



Kaikki kasvaa tiedosta





Sisältö

2	Kemira GrowHow lyhyesti	26	Hallinnointi ja johtaminen
4	Vuosi 2006 lyhyesti	32	Hallitus
6	Toimitusjohtajan katsaus	34	Johtoryhmä
8	Toimintaympäristö	36	Sanasto
10	Strategia	37	Yhteystiedot
12	Crop Cultivation	40	Tietoja osakkeenomistajille
16	Industrial Solutions		
20	Vastuullinen liiketoiminta		
20	Tuotekehitys		
22	Henkilöstö		
24	Laatu ja ympäristö		

Kemira GrowHow'n vuosikertomus ilmestyy suomeksi ja englanniksi, ja on kaksiosainen. Ensimmäinen osa kertoo viime vuoden kohokohdista sekä yhtiön toimintamalleista ja strategisista liiketoiminnoista. Toinen osa käsittää vuoden 2006 tilinpäätösinformaation. Vuosikertomus löytyy internetistä osoitteesta www.kemira-growhow.com ja sen voi tilata numerosta 0800 90409.

Graafinen suunnittelu ja toteutus: Miltton Oy, Studio Kujasalo Oy
Kuvat: Petri Artturi Asikainen (hallitus ja johto), Ilmari Kostiainen (kansi),
kuvatoimistot: Getty Images, Matton, Fennopress ja Lehtikuva
Paino: Lönnberg Print, Helsinki 2007
Paperi: kansi Galerie Art Silk 250g, sisus Galerie Art Silk 150g
Kemira GrowHow Oyj, rekisteröity kotipaikka Helsinki, Y-tunnus 0948865-5

Parhaat eväät kasvulle

1

Viininviljelijää Ranskassa, perunanviljelijää Suomessa, mansikkatilallista Unkarissa ja sokerijuurikkaan suurtuottajaa Tatarstanissa yhdistää tarve käyttää kasvinravinteita. Jokaisen tarpeet ovat erilaisia samoin kuin maaperän erityisluonne. Viiniviljelijän haluaa tietää tarkasti kasvinravinteiden vaikutuksen rypäleen kypsymiseen. **Perunanviljelijä** haluaa optimoida parhaan viljelytekniikan, ravinteiden käytön ja perunalajikkeen jopa jokaiselle peltolohkolle, **s. 14.**

Kemira GrowHow'n strategia perustuu haluun toimia läheisessä kumppanuudessa asiakkaidensa kanssa. Tähän päästäkseen Kemira GrowHow on kehittänyt uusia pitkäjänteiseen kumppanuuteen tähtääviä toimintamalleja muun muassa useiden maataloustuotteiden jakelijayritysten kanssa.

Strategia, s. 10.



Innovatiivisten tuotteiden rinnalla Kemira GrowHow'n vahvuus ja viljelijälle tuoma lisähyöty on osaamisessa, maaperään ja kasvun edellytyksiin liittyvässä tietotaidossa.

Tutkimus ja tuotekehitys, s. 20.

Kumppanuusajattelu voi merkitä syvimmillään molempien markkina-aseman vahvistamiseen tähtääviä yhteisyrityksiä. Tanskalainen DLA-jakeluketju (Den Lokale Andel) on vuoden 2006 alusta tehnyt kumppanijakelijana Kemira GrowHow'n kanssa tiivistä yhteistyötä tuoteostoista jakeluun, markkinointiin ja myyntiin Pohjoismaissa ja Baltiassa. Viljelijälle tämä tarkoittaa mahdollisuutta ostaa kaikki tarvittava samasta paikasta. Jakeluyhteistyössä korostuu myös neuvontapalvelujen rooli, sillä ne synnyttävät viljelijälle tärkeää lisäarvoa ja luovat tiiviimmän asiakassuhteen.

Crop Cultivation, s. 12.



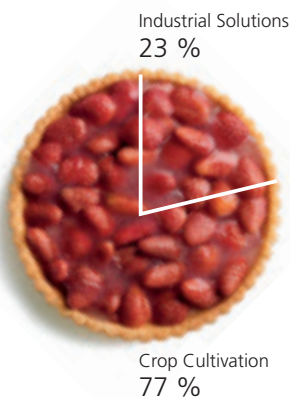
Kumppanuuksiin tähtäävä liiketoiminnan kehittäminen näkyy käytännössä myös Kemira GrowHow'n toisessa strategisessa liiketoiminnassa. Industrial Solutions -liiketoimintayksikkö toimii useiden teollisuusasiakkaidensa kanssa paitsi luotettavana prosessikemikaalien ja rehufosfaattien toimittajana, myös esimerkiksi ohjaamassa koko toimitusketjua tai tuottamassa ja markkinoimassa kokonaan uutta tuotetta. Tästä yhtenä esimerkkinä yhteisyritys CetPro ja sen valmistama **Micet-tuote, s. 18.**

Kemira GrowHow vauhdittaa johtamistaitojen kehittämisellä strategiansa keskeisten osa-alueiden toteutumista. Vuonna 2006 käynnistetty Grow-ohjelma kokosi yhteensä 150 yhtiön esimiestä oppimaan strategian vaatimia uusia taitoja ja käsitteitä. **Henkilöstö, s. 22.**

Kaksi strategista liiketoimintaa

Kemira GrowHow on Euroopan johtavia lannoitteiden ja eläinrehufosfaattien tuottajia, jolla on tuotantoa yhteensä kahdeksassa maassa ja henkilöstöä noin 2 500. Tuotteita myydään yli 100 maassa. Kemira GrowHow keskittyy räätälöityjen lannoiteratkaisujen tuottamiseen kasvinviljelyyn, eläinrehussa käytettäviin rehufosfaatteihin sekä prosessikemikaaleihin valituille teollisuudenaloille. Kemira GrowHow'illa on kaksi strategista liiketoimintayksikköä, Crop Cultivation ja Industrial Solutions.

Liiketoimintojen jakautuminen
liikevaihdon mukaan



Crop Cultivation -liiketoimintayksikkö tuottaa lannoitteita maatalouteen, kasvinviljelyyn ja puutarhanhoitoon. Lisäksi liiketoimintayksikkö tarjoaa viljelyä tehostavia ja helpottavia palveluja ja ratkaisuja maatalousasiakkaille sekä pyrkii edistämään yhteistyötä koko elintarvikeketjussa.

Industrial Solutions on jaettu fosfaatti- ja prosessikemikaaliliiketoimintaan. Fosfaattiliiketoiminta tarjoaa rehufosfaatteja ja rehuhappoja eläinrehuteollisuudelle, kun taas prosessikemikaalit ohjautuvat muun muassa elektroniikka- ja lääketeollisuudelle.

Kahden liiketoimintayksikön välillä on vahvoja synergioita, sillä monet Industrial Solutionsin tuotteet ovat lannoitetuotannon sivutuotteita tai raaka-aineita.

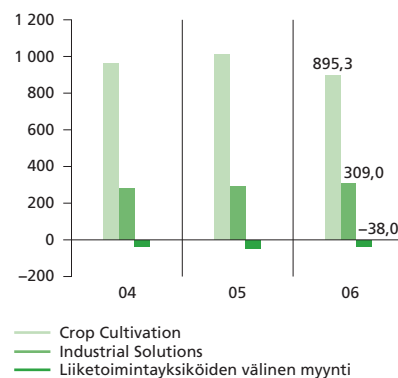
Kemira GrowHow'illa on vahva markkina-asema useissa Euroopan maissa, erityisesti Pohjoismaissa sekä Länsi- ja Itä-Euroopassa.

Kumppanuus. Osaaminen. Ratkaisut.

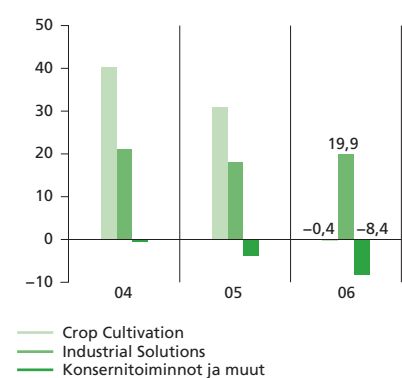
Näihin sanoihin kiteytyy Kemira GrowHow'n toiminta-ajatus. Nämä asiat ovat vankka lupauksemme asiakkaillemme ja kumppaneillemme – niin nykyisille kuin tulevillekin.

Yhtiön tavoitteena on kehittää kumppanuuksia, jotka hyödyttävät kaikkia elintarvikeketjun osapuolia. Käyttää osaamista varmistamaan elintarviketuotannon korkea laatu ja turvallisuus. Sekä luoda uusia tuotteita ja ratkaisuja, jotka hyödyttävät yhtiön laajaa asiakaskuntaa kaikkialla maailmassa.

Liikevaihto
liiketoimintayksiköittäin
milj. euroa



Liikevoitto/-tappio
liiketoimintayksiköittäin
milj. euroa



**Missio**

Tarjoamme arvoa lisääviä kestäviä ratkaisuja maataloudelle ja teollisuudelle

Visio

- Olemme johtava lannoitteiden ja niihin liittyvien kemikaalien tuottaja valituilla asiakassegmenteillä Euroopassa
- Olemme asiakkaidemme ensisijainen kumppani korkealaatuisten tuotteiden, integroitujen palvelujen ja ratkaisujen ansiosta
- Kasvamme kannattavasti ja lisäämme siten omistaja-arvoa

Arvot**Yksilön kunnioittaminen**

- Keskittyminen yksilöiden osaamiseen ja taitoihin
- Toimintavapaus

Uuden etsiminen

- Uusien ratkaisujen etsiminen perustuen avoimeen keskusteluun ja jatkuvaan oppimiseen

Yhteistyö

- Yhteistyö tavanomaisten rajojen yli
- Asiakslähtöisten prosessien tukeminen tiimityöllä

Tuloshakuisuus

- Konsernin päämääriin perustuvat selvät tavoitteet
- Jatkuva palaute

Uusia toimintamalleja asiakkuuksiin

Kemira GrowHow toteutti vuoden aikana strategiaansa solmimalla useita merkittäviä kumppanuussopimuksia ja viemällä käytäntöön uusia palvelutuotteita esimerkiksi viljelijöille. Konsernin liikevaihto oli 1 166,2 miljoonaa euroa ja vertailukelpoinen liikevoitto 11,1 miljoonaa euroa.

Vuosi 2006 oli Kemira GrowHow'lle hankalan ensimmäisen neljänneksen jälkeen taloudellisesti melko hyvä vuosi. Konsernin liikevaihto vuonna 2006 oli 1 166,2 miljoonaa euroa, jossa laskua edelliseen vuoteen verrattuna 7 prosenttia. Konsernin vertailukelpoinen liikevaihto pysyi kuitenkin edellivuoden tasolla, kun huomioidaan Baltian myynti- ja markkinointiyhtiöiden 50 prosentin osuuden myyminen tanskalaiselle DLA Agro -ryhmälle. Liikevoitto oli 11,1 miljoonaa euroa verrattuna edellisen vuoden 45,3 miljoonaan euroon. Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä oli 1,6 (40,6) miljoonaa euroa. Tulos ennen veroja vuonna 2006 oli 0,3 (34,6) miljoonaa euroa. Osakekohtainen tulos oli -0,14 (0,56) euroa.

Crop Cultivation -liiketoimintayksikön liikevaihto oli 895,3 (1 012,5) miljoonaa euroa ja liiketulos -0,4 (30,9) miljoonaa euroa. Industrial Solutions -liiketoimintayksikön liikevaihto oli 309,0 (291,9) miljoonaa euroa ja liiketulos 19,9 (18,2) miljoonaa euroa.

Vuosi oli strategian toteuttamisen kannalta hyvä. Lannoitteiden, rehufosfaattien ja teollisuuskemikaalien myynti kehittyi hyvään suuntaan. Lisäksi Kemira GrowHow vei käytäntöön uusia toimintamalleja, joilla pyritään aiempaa systemaattisemmin huomioimaan kumppanin ja asiakkaan tarpeet. Uusien palvelutuotteiden vastaanotto markkinoilla on ollut hyvä.

18.01.2006

Kemira GrowHow ja DLA Agro allekirjoittivat sopimuksen yhteistyöstä Pohjoismaissa ja Baltiassa.

28.03.2006

Kemira GrowHow ja Maxam Chem sopivat yhteisyrityksestä dieselin lisäaineiden tuottamiseksi.

27.04.2006

Kemira GrowHow osti vähemmistöosuuden Hankkija-Maatalous Oy:stä.

Tammi

Helmi

Maalis

Huhti

Touko

Kesä

13.2.2006

Kemira GrowHow'lle Ison-Britannian Vuoden kemikaalitoimittaja -palkinto, jonka myönsi BCDTA.

16.5.2006

Esimiehille suunnatun Grow-ohjelman ensimmäinen klinikka järjestetään.

Kemira GrowHow'n avainluvut

	2006	2005
Liikevaihto milj. euroa	1 166,2	1 258,2
Viennin ja ulkomaantoimintojen osuus, %	81	83
Liikevoitto, milj. euroa	11,1	45,3
% liikevaihdosta	1,0	3,6
Emoyhtiön omistajille kuuluva osuus tilikauden tuloksesta, milj. euroa	-7,8	31,8
Tulos / osake, euroa	-0,14	0,56
Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma / osake, euroa	5,60	5,99
Osinko / osake, euroa	0,15 ⁽¹⁾	0,30

⁽¹⁾ Hallituksen esitys

	2006	2005
Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma, milj. euroa	310,1	340,9
Korolliset nettovelat, milj. euroa	185,9	164,9
Taseen loppusumma, milj. euroa	844,7	895,4
Bruttoinvestoinnit, milj. euroa	66,3	61,9
Rahavirta investointien jälkeen, milj. euroa	-36,1	22,3
Sijoitetun pääoman tuotto, %	2,4	8,3
Oman pääoman tuotto, %	-2,0	9,5
Omavaraisuusaste, %	37,2	38,3
Velkaantuneisuusaste, %	59,5	48,2
Henkilöstö keskimäärin	2 589	2 865



19.10.2006

Kemira GrowHow ja Terra Industries ilmoittivat perustavansa yhteisyrityksen Isoon-Britanniaan.

Heinä

Elo

Syys

Loka

Marras

Joulu

15.8.2006

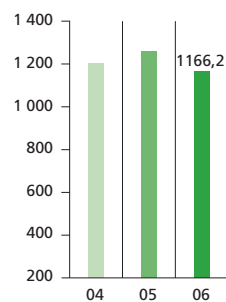
Tatarstanissa avataan Kemira GrowHow'n uusi lannoitesekoittamo alueen tarpeisiin.

16.11.2006

Kemira GrowHow'n Tertren tehtailla Belgiassa aloitetaan modernisointi energia-tehokkuuden parantamiseksi.

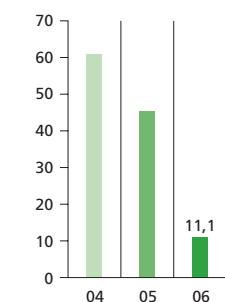
Liikevaihdon kehitys

milj. euroa

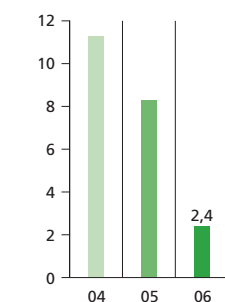


Liikevoiton kehitys

milj. euroa

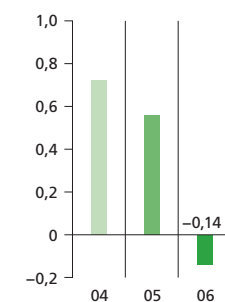


Sijoitetun pääoman tuotto-%
tuotto-% kehitys



Tulos/osake

euroa



Vaikeasta alusta kasvoi hyvä vuosi



Vuosi 2006 oli Kemira GrowHow'n liiketoiminnalle kaksijakoinen. Vuoden ensimmäisen puoliskon toimintaa ja tulosta rasittivat ennätysmäisen korkea ja odottamaton maakaasun hinta ja myöhästynyt lannoitteiden kysyntä Länsi-Euroopassa. Alkuvuoden jälkeen kysyntä elpyi, lannoitteiden hinnat pitivät pintansa ja maakaasun hinta normalisoitui. Nämä tekijät takasivat Kemira GrowHow'lle poikkeuksellisen positiiviset liiketoimintaolosuhteet toisella vuosipuoliskolla vuoden loppupuolen kysynnän pienemmisestä huolimatta. Lannoitteiden hinnat olivat keskimäärin 10 prosenttia korkeammat kuin vuonna 2005.

Lannoitteiden käyttö Länsi-Euroopassa jatkoi laskuaan noin prosentilla edelliseen vuoteen. Tähän vaikutti mm. EU:n maatalouspolitiikka sekä maataloustuotteiden kuten viljan hinnan parantuminen vasta kevään kylvösesongin jälkeen. Positiivista kuitenkin oli maataloustulon hyvä kehitys EU:ssa.

Maataloustuloon vaikuttaa tulevaisuudessa kasvavassa määrin energiakasvien viljelyn osuuden kasvu maataloustuotannossa. Korkea öljyn hinta tekee energian tuottamisen pelloilta taloudellisesti houkuttelevaksi vaihtoehdoksi. Bioenergian tuotanto lisää tuotannon tarvetta maataloudessa ja tukee viljelykasvien positiivista hintakehitystä. Kemira GrowHow seuraa tarkkaan maataloustulon ja viljelyvaihtoehtojen kehitystä eri markkinoilla ja ohjaa toimintaansa ja tarjoamiensa kehittämistä niiden mukaisesti.

Kemira GrowHow'n vertailukelpoinen liikevaihto vuonna 2006 pysyi edellisvuoden tasolla, vaikka lannoitteiden hinnat pysyivät ylhäällä koko seurantakauden. Syynä olivat lannoittei-

den laskevat myyntimäärät verrattuna vuoteen 2005. Tämän aiheuttivat viljelijöiden myöhäisemmät ostot, joita hidastivat alkuvuodesta sääolosuhteet ja loppuvuodesta viljan ja lannoitteiden hintaspekulaatiot. Kemira GrowHow'n koko vuoden liikevoitto laski huomattavasti ollen 11,1 miljoonaa euroa. Keskeisenä syynä tähän oli historiallisesti huonoin ensimmäinen vuosineljännes, jolloin alhaisen lannoitekysynnän lisäksi maakaasun hinta oli ennätyskorkealla. Maakaasumarkkinat alkoivat kuitenkin normalisoitua vuoden edetessä ja mahdollistivat yhtiölle tuloksellisen loppuvuoden.

Strategia edistyi kaikilla alueilla

Kemira GrowHow'n strategia on edennyt vuoden 2006 aikana kaikilla keskeisillä alueillaan. Kustannuskilpailukykyämme on parantanut käyttöön otettu yhtiötasoinen Demand Fulfilment -prosessi, jonka avulla saamme pääoma- ja kuljetuskustannussäästöjä sekä yksinkertaistamme tuoterakennetta ja tehostamme tehtaiden käyttöastetta. Incen tehtailla Isonsa-Britanniassa olemme lisäksi modernisoineet ammoniakkituotantomme ja aloittaneet mittavat kiinteiden kustannusten säästöohjelmat.

Orgaanista kasvuaamme olemme edistäneet mm. Micet-yhteistyöllä, jossa perustimme yhteisyrityksen Maxam Chemin kanssa dieselin setaanilukua nostavan lisäaineen valmistukseen ja markkinointiin. Yhteisyrityksen tuotantolaitos toimii Kemira GrowHow'n Belgian Tertren tehtaiden yhteydessä. Toinen esimerkki on Greenox® Adblue® -lisäaine, jonka tuotannon aloi-

timme Harjavallan tehtailla. Lisäksi solmimme vuoden aikana lukuisia uusia jakelusopimuksia Greenox® Adbluen® kasvaville markkinoille.

Orgaaninen kasvumme on jatkunut Venäjällä ja itäisessä Keski-Euroopassa erikoiskasvien viljelyyn ja viljelyohjelmiin painottuen. Avasimme Tatarstanissa lannoitesekoittamon palvelemaan lähialueiden tarpeita, vesiliukoisten lannoitteiden tuotanto alkoi Venäjällä ja Liettuan lannoitetehtaan modernisointi valmistui.

Asiakkuuksilla lisäarvoa

Strategiaamme kuuluu myös keskeisesti kehittää asiakkuuksia ja toimintaamme asiakasrajapinnassa. Tämän tavoitteen mukaisesti erottaudumme kilpailijoistamme keskittymällä tuottamaan lisäarvoa viljelijöille uusien palvelu- ja tuotekonseptien avulla maatalousklusterin muiden toimijoiden kanssa yhteistyössä.

Lähtökohdan tälle strategiselle suunnalle luo EU:n 500 miljoonaa ihmistä, joiden korkea elintaso ja vaativa maku ruoan suhteen takaavat eurooppalaisen maatalouden tuotteille tasaisen kysynnän. Tämän lisäksi eurooppalaista ruoan tuotantoa tullaan tarvitsemaan tulevaisuudessa ruokkimaan maapallon muita osia väkiluvun kasvaessa. Tällaisessa liiketoimintaympäristössä toimiva eurooppalainen maatalous tarvitsee oman alueellisen, sitä tukevan teollisuuden takaamaan toiminnan luotettavuutta, joustavuutta ja laatua.

Eurooppalaisen maatalouden ja lannoiteteollisuuden riippuvuus toisistaan lisää lannoitetuottajien tarvetta kehittää jatkuvasti toimintamalliaan. Lannoitteet tulee kehittää ja tuottaa alueellisiin tarpeisiin, joita säätelevät maa- ja sääolosuhteet, viljelykasvien vaatimukset sekä lyhyet käyttöperiodit. Alueellisen lannoiteteollisuuden on pystyttävä takaamaan tuotteiden joustava ja riittävä saatavuus. Näistä lähtökohdista eurooppalaisen lannoiteteollisuuden pitää pystyä muuntumaan pelkistä tuotetoimittajasta viljelyn asiantuntijaksi, joka läheisessä yhteistyössä muiden maatalouden osaamisklusterin toimijoiden, kuten maatalouskaupan ja elintarviketeollisuuden, kanssa edistää eurooppalaisen maanviljelyn kilpailukykyä tulevaisuudessa.

Teollisuutta palvelevassa liiketoiminnassamme pyrimme tuottamaan lisäarvoa koko asiakasprosessiin. Segmentointiin perustuva lähestymistapa asiakkaisiimme auttaa kohdistamaan resurssimme valituille teollisuuden aloille. Yhdistämällä asiakkaidemme kanssa vahvuutemme peruskemikaaleissa ja logistiikassa kehitämme erityisosaamiseen perustuvaa kilpailukykyämme ja tuotamme lisäarvoa asiakkaillemme.

Näiden strategisten kehityssuuntien varmistamiseksi ja nopeuttamiseksi Kemira GrowHow'ssa panostettiin vuonna 2006 oman osaamisen kehittämiseen, jonka mukaisesti yhtiön 150 esimiestä kävivät läpi omistaja-arvon ja asiakkuuksien

kehittämiseen tähtäävän Grow-ohjelman. Ulkoisesti keskityimme uusien yhteistyömallien toteuttamiseen varsinkin jakeilija-asiakkaiden kanssa.

Tulevaisuuden näkymät

Maailman alhaisista viljavarastoista johtuen näyttää siltä, että maatalouden tuotantokapasiteetti tullaan maksimoimaan tulevina vuosina. Energian hinta tulee pysymään korkeana, joka edistää investointeja bioenergiaan. Maailmanlaajuisesti lannoitteiden kysynnän odotetaan pysyvän korkeana vuosina 2007 ja 2008.

Maakaasussa, jota tarvitaan typen tuottamiseen, tulee lähitulevaisuudessa vallitsemaan polarisoitunut tilanne, jossa kaasun hinta on korkea EU:ssa ja Pohjois-Amerikassa ja matala Lähi-idässä ja Venäjällä. Lannoitteiden ennustetun hyvän kysynnän vuoksi näyttää siltä, että kummankin alueen typpilannoitekapasiteettia tullaan tarvitsemaan tulevina vuosina. Lannoitteiden kokonaiskysynnän ja -tarjonnan tasapainoa ohjaa voimakkaasti Kiinan, Intian ja Brasilian markkinat ja kansantaloudet.

EU:n uusi energias strategia, joka valmistunee vuonna 2007, tulee olemaan tärkeä myös lannoiteteollisuudelle. Merkittävä osa energias strategiaa on yhtenäisen ja kilpailukykyisen kaasumarkkinan rakentaminen. Odotamme strategian parantavan eurooppalaisen kaasun kilpailukykyä, vaikka asia näyttääkin haasteelliselta.

Lannoiteteollisuuden konsolidoitumiselle EU:ssa on paljon tarvetta ja mahdollisuuksia. Lannoitetuottajia on EU:n alueella vielä noin 15, kun Pohjois-Amerikassa ja Venäjällä niitä on enää muutamia. Euroopan alueen kustannuspaineet, jotka johtuvat mm. alueen energiatilanteesta ja kalliista työvoimasta, tulevat edistämään teollisuuden konsolidoitumista jo lähitulevaisuudessa. Kemira GrowHow seuraa aktiivisesti tähän kehitykseen liittyviä mahdollisuuksia.

Vuonna 2007 Kemira GrowHow'ssa panostetaan edelleen sisäisesti strategiaa tukevan osaamisen kehittämiseen. Lisäarvoa tuottavan liiketoimintamallin rakentaminen kumppanien kanssa on prosessi, joka tarkoittaa myös Kemira GrowHow'n henkilöstölle tarvetta uuteen osaamiseen sekä uusiutumiseen.

Vuosi 2006 oli vaiherikas sekä ulkoisten markkinoiden että yhtiön sisäisen kehittymisen osalta. Omiin haasteisiin ja asiakkaiden palvelemiseen keskittyminen säilyi kuitenkin korkealla tasolla koko yhtiössä, tästä kiitos henkilöstölle. Kiitos myös asiakkaillemme ja sidosryhmillemme rakentavasta yhteistyöstä, jatkamme samalla linjalla.

Heikki Sirviö

Toimitusjohtaja

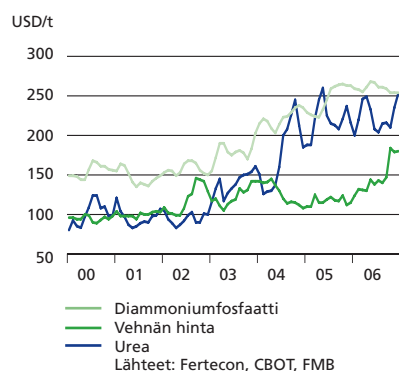
Maakaasun hinta säätelee kannattavuutta



Kaasumarkkinoiden odotetaan Euroopassa jatkossa vakautuvan mm. uuden infrastruktuurin valmistumisen myötä.

Kemira GrowHow'n toimintaympäristössä raaka-aineiden, etenkin maakaasun hinta on yksi merkittävimmistä kannattavuuteen vaikuttavista tekijöistä. Ammoniakin valmistuksessa käytettävän maakaasun hinnan vaihteluilla on suuri vaikutus yhtiön raaka-ainekustannuksiin ja sitä kautta lyhyen aikavälin tulokseen. Pitkällä aikavälillä viljan kulutuksen kasvu, maailman viljavarastojen määrä ja esimerkiksi ravitsemustottumusten kehittyminen lihaa suosivaksi tukevat koko toimialan kasvua.

Vehnän hinta vs. urean ja diammoniumfosfaatin hinnat



Lannoiteteollisuus, samoin kuin eläinrehuteollisuus, ovat maailmassa kasvavia toimialoja. Väestönkasvu, viljelyskelpoisen maa-alan väheneminen henkeä kohden ja elintason nousun vaikutukset esimerkiksi ravitsemustottumuksiin lisäävät maatalouden tehokkuusvaatimuksia maailmanlaajuisesti. Kasvi- ja eläinravinteet ovatkin avainasemassa maatalouden tuotannon kehittämisessä ja tehokkuuden nostamisessa.

Tärkeimpien kasviravinteiden typen, fosforin ja kaliumin kulutus on kymmenkertaistunut 50 viime vuoden aikana. Rehufosfaattien kysyntä on puolestaan 20 vuodessa yli kaksinkertaistunut.

Lannoitekulutuksen odotetaan kasvavan pitkällä aikavälillä keskimäärin noin kaksi prosenttia vuodessa. Kasvu ei kuitenkaan jakaudu tasaisesti eri alueille: Länsi-Euroopan lannoitekulutuksen ennustetaan vähenevän prosentin vuodessa, kun taas Itä-Euroopassa odotetaan kasvua saman verran. Kehitysero perustuu eri markkina-alueiden elintasoeroihin sekä eroihin maataloustulon kehityksessä.

Maakaasun hinta vakautunee

Maakaasu muodostaa pääosan typpipohjaisten lannoitteiden valmistuksessa tarvittavan ammoniakkin muuttuvista kustannuksista. Sen hinnalla on siten välitön vaikutus lannoitteiden valmistuskustannuksiin ja lannoitevalmistajien tuloskehitykseen. Vuoden 2006 aikana maakaasun hinta heilahteli voimakkaasti. Vuoden 2006 ensimmäisellä puoliskolla maakaasun hinta nousi erityisesti Englannissa ja Belgiassa selvästi muun energian hinnannousua enemmän, kun poikkeukselliset sääolot ja tekniset ongelmat vähensivät kaasun tarjontaa. Syksyn ja talven aikana hinnat laskivat jo lähelle normaalitasoa. Kaasumarkkinoiden odotetaan Euroopassa jatkossa vakautuvan muun muassa uusien Englannin, manner-Euroopan ja Pohjanmeren kaasukenttien välille sekä Itämeren alueelle valmistuvien kaasuputkien käyttöönoton myötä. Lisäksi Pohjanmerellä otetaan käyttöön uusi kaasukenttä, Ormen Lange, vuoden 2007 lopulla. Myös Länsi- ja Itä-Euroopan välisten hintaerojen odotetaan pienentyvän.

Viljavarastojen pienuus vahvistaa lannoitehintoja

Lyhyen aikavälin kysyntämuutoksia lannoiteteollisuudelle aiheuttavat maataloustuotteiden hinnat, erityisesti viljan hintataso, joka määräytyy kasvavan kysynnän vallitessa maailman viljavarastojen mukaisesti. Varastojen pienentyessä viljan hintataso nousee, mikä toimii kannustimena viljelyalan ja sadon kasvattamiseksi ja siten kasvattaa lannoitteiden kysyntää. Lannoitteiden kysynnän kasvu vahvistaa lannoitteiden hintoja maailmanlaajuisesti.

Maailman viljavarastojen arvioidaan satokaudella 2006/07 edelleen laskevan ja painuvan alhaisimmalle tasolle 25 vuoteen. Viljatuotteiden hinnat ovat jatkaneet nousuaan, mikä tukee maataloustuottajien ostokykyä ja samalla lannoitehintoja. Lannoitteiden hinnoitteluun vaikuttaa lyhyellä aikavälillä myös lannoitteiden kysynnän ja tarjonnan tasapaino sekä suhteellisen voimakas vuotuinen kausivaihtelu.

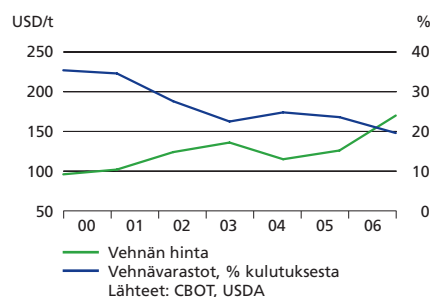
Markkinoiden tasapainoon Euroopassa vaikuttaa myös kasvanut typpilannoitteiden tuonti Euroopan ulkopuolelta, erityisesti Venäjältä. Typpilannoitteiden hinnoitteluun olennaisesti vaikuttava urean hinta on maailman markkinoilla ollut kuitenkin nouseva. Tästä johtuen tuonti ei ole aiheuttanut lisääntyneitä paineita Euroopan markkinoilla.

Prosessikemikaalien markkinakysyntä tasaista

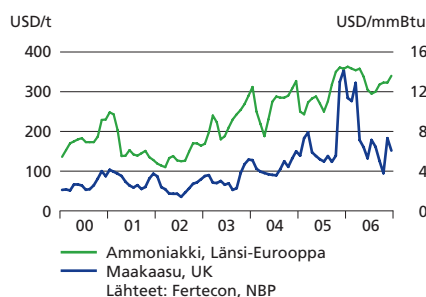
Kemira GrowHow'n valmistamien prosessikemikaalien kysynnän vaihtelut ovat melko pieniä, ja noudattavat enimmäkseen talouden yleisiä suhdanteita. Prosessikemikaalien hinnat heijastelevat niiden pääraaka-aineen ammoniakkin ja siten energian kohonneita hintoja. Typpipohjaisten kemikaalien hintatasoon on vaikuttanut viime vuosina erityisesti tuotannon ylikapasiteetti, joka on laskenut hintatasoa.

Bioenergian, etenkin biopolttoaineiden tuotannon odotetaan moninkertaistuvan EU:n alueella tulevien vuosien kuluessa, kun yleinen energian tarve ja samalla poliittinen tuki ympäristöystävällisemmälle energiantuotannolle kasvaa. Bioenergiaan tähtääviä toimia tukevat monet EU:n aloitteet, kuten EU:n energiateollisuuden strategiat. Näiden energiapolitiittisten ratkaisujen ennakoidaan vaikuttavan myös viljelykelpoisten maiden ja etenkin kesannon siirtymistä bioenergian tuotantoon. Tämän uskotaan vaikuttavan positiivisesti myös lannoitteiden kysyntään.

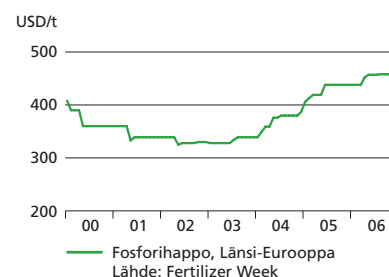
Vehnän hinta vs. vehnävarastot



Ammoniakin hinta vs. maakaasun hinta



Fosforihapon hinta



Osaamisella asiakkaiden kumppaniksi

10



Yksi Kemira GrowHow'n tulevaisuuden menestystekijöistä on läheinen yhteistyö sekä maatalousyrittäjien että maataloustuotteiden jakelijoiden kanssa.

Kemira GrowHow'n strategialle keskeistä on pyrkiä läheiseen kumppanuuteen molempien strategisten liiketoiminta-alueidensa asiakkaiden kanssa. Yksi tärkeimmistä keinoista on osaamiseen perustuvien lisäarvopalveluiden kehittäminen.

Kemira GrowHow'n strategian olennaisimpia osa-alueita ovat erottautuminen kilpailijoista muun muassa korkean laadun ja lisäarvopalveluiden avulla, siirtyminen arvoketjussa lähemmäs asiakasta, maantieteellinen keskittyminen Eurooppaan, sekä tasapainoinen tulorakenne. Strategian toteuttamisen neljä pääteemaa ovat: kannattava kasvu, kustannuskilpailukyvyyn parantaminen, tuottojen maksimoiminen asiakkuuksia kehittämällä sekä liiketoimintaportfolion parantaminen.

Kannattava kasvu

Kemira GrowHow'n liiketoiminnan orgaanisessa kasvussa korostuvat erityisesti Itä-Euroopan ja Venäjän markkinat, joissa yhtiö on sekä laajentanut maantieteellistä verkostoaan että tuonut markkinoille uusia tuotteita. Tavoitteena on kasvaa myös yritysjärjestelyin, mistä on osoituksena vuoden 2006 aikana toteutettu yhteisyritys tanskalaisen DLA Agron kanssa. Kemira GrowHow haluaa olla aktiivisesti mukana Euroopan lannoiteteollisuuden konsolidoitumiskehityksessä.

Kustannuskilpailukyyn parantaminen

Kemira GrowHow pyrkii jatkuvasti parantamaan kustannuskilpailukykyään muun muassa hakemalla mittakaavaetuja erilaisilla yritys yhteistyöhön ja tuotannon tehostamiseen liittyvillä järjestelyillä.

Useassa maassa toteutetut myynti- ja jakeluyhteistyöjärjestelyt, raaka-aineiden kuten kaasun ja ammoniakkin kilpailukykyinen hankintaprosessi sekä tehtaiden energiatehokkuuden ja tuotannon luotettavuuden parantaminen ovat tällä osa-alueella keskeisiä keinoja. Konsernissa on vuodesta 2005 viety käytäntöön yhteistä Demand Fulfilment -prosessia, joka tähtää sisäisen tuotteiden ja palveluiden toimitusketjun optimointiin: muun muassa logistiikan kustannusten kevenemiseen ja varastojen pienenemiseen sekä tuotannon optimointiin.

Tuottojen maksimoiminen asiakkuuksia kehittämällä

Asiakkuuksien ja niiden hallinnan kehittäminen oli vuonna 2006 tärkein strategian toteuttamiseksi tehty yksittäinen hanke Kemira GrowHow'ssa. Yhtiön ja etenkin jakelija-asiakkaiden väliseen yhteistyöhön kehitettiin vuoden aikana toimintamalleja, jotka vaihtelevat muun muassa asiakkaan koon ja tarpeiden mukaan.

Liiketoiminta- ja asiakasportfolion parantaminen

Kemira GrowHow'n liiketoimintayksiköt analysoivat jatkuvasti markkinoita, asiakaskuntaansa ja omaan tarjontaansa, ja siirtävät toiminnan kehittämisen painopistettä niille tuote- ja palvelualueille, joilla on parhaimmat edellytykset kannattavuuden parantamiseen ja toimialan luontaisen syklisyyden vaikutuksen vähentämiseen.



Kemira GrowHow'n taloudelliset tavoitteet:

- Käyttökateprosentti keskimäärin yli 10 prosenttia laskettuna yli liiketoiminnan suhdannejakson
- Sijoitetun pääoman tuotto keskimäärin yli 10 prosenttia laskettuna yli liiketoiminnan suhdannejakson
- Velkaantumisaste 60–100 prosenttia
- Nettoinvestoinnit keskimäärin pienemmät kuin poistot (ilman mahdollisia yrityskauppoja).

Vuonna 2006 sijoitetun pääoman tuotto oli 2,4 prosenttia ja velkaantumisaste 59,5 prosenttia. Nettoinvestoinnit olivat 39,9 miljoonaa euroa ja poistot 44,2 miljoonaa euroa. Käyttökateprosentti oli 4,8 prosenttia vuonna 2006.

Kanava auki maataloille

12

Kemira GrowHow'n Crop Cultivation -liiketoimintayksikkö tuottaa viljelijöille räätälöityjä lannoitteita ja palveluja sekä kehittää samalla yhteistyöhön jatkuvasti uusia toimintamalleja. Vahvistuva yhteistyö jakelijoiden kanssa mahdollistaa kustannustehokkaan toiminnan, vahvistaa osaamista ja auttaa ajantasaisen tiedon kulkua maatilojen ja Kemira GrowHow'n välillä.

Crop Cultivation -liiketoimintayksikön tuotteiden ja palveluiden käyttäjät ovat maataloustuottajia. Yksikkö tekee työtä sen eteen, että asiakkaat voivat saavuttaa kasvavat tuotantotavoitteensa ja täyttää samalla tiukentuvat ympäristötavoitteet. Tiivis yhteistyö maataloustuotteiden jakeluyritysten kanssa sekä räätälöityjen tuotteiden ja palvelujen kehittäminen maatalousasiakkaille ovat tässä työssä tärkeimmät keinot.

Crop Cultivationin kotimarkkina on Eurooppa, missä yksikkö valmistaa ja markkinoi maatalouteen, kasvinviljelyyn ja puutarhanhoitoon tarkoitettuja lannoitteita sekä tarjoaa muita kasvinviljelyyn liittyviä tuotteita kuten siemeniä sekä kasvinsuojelu- ja säilöntäaineita. Lannoitteiden tuotevalikoimaan kuuluvat erilaiset epäorgaaniset seoslannoitteet (NPK-lannoitteet) sekä typpilannoitteet. Tuotteista yhä useammat on räätälöity kasvi- ja paikkakuntakohtaisten tarpeiden mukaisiksi.

Viljelyä tehostavat palvelut ja ratkaisut, kuten maa-analyysit, lannoitussuunnittelu ja erilaiset viljelyohjelmat ovat nousemassa yhä merkittävämpään rooliin yhtiön tarjonnassa.

Itä-Eurooppa yhä tärkeämpi markkina

Kasvinravinteiden markkinat kasvavat Euroopan itäosissa ja Venäjällä samalla kun läntisen Euroopan markkinat supistuvat noin prosentin vuodessa. Itä-Euroopassa investoinnit maatalouteen ovat usein suuria ja hankittavat ratkaisut ja toimintamallit ohittavat monia alan aiempia kehitysvaiheita.

Kemira GrowHow jatkoi toimintansa vahvistamista keskisen ja itäisen Euroopan alueella vuonna 2006. Venäjällä yhtiö markkinoi lähinnä erikoislannoitteita sekä erikoiskasvien viljelijöille että kuluttajille. Kemira GrowHow on kuluttajien keskuudessa Venäjän tunnetuin lannoitebrandi. Ukraina perustettiin vuonna 2006 myyntiyhtiö Venäjän hyvien kokemusten pohjalta.

Puolassa ja Unkarissa sekä näiden maiden myyntiyhtiöiden kautta palveltavilla lähimarkkinoilla kasvinravinteisiin liittyvillä palveluilla on lannoitetoimitusten lisäksi suuri kaupallinen merkitys. Peltokartoitukset ja lannoitusosuudet avaavat uusissa EU-maissa, Romaniassa ja Bulgariassa mahdollisuuden lannoitetoimituksille, jotka hoidetaan Kemira GrowHow'n Unkarin tehtailta.

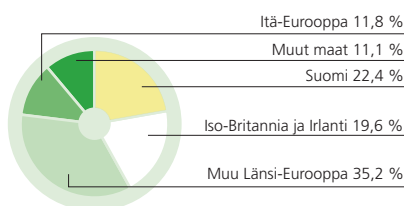
Baltian markkinoilla yhteistyö tanskalaisen DLA Agron kanssa vahvisti Kemira GrowHow'n asemaa merkittävästi vuonna 2006, kun rehu- ja viljakaupan osaaminen ja tuotevalikoima kasvoi. Suomessa Kemira GrowHow osti 19 prosentin osuuden Hankkija-Maatalous Oy:stä. Tavoitteena on tiivistää osaamiseen perustuvaa yhteistyötä ja parantaa viljelijöiden palvelua.



Crop Cultivation -liiketoimintayksikön avainluvut

	2006	2005
Liikevaihto milj. euroa	895,3	1 012,5
Liikevoitto milj. euroa	-0,4	30,9
% liikevaihdosta	0,0	3,1
Bruttoinvestoinnit, milj. euroa	51,2	50,6
Henkilöstö vuoden lopussa	1 869	2 064

Crop Cultivationin liikevaihto maantieteellisesti vuonna 2006





**Merkittävä markkina-asema
lannoiteliiketoiminnassa**

- Suomi
- Tanska
- Baltia
- Benelux-maat
- Ranska
- Brittein saaret
- Puola
- Unkari
- Venäjä
- Ukraina

Kemira GrowHow'lla on monissa edellä mainituissa maissa markkinajohtajuus ja Itä-Euroopassa kasvava rooli.

Kemira GrowHow avasi heinäkuussa 2006 Tatarstanissa lannoitese-koittamon, joka palvelee pääasiassa yhtä jättiläismäistä 300 000 hehtaarin maatilaa. Kolmasosa tilan peltoalasta kasvaa sokerijuurikasta, jonka ravinteista Kemira GrowHow vastaa. Asiakassuhde syventyi, kun viljelykokeet osoittivat räätälöityjen lannoitteiden tehon. Uudelta tehtaalta toimitetaan kasvinravinteita myös lähialueille.



Pullonkaulat pois perunanviljelystä

Perunan sopimusviljelijät Länsi-Suomessa ovat parin vuoden ajan ilmoittaneet tarkat viljelytoimenpiteet ja satotiedot sadonkorjuun yhteydessä. Viljelijöillä on ollut tähän hyvä motiivi: mahdollisuus saada vastapalveluksena Kemira GrowHow'n analyysityökalun tuottamat suositukset sadon parantamiseksi kullakin peltolohkolla.

Ciba Specialty Chemicals -konserniin kuuluvat Lapuan Peruna ja Finnamyli valmistavat perunätärkkelystä Lapualla ja Kokemäellä etenkin suomalaisen paperiteollisuuden raaka-aineeksi. Tehtaiden sopimusviljelijöiden ringissä on noin 600 tärkkelysperunaa tuottavaa tilaa. Tehtaat ovat tehneet vuodesta 2005 yhteistyötä Kemira GrowHow'n kanssa sadon- ja laadunmuodostuksen analysoinnissa.

Tehtaiden toimitusjohtaja Ossi Paakki kertoo, että satotiedon analysointihanke käynnistettiin pelloilta saatavan satomäärän ja laadun nostamiseksi.

– Olemme sen verran hehtaarikohtaisessa satomäärässä ja sadon tärkkelyspitoisuudessa jäljessä kilpailijamaiden Ruotsin, Tanskan ja Saksan viljelijöitä, että parannuksia on mielekästä hakea.

Optimaalisia suosituksia

Järjestelmässä noin 400 sopimusviljelijän ilmoittamat tiedot kootaan tietopankkiin, josta Kemira GrowHow analysoi hermoverkkoteknologiaan perustuvalla Loris® Expert -ohjelmalla kullekin lohkolle optimaaliset viljavuus-, lannoitus- ja viljelytekniikkasuositukset. Nämä perustuvat vertailuun, jota analyysiohjelma tekee aineiston parhaiden lohkojen tietojen pohjalta.

– Kymmenen prosentin tärkkelyssadon parannus on jo paljon. Teoriassa on mahdollista päästä jopa 20 prosentin parannukseen, mikä on jo tuntuva lisä viljelijän kukkarossa, Paakki sanoo.

Tärkkelysperunan viljelijällä on tavoitteena tuottaa mahdollisimman suuri perunasato, jonka tärkkelyspitoisuus on samalla mahdollisimman suuri. Tämän yhtälön ratkaisemiseksi Kemira GrowHow'n pullonkaula-analyysi antaa tasapainoiseen sadon kehittymiseen tähtääviä ehdotuksia.

Onko Posmo sopiva?

Porilainen maanviljelijä Matti Vanhakartano kasvattaa reilun 70 hehtaarin tilallaan tärkkelysperunaa noin seitsemän hehtaarin alalla. Vanhakartanon perunapelloilla ei sadon kasvattamiseksi tarvitse ryhtyä suuriin mullistuksiin, jollainen esimerkiksi perunalajikkeen vaihto olisi. Kemira GrowHow'n toimittamat pullonkaula-analyysitiedot tukevat hänen omaa kokemustaan siitä, että käytetty Posmo-lajike sopii mainiosti hänen pellolleen.

Satotietojen syöttäminen parin vuoden ajalta on antanut hyödyllisiä suuntaviivoja jatkoon: kasvukaudeksi 2007 hän on jo muokannut kalkitus- ja lannoitus suunnitelmaansa analyysitietojen mukaan.

– Kalkitusta pitää lisätä, samoin kuin joillain lohkoilla typpilannoituksen määrää, Vanhakartano kertoo, ja on tyytyväinen saamaansa täsmätietoon.

– Edellisen kasvukauden tiedot voisivat tulla meille jo vuodenvaihteen tienoilla, mutta taitaa olla aika meidän viljelijöiden kiireissä, ettei tietoja saada aikaisemmin kirjattua.

Finnamylin ja Lapuan Perunan Ossi Paakki myöntää, että tietojen kirjaaminen on viljelijöille joskus työlästä. Kannusteena on laatusopimuslisa, jonka saa jos laatuvaatimusten lisäksi myös lohkotiedot on täytetty.



Perunalajikkeita on useita kymmeniä, joista vain harvat soveltuvat esimerkiksi perunastujen raaka-aineeksi.

Suomen tärkkelysperunan tuotannosta noin neljä viidesosaa käytetään paperiteollisuuden raaka-aineeksi. Perunätärkkelystä käytetään sekä paperin päällystyksessä että sen sidosaineena. Loput perunätärkkelystuotannosta käytetään elintarviketuotannossa, muun muassa perunajauhona ja esimerkiksi lenkkimakkaran yhtenä ainesosana.



Ratkaisuja teollisuuden tarpeisiin

Kemira GrowHow'n Industrial Solutions on vahva ja kokenut rehufosfaattien ja teollisuuskemikaalien tuottaja ja logistiikan osaaja. Kun nämä vahvuudet yhdistetään asiakkaan kanssa kumppanuudessa kertyvään erityisosaamiseen, syntyy ainutlaatuisia ratkaisuja asiakkaan koko prosessiin.

Industrial Solutions -liiketoimintayksikkö keskittyy valittuihin asiakassegmentteihin, joita ovat rehu-teollisuuden lisäksi kemian-, lääke-, metalli-, elektroniikka- ja elintarviketeollisuus. Tuotetoimitusten ohella yksikön tarjonta sisältää yhä enemmän palveluja, jotka perustuvat pitkäaikaiseen yhteistyöhön ja asiakkaan tarpeiden syvälliseen ymmärtämiseen.

Tämän toimintamallin uskotaan tuovan jatkossa sekä kasvua että mahdollisuuksia laajentua uusille markkinoille.

Kemira GrowHow'n Industrial Solutions on yksi epäorgaanisten rehufosfaattien johtavia toimittajia maailmanlaajuisesti myyden tuotteita yli 80 maassa. Yhtiö on markkinajohtaja tai markkinoiden toiseksi suurin useimmissa Euroopan maissa ja muun muassa Etelä-Afrikassa ja Lähi-Idässä. Prosessikemikaalien markkinat ovat luonteeltaan paikallisemmat. Kemira GrowHow on tässä liiketoiminnassa markkinoiden kahden suurimman toimittajan joukossa Benelux-maissa, Isossa-Britanniassa, Suomessa ja Tanskassa.

Kemira GrowHow'n rehufosfaattien raaka-aine louhitaan Länsi-Euroopan suurimmasta avolouhoksesta Siilinjärveltä.

Tuotannossa suuri synergia

Kemira GrowHow'n rehufosfaattiliiketoiminta perustuu Länsi-Euroopan suurimman avolouhoksen, Siilinjärven fosfaattikaivoksen, raaka-aineeseen, jota jalostetaan fosforihapoksi ja edelleen eläinruokinnassa käytettäväksi korkealaatuisiksi epäorgaanisiksi fosfaateiksi. Näitä rehufosfaatteja ja -happoja käytetään pääasiassa monivaikutteisissa rehuissa. Tuotevalikoimaan kuuluu myös natriumia ja magnesiumia sisältäviä tuotteita.

Osa teollisuuden myytävistä kemikaaleista, kuten ammoniakki, ammoniakkivesi, typpihappo, typpiliuokset, urea ja hiilidioksidi, valmistetaan osin samoissa tuotantolaitoksissa kuin Crop Cultivation -liiketoimintayksikön lannoitteet. Näissä typpipohjaisissa tuotteissa tuotantoon ja hankintaan liittyvä liiketoimintayksiköiden välinen synergia on merkittävä.

Dieselmekina avautuu

Viimeisen kahden vuoden aikana Kemira GrowHow on tehnyt merkittäviä avauksia dieselpolttoaineiden lisäaineiden sekä raskaiden dieselajoneuvojen pakokaasujen puhdistukseen käytettävien kemikaalien tuotannossa ja markkinoinnissa.

Vuonna 2005 Kemira Grow esitteli markkinoille oman Greenox® AdBlue® -tuotteensa, joka on ureapohjainen pakokaasu puhdistava lisäaine lähinnä raskaan liikenteen tarpeisiin. Tuote on vuodessa saavuttanut merkittävän markkina-aseman. Vuonna 2006 Kemira GrowHow perusti yhteisyrityksen dieselin setaanilukua alentavan Micet-lisäaineen valmistukseen ja markkinointiin. Tästä yhteistyöstä lisää seuraavalla aukeamalla.

Hankkeet avaavat merkittäviä kasvumahdollisuuksia, sillä dieselin suosion polttoaineena uskotaan kasvavan hintojen noustessa. Pakokaasunormien kiristyminen puolestaan pakottaa jalostamot hakemaan ympäristöhaittoja pienentäviä ratkaisuja lisäaineiden avulla.

Merkittävä markkina-asema rehufosfaateissa:

- Baltia
- Etelä-Afrikka
- Lähi-Idä
- Länsi-Eurooppa
- Pohjoismaat

Merkittävä markkina-asema prosessikemikaaleissa:

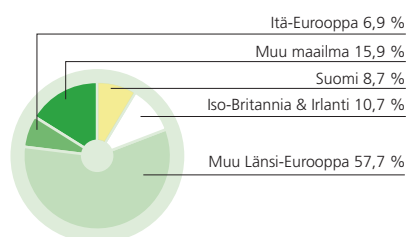
- Suomi
- Tanska
- Iso-Britannia
- Länsi-Eurooppa

Kemira GrowHow'lla on monissa edellä mainituissa maissa markkinajohtajuus.

Industrial Solutions -avainluvut

	2006	2005
Liikevaihto milj. euroa	309,0	291,9
Liikevoitto milj. euroa	19,9	18,2
% liikevaihdosta	6,5	6,3
Bruttoinvestoinnit, milj. euroa	15,2	11,3
Henkilöstö vuoden lopussa	601	600

Industrial Solutions liikevaihto maantieteellisesti 2006





Micet parantaa
dieselpolttoaineen
käynnistysominaisuuksia
sekä vähentää
dieselpolttoaineiden
kylmäsavutusta ja melua.

Yhteisyritys lisää paloa dieseliin

19

Espanjalainen Maxam Chem -yhtiö halusi laajentaa dieselpolttoaineiden Micet-lisäaineen tuotantoaan ja päästä samalla lähemmäs Keski-Euroopan dieselinjanoisia markkinoita. Samaan aikaan Kemira GrowHow, Maxamin raaka-ainetoimittaja, haki tapaa päästä lähempään yhteistyöhön asiakkaansa kanssa. Syntyi menestyvä yhteisyritys ja tehdas Belgiaan.

Kemira GrowHow'n ja Maxam Chemin (aiemmin UEE Chem) yhteisyritys CetPro perustettiin vuoden 2006 keväällä. Yhtiö tuottaa ja markkinoi dieselpolttoaineiden setaanilukua korottavaa Micet-lisäainetta. Aine pohjautuu 2-etyyliheksyylinitraattiin (2EHN). Micet parantaa dieselpolttoaineen käynnistysominaisuuksia sekä vähentää dieselpolttoaineiden kylmäsavutusta ja melua.

CetPron tuotantolaitos käynnistyi kesällä 2006 Kemira GrowHow'n tehtaan yhteydessä Belgian Tervessä. Tuotantolaitteiston toimitti Maxam Chem.

Dieselpolttoaineiden lisäaineet ovat massatuotteita, joita jalostamot ostavat hinnan, toimitusten luotettavuuden ja hyvän saatavuuden perusteella. Koska Pohjanmeren rannikolle on keskittynyt merkittävä osa dieselpolttoaineiden eurooppalaisesta jalostuskapasiteetista, sijainnilla on suuri merkitys.

– Olemme saaneet sijainnistamme myönteistä palautetta asiakkailtamme. Hyvästä vastaanotosta kertoo sekin, että CetPro saavutti vuoden 2006 markkinaosuustavoitteensa, vaikka tuotannon käynnistyminen viivästyikin hiukan, kertoo Maxam Chemin johtaja Andres Soto.

Menestyvä yhteisyritys syntyy asiakkaan ja toimittajan kyvystä kommunikoida uusista liiketoimintamahdollisuuksista. Tästä on hyvänä esimerkkinä Kemira GrowHow'n ja Maxam Chemin yhteisyritys CetPro.

Dieselillä kulkee lujaa

Yhteisyrityksen alku on sujunut hyvissä merkeissä, ja markkinanäkymät ovat erittäin suotuisat. Setaaniluvun parannusaineiden maailmanlaajuisen myynnin odotetaan kasvavan dieselajoneuvoja koskevien tiukentuvien päästönormien myötä.

CetPron Micet-tuotteen menekin kasvua tukee päästörajoitusten lisäksi dieselkäyttöisten autojen kova kysyntä Euroopassa. Eurooppalaiset autoilijat suosivat dieselautoja, koska moni diesel päihittää bensa-auton sekä taloudellisuudessa että suorituskyvyssä.

Maxam Chemin Andres Soto näkee CetPro-yhteisyrityksellä olevan paljon kasvumahdollisuuksia, jotka pohjautuvat sen kilpailuetuihin: alhaiseen kustannustasoon, raaka-aineiden hyvään saatavuuteen, avainasiakkaiden läheisyyteen ja logistiikan infrastruktuuriin.

– Ja kun yhteistyö Kemira GrowHow'n kanssa sujuu näin hyvin, voi lisäarvoa syntyä muissakin asioissa, Soto huomauttaa.

Dieselin ennustetaan tänä vuonna ohittavan bensiinin uusien henkilöautojen ensisijaisena polttoaineena.

Euroopan autovalmistajien tilastojen mukaan dieselautojen osuus Euroopan automarkkinoista oli vuoden 2005 lopussa noin puolet. Itävallassa, Belgiassa, Ranskassa ja Espanjassa uusien dieselautojen osuus on 65–75 prosentin luokkaa.



Uudenaikaisten dieselmoottorien vauhdittamat henkilöautot ovat yhä suosituimpia Euroopassa.



Uutta lannoitetuotetta on koeviljeltävä paikallisella maaperällä, jotta viljelijälle voidaan osoittaa tuotteen toimivuus.

Täsmätuotekehitys tuo tehoa

Kemira GrowHow'n noin 30 hengen tutkija- ja tuotekehittäjätiimille läheinen yhteistyö viljelijöiden kanssa sopii mainiosti. Lannoitteen ostopäätös sulkee usein ympyrän, sillä idea uuden tuotteen tai palvelun kehittämiseksi syntyy usein asiakasyhteistyössä.

Kemira GrowHow käytti vuonna 2006 noin 0,3 prosenttia liikevaihdestaan eli 3,4 miljoonaa euroa tutkimus- ja tuotekehitystoimintaansa. Summa on suurempi kuin alan yrityksillä keskimäärin, mikä kertoo Kemira GrowHow'n suhtautuvan vakavasti asiakkaidensa tarpeista lähtevään tuotekehitykseen. Tutkimus- ja kehitystoiminnan kulut jakautuvat puoliksi uusien tuotteiden ja palveluiden kehittämisen sekä myynnin, markkinoinnin ja tuotannon tukemisen kesken.

Tuotekehitystä pitkällä tähtäimellä

Kemira GrowHow'n käynnissä olevat, ja valmiisiin tuotteisiin liittyvät tutkimushankkeet ovat luonteeltaan pitkäkestoisia. Esimerkiksi uuden lannoitetuotteen kehitys ideasta tuotteeksi kestää yleensä kolmesta kuuteen vuotta. Varsinaisen kehitysvaiheen jälkeen tuotetta kokeillaan paikallisesti suunnitellulla markkinalla, sillä viljelijä haluaa nähdä paikalliset koetulokset ennen ostopäätöstä.

Vuonna 2006 Kemira GrowHow jatkoi iSeed®-tuoteinnovaation kaupallistamista: Suomen ja Baltian maiden markkinoille on tuotu seitsemän uutta tuoteperheen jäsentä. Vuoden aikana kehitettiin myös edelleen Loris®-perheen täsmäviljelysovelluksia: muun muassa perunan tarkkelyspitoisuuden nostamiseksi kerätään peltolohkoittaista sato-tietoa yhteistyössä viljelijöiden ja perunateollisuuden kanssa.

Industrial Solutions -liiketoimintayksikön osalta tuotekehityksen hankkeet keskittyivät vuonna 2006 muun muassa karjan ravintolisien ja elektroniikkateollisuuden käyttämien liuosten tuotteistamiseen.

iSeed® on Kemira GrowHow'n kehittämä siementen pinnoitusmenetelmä, joka parantaa kasvin ravinteiden käyttöä erityisesti kasvun alkuvaiheessa. iSeed®-käsittelyssä siemenet kuorutetaan kasvin tarvitsemilla ravinteilla, esimerkiksi fosforilla, typellä ja kaliumilla.

Viljelysuosituksia tietotekniikan avulla

Kenttäkokeet ovat perinteisesti olleet luotettavin menetelmä saada tietoa lajikkeiden sopivuudesta erilaisiin viljely- ja käyttötarkoituksiin sekä optimaalisesta tuotantopanosten määrästä. Ongelmana on ollut ainoastaan tämän koemenetelmän hitaus, sillä luotettavan ja erilaisiin kasvuoloihin sovellettavan tiedon saaminen on vaatinut kokeiden toistoa usean vuoden ajan monilla koepaikoilla.

Kemira GrowHow'n tutkimuskeskus on kehittänyt tähän haasteeseen uuden menetelmän, joka on jo käytössä suomalaisen tarkkelysperunateollisuuden ja -viljelijöiden yhteishankkeessa (lue lisää sivulta 14). Loris® Expert -mallinnusmenetelmä perustuu tietokantaan, johon kerätään viljelijöiden tallettamia peltolohkokokohtaisia tuotanto-, lajike- ja muita tietoja. Hermoverkkoteknologiaan pohjautuva mallinnusohjelma vertaa kunkin lohkon tietoja parhaiten tuottaviin lohkoihin, ja antaa tämän analyysin pohjalta viljelijälle suosituksia sadon ja sen laadun nostamiseksi. Menetelmälle on haettu patenttia.



Lannoiteteollisuudessa on viimeksi tehty suurinnovaatio 1900-luvun alkupuolella, kun Haber-Bosch-synteesi ammoniakkin valmistamiseksi keksittiin. Kehitettävää riittää silti: haasteena on muun muassa lannoitteiden hyötysuhteen jatkuva parantaminen. Monet kehityshankkeista pitävät sisällään vahvan ympäristönäkökulman. Esimerkiksi pelloille levitettävästä karjanlannasta haihtuvan typen ja liukenevan fosforin mahdollisimman hyvä käytettävyys kasveille on haasteellinen kehitystehtävä.

Osaamisen kehittämällä strategian tekemiseen

Kemira GrowHow'n henkilöstöstrategia näkyy käytännössä muun muassa johtamistaitojen aktiivisessa kehittämisessä. Myös pienet työtyytyväisyystutkimuksen tulosten pohjalta tehdyt parannustoimet tähtäävät samaan maaliin, yhtiön strategian toteutukseen.

Kemira GrowHow'ssa käynnistettiin vuoden 2006 alkupuolella Grow-nimeä kantava johtajuuden kehittämisen ohjelma, joka kehitettiin strategian keskeisten osa-alueiden läpiviemiseen. Ohjelmaan osallistui yhteensä 150 yhtiön esimiestä. Tavoite oli yksinkertainen: nopeuttaa uuden strategian käytännön toteuttamista järjestämällä yhtiön avainhenkilöille mahdollisuus oppia uusia bisnestaitoja ja käsitteitä. Tuloksena oli vauhtia, osaamista ja yhteisiä oivalluksia strategian toteutukseen.

Grow-ohjelma konkretisoitui esimiehille järjestetyissä päivän mittaisissa työpajoissa. Niiden aikana esimiehet kävivät läpi yhtiön suunnittelemaa toimintamalleja eri asiakassegmenttien kanssa

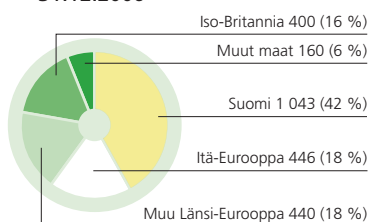


ja muun muassa pörssiyrityksen käyttämiä kannattavuuden mittaamisen menetelmiä. Osana ohjelmaa myös yhtiön palkitsemisjärjestelmät arvioitiin uudelleen. Ohjelma jatkuu vuonna 2007.

Grow-ohjelma on esimerkki Kemira GrowHow'n tavasta kehittää yhtiön henkilöstön osaamista toteuttamaan yhtiön strategiaa. Vuoden 2006 aikana Kemira GrowHow'n strategiset osaamisalueet määriteltiin uudelleen. Esimerkki keskeisistä osaamisalueista on yhteistyömalleihin pohjautuva asiakkuusstrategia, joka edellyttää asiakkaiden kanssa työskenteleviltä erilaisia taitoja kuin puhtaasti tuotemyyntiroolissa toimiminen.

Osaamisen kehittämistä tukee Kemira GrowHow'ssa jo muutaman vuoden työkaluna käytössä ollut osaamisluekko, jota esimerkiksi käytetään apuna esimiehen ja alaisen välisissä kehityskeskusteluissa. Lisäksi siitä on tukea henkilöstösuunnittelussa ja tiimitasoisessa osaamisen kehittämisen suunnittelussa.

Henkilöstö markkina-alueittain
31.12.2006



Henkilöstöstrategia

Kemira GrowHow'n pitkän tähtäimen henkilöstöstrategiassa on viisi päälinjaa, joiden toteutumista seurataan säännöllisesti tulokorttijärjestelmän avulla.

Henkilöstöstrategian osa-alueet ja keskeinen sisältö vuonna 2006

HR-prosessi	Tavoitteet ja sisältö vuonna 2006
Suorituksen johtaminen	• Henkilökohtaiset tai tiimitasolla sovitut tavoitteet
Osaamisen kehittäminen	• Henkilökohtaiset tai tiimien osaamisen kehittämisohjelmat • Uusien kriittisten ja ydinkompetenssien määrittäminen
Johtajuuden kehittäminen	• Esimiesten 360-arvioinnit • Grow-ohjelma
Henkilöstösuunnittelu	• Avainhenkilöiden seuraajasuunnittelu
Palkitseminen	• Vuotuiset palkantarkistukset • Tulospalkkiojärjestelmä

Tuntosarvet esillä

Vuosien 2005–2006 vaihteessa toteutetun työtyytyväisyystutkimuksen mukaan henkilöstön kaikkein positiivisimmaksi arvioimat asiat olivat kouluttautumismahdollisuudet ja työntekijöiden sitoutuneisuus. Kehitysalueeksi mainittiin useimmiten tehtävä- ja vastuualueiden selkeys ja tiedonkulun parantaminen. Avoimen arviointimahdollisuuden vastauksista heijastui henkilöstön sitoutuminen yhtiön strategiaan.

Kemira GrowHow:ssa tehdään henkilöstötyytyväisyystutkimus puolentoista vuoden välein. Yleiskuva kahden tehdyn tutkimuksen jälkeen on, että työnantajaa arvioidaan edelleen kriittisesti, mutta edellisessä tutkimuksessa kuitenkin positiivisemmin kuin vuonna 2004, jolloin Kemira GrowHow oli vielä osa Kemira-konsernia.

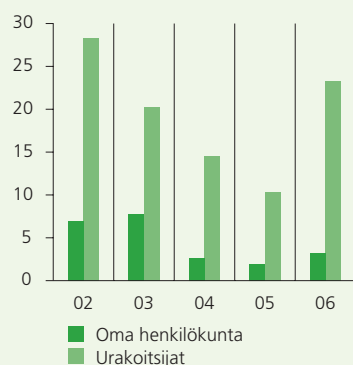
Työtyytyväisyyskyselyn tulokset käsitellään yksikkökohtaisissa keskusteluissa, joissa sovitaan muutama konkreettinen parannustoimenpide. Yhteensä näitä toimenpiteitä on 40–60 koko konsernin tasolla, ja ne ovat säännöllisesti johtoryhmien asialistalla seurannan vuoksi. Esimerkkinä kehitystoimenpiteistä Unkarin Peremartonissa päätettiin selkiyttää organisaatiota ja vastuita sekä perustaa tehtaan sisäinen tiedotuslehti, kun taas Suomen organisaatio nosti sisäisten tiedotustilaisuuksien vakioaiheeksi myös onnistumistarinat.

Jatkuvaa työtä turvallisuuden eteen

Kemira GrowHow panostaa työturvallisuuden kehittämiseen. Viime vuoden aikana yhtiö uudisti työlupamenettelyä ja henkilösuojainten käyttöä koskevat turvallisuussäännöt. Vuoden aikana käynnistettiin työ yhtiön turvallisuusjohtamisvaatimusten kehittämiseksi sekä ryhdyttiin valmistelemaan työkalua, joka korostaa inhimillisiä tekijöitä ennaltaehkäisevässä turvallisuustyössä.

Vuonna 2006 Kemira GrowHow'n työturvallisuustulos mitattuna poissaoloon johtaneiden tapaturmien lukumääränä heikentyi. Pitkään jatkunut hyvä trendi kääntyi, ja 2006 tulos vastaa vuoden 2003 tasoa. Työstä poissaoloon johtaneiden tapaturmien lukumäärä miljoonaa työtuntia kohden oli omalle henkilökunnalle 3,2 ja urakoitsijoille 23,3. Kaksi tehdasta kymmenestä saavutti nollatavoitteen poissaoloon johtaneiden työtaturmien suhteen. Tulos on edelleen merkittävästi positiivisempi kuin eurooppalaisen kemianteollisuuden keskiarvo.

Poissaoloon johtaneet työtaturmat miljoonaa työtuntia kohden 2002–2006



Päämääränä erinomaisuus ja kestävä kehitys

24

Kemira GrowHow'n laatu-, ympäristö- ja turvallisuusjohtaminen varmistaa johtamiskäytäntöjen ja toimintaprosessien laadukkaan kehittämisen. Tavoitteena on avoin ja osallistuva vuorovaikutus niin yrityksen sisällä kuin asiakkaiden ja muiden yhteistyökumppaneiden kanssa.

Liiketoimintastrategiaa tukee viisiportainen laatu-, ympäristö- ja turvallisuusstrategia. Sen perustaso lähtee lainsäädännön ja lupausten noudattamisesta kaikissa toiminnoissa. Lainmukaisuuden perustalle rakennetaan luotettavat toimintatavat, joiden tärkeimpinä työkaluina ovat tehokkaat ja käytännönläheiset johtamisjärjestelmät sekä toiminnan häiriöttömyyden varmistavat riskien hallinnan mekanismit.



Jotta päästään kohti erinomaisuutta ja kestävää kehitystä, on yrityksen toimintaverkoston oltava moitteettomassa kunnossa. Tämä edellyttää selkeitä liiketoimintaprosesseja, joita arvioidaan säännöllisesti. Lisäksi jatkuva toimialan seuraaminen ja oman suoritustason vertaaminen on kehittymisen kannalta tärkeää.

Kemira GrowHow pyrkii edistämään kestävää kehitystä myötävaikuttamalla asiakkaiden arvoketjujen hyvinvointiin. Keinoja tähän ovat räätälöidyt kokonaisratkaisut, joissa taloudelliset, sosiaaliset ja ympäristönäkökulmat ovat tasapainossa.

Vastuullisen liiketoiminnan kehityssuunnitelma on rakennettu näiden päämäärien ympärille. Suunnitelma sisältää elementtejä sekä toiminnan että mittareiden kehittämiseen. Ajankohtaisia hankkeita ovat muun muassa koko toiminnan kattava poikkeamatilanteiden hallintajärjestelmän rakentaminen, johtamisjärjestelmien ja toimintaprosessien kehittäminen sekä kokonaisvaltaisen riskienhallinnan prosessin jatkaminen.

Toimintaprosessien tehostamiseen panostetaan

Pääosa Kemira GrowHow'n tuotantotoimipaikoista ja liiketoimintayksiköistä toteuttaa ISO 9001 ja ISO 14001-standardeihin pohjautuvia johtamisjärjestelmiä. Järjestelmäsertifiointien piiriin on viimeksi saatu Ison-Britannian liiketoimintayksiköiden ympäristöhallintajärjestelmä sekä prosessikemikaaliliiketoiminnan laatu- ja ympäristöjohtamisjärjestelmä.

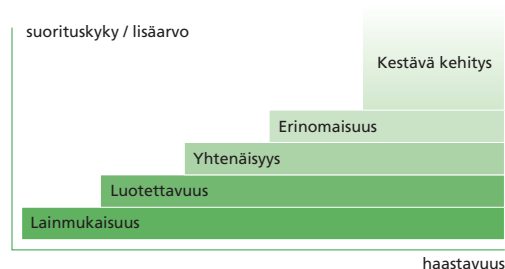
Johtamisjärjestelmien kehittämisen painopiste on siirtymässä yhä enemmän perusjärjestelmien sertifiointista toimintaprosessien yhtenäistämiseen ja tehostamiseen. Uusia toimintamalleja on kehitetty muun muassa tuotteiden ja palveluiden sekä hankinnan ja logistiikan hallintaan. Uusien turvallisuusperiaatteiden toimeenpanoa on jatkettu sekä selvitetty keinoja inhimillisten tekijöiden huomioimiseksi ennaltaehkäisevässä turvallisuustyössä. Lisäksi laatu-, ympäristö- ja turvallisuusarviointia ja mittareita on kehitetty tukemaan yhteisten prosessien ja strategisten tavoitteiden toimeenpanoa.

Sitoutumus kestävään kehitykseen

Tavoitteena ympäristö- ja turvallisuusasioissa on olla teollisuudenalan parhaiden joukossa. Tuotteiden ja prosessien kehittämisessä painotetaan elinkaaren kaikkien vaiheiden huomioimista. Tuotannon osalta panostetaan muun muassa energiatehokkuuden parantamiseen ja ilmapäästöjen pienentämiseen. Lannoittamisen ympäristövaikutuksiin vaikutetaan innovatiivisten tuotteiden ja palveluiden avulla. Tavoitteena on ohjata ravinteiden käyttöä viljelyssä mahdollisimman tehokkaaksi.

Rehuturvallisuuden GMP-järjestelmien sekä lannoitteiden Product Stewardship -tuotevastuuhjelman avulla varmistetaan, että asiakasratkaisut ja tuotteet sekä täyttävät elintarvikkeiden, rehutuoannon ja teollisten sovellutusten vaatimukset että ovat turvallisia ja käyttökelpoisia.

Kemira GrowHow'n 5-portainen laatu-, ympäristö- ja turvallisuusstrategia



Kemira GrowHow toteuttaa kemianteollisuuden Responsible Care – Vastuu Huomisesta -ohjelmaa. Vastuu Huomisesta on ympäristö-, terveys- ja turvallisuusohjelma, joka perustuu kestävän kehityksen periaatteille.

Pokkeamat hallintaan

Kemira GrowHow aloitti vuonna 2006 kattavan poikkeamatilanteiden hallinta- ja raportointijärjestelmän käyttöönoton. Ohjelman avulla tieto esimerkiksi tuotteessa havaitusta virheestä tai läheltä piti -tilanteesta, saadaan nopeasti tiedoksi asian vastuuhenkilölle ja muille toimintaketjun jäsenille eri puolille organisaatiota. Jokaisella yhtiön henkilökuntaan kuuluvalla on pääsy järjestelmään, jolloin havaintojen kirjaaminen ja tapahtumista oppiminen on laajalti mahdollista. Ohjelman avulla tapahtumien selvittäminen, analysointi ja toimenpiteiden eteneminen ovat koko ajan nähtävissä. Raportointi tuottaa reaaliaikaisesti tietoa lainmukaisuus- ja luotettavuusmittareita varten ja tarjoaa vertailumahdollisuuden eri toimintojen ja toimipaikkojen välillä.



Hallinnointi ja johtaminen

Kemira GrowHow'n hallinnointiperiaatteiden tavoitteena on avoin, johdonmukainen ja läpinäkyvä johtamistapa. Kemira GrowHow'n arvot ja eettiset periaatteet luovat pohjan konsernin hallinnoinnille.

Konsernirakenne

Kemira GrowHow -konserni muodostuu Kemira GrowHow Oyj:stä ja sen tytäryhtiöistä. Kemira GrowHow Oyj vastaa konsernin yleisestä hallinnosta ja kehittämisestä, tukiprosesseista, kuten laskentatoimesta, rahoituksesta, lakiasioista, henkilöstöhallinnosta, riskienhallinnasta, tietohallinnosta ja viestinnästä sekä tarjoaa palveluita muille konserniyhtiöille. Kemira GrowHow'n liiketoiminta on jaettu operatiivisesti kahteen strategiseen liiketoimintayksikköön, jotka ovat Crop Cultivation ja Industrial Solutions. Liiketoimintayksiköt vastaavat osaltaan liiketoiminnastaan ja sen tuloksesta.

Kemira GrowHow Oyj:n kotipaikka on Helsinki ja sen Y-tunnus on 0948865-5.

Hallinnointiperiaatteet

Kemira GrowHow -konsernin hallinto perustuu osakeyhtiölakiin ja Kemira GrowHow Oyj:n yhtiöjärjestykseen. Kemira GrowHow'n yleiset toiminta- ja hallinnointiperiaatteet sekä vastuusuhteet on määritelty Kemira GrowHow'n liiketoimintaperiaatteissa (Code of Business Practices) ja niihin sisältyvissä hallinnointiperiaatteissa (Corporate Governance). Periaatteet pohjautuvat osakeyhtiölakiin sekä arvopaperimarkkinalakiin.

Kemira GrowHow noudattaa Helsingin Pörssin suosituksen mukaisesti Helsingin Pörssin, Keskuskauppakamarin ja Teollisuuden ja Työnantajain Keskusliiton 1.7.2004 voimaan tullutta suositusta listayhtiöiden hallinnointi- ja ohjausjärjestelmistä siihen voimaantulon jälkeen tehtyine muutoksineen sillä poikkeuksella, että hallituksen nimitysvaliokunnan asemesta yhtiöllä on varsinaisen yhtiökokouksen 4.4.2006 asettama osakkeenomistajien nimitysvaliokunta.

Hallintoelimet

Kemira GrowHow -konsernin hallinnosta vastaavat yhtiökokous, hallitus ja sen kaksi valiokuntaa sekä toimitusjohtaja konsernin johtoryhmän avustuksella.

Yhtiökokous

Kemira GrowHow Oyj:n ylintä päätösvaltaa käyttävät yhtiön osakkeenomistajat yhtiökokouksessa. Varsinainen yhtiökokous pidetään vuosittain ennen toukokuun viimeistä päivää. Ylimääräinen yhtiökokous pidetään silloin, kun se lain mukaan on kutsuttava koolle.

Varsinaisessa yhtiökokouksessa on päätettävä tilinpäätöksen vahvistamisesta, voitonjaosta, mahdollisen osingonjaon ajankohdasta sekä vastuuvapauden myöntämisestä yhtiön hallituksen jäsenille sekä toimitusjohtajalle. Yhtiökokous valitsee hallituksen puheenjohtajan, varapuheenjohtajan ja muut hallituksen jäsenet sekä tilintarkastajat. Lisäksi yhtiökokous päättää hallitukselle ja tilintarkastajille maksettavista palkkioista.

Kutsu yhtiökokoukseen julkaistaan vähintään kahdessa hallituksen määräämässä valtakunnallisessa sanomalehdessä. Kutsu julkaistaan aikaisintaan kaksi kuukautta ja viimeistään 17 päivää ennen yhtiökokousta.

Osallistumisoikeus yhtiökokoukseen on yhtiön osakkeenomistajalla, joka on kymmenen päivää ennen yhtiökokousta merkitty yhtiön osakasluetteloon osakkeenomistajaksi. Hallintarekisteröityjen osakkeiden omistajat voidaan merkitä osakasluetteloon tilapäisesti, jotta tällaisten osakkeiden omistajilla on oikeus osallistua yhtiökokoukseen.

Saadakseen osallistua yhtiökokoukseen osakkeenomistajan on ilmoittauduttava yhtiölle viimeistään kokouskutsussa mainittuna päivänä, joka voi olla aikaisintaan kymmenen päivää ennen kokousta.

Yhtiökokouksiin on viimeisten kahden vuoden aikana osallistunut keskimäärin 46,3 prosenttia äänistä.

Hallitus

Kemira GrowHow Oyj:n hallituksen tehtävänä on yhtiöjärjestyksen mukaan hoitaa osakeyhtiölain mukaan hallitukselle kuuluvat tehtävät.

Hallituksen pääasiallisina tehtävinä on sen työjärjestyksen mukaan:

- hyväksyä Kemira GrowHow'n pitkän aikavälin tavoitteet ja strategia tavoitteiden saavuttamiseksi,
- vahvistaa Kemira GrowHow'n vuosittainen liiketoimintasuunnitelma,
- vahvistaa Kemira GrowHow'n organisaatorakenne ja hyväksyä kannustinjärjestelmien pääperiaatteet,
- nimittää ja erottaa yhtiön toimitusjohtaja ja johtoryhmän jäsenet,
- nimittää hallituksen valiokuntien jäsenet sekä vahvistaa ja hyväksyä valiokuntien työjärjestykset,

Kemira GrowHow'n yhtiökokouksiin on viimeisten kahden vuoden aikana osallistunut keskimäärin 46,3 % äänistä.

- arvioida toimitusjohtajan ja johtoryhmän jäsenten toimintaa, päättää heidän palkitsemisestaan sekä huolehtia avainhenkilöiden seuraajasuunnittelusta,
- määritellä ja vahvistaa Kemira GrowHow'n liiketoiminnassaan noudattamat keskeiset periaatteet, kuten työturvallisuutta, hallinnointia, investointeja, riskienhallintaa, rahoitusta sekä sen valvontaa, sisäistä tarkastusta, tietoturva, viestintää, henkilöstöhallintoa sekä ympäristöasioita koskevat periaatteet ja hyväksyä Kemira GrowHow'n eettiset arvot,
- varmistaa, että kirjanpidon ja varainhoidon valvonta on asianmukaisesti järjestetty sekä varmistaa välitilinpäätösten ja tilinpäätösten asianmukainen laatiminen,
- varmistaa suunnittelu-, tieto- ja valvontajärjestelmien riittävyys ja
- tehdä ehdotukset yhtiökokoukselle ja kutsua yhtiökokous koolle.

Yhtiön yhtiöjärjestyksen mukaan hallitukseen kuuluu vähintään viisi ja enintään seitsemän jäsentä, jotka yhtiökokous valitsee. Kukin hallituksen jäsen valitaan vuoden toimikaudeksi, joka päättyy valintaa seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä. Hallituksen jäseneksi ei voida valita henkilöä, joka on täyttänyt 68 vuotta. Hallituksen kokous on päätösvaltainen, kun paikalla on enemmän kuin puolet jäsenistä.

Kemira GrowHow Oyj:n varsinainen yhtiökokous 4.4.2006 valitsi yhtiön hallitukseen seitsemän jäsentä. Hallituksen puheenjohtajaksi valittiin uudelleen Ossi Virolainen ja varapuheenjohtajaksi uudelleen Lauri Ratia. Hallituksen muiksi jäseniksi valittiin uudelleen Sari Aitokallio, Arto Honkaniemi, Satu Raiki ja Esa Tirkkonen. Uudeksi jäseneksi valittiin Helena Terho. Kemira GrowHow'n hallitus 31.12.2006 on esitelty tarkemmin sivuilla 32–33.

Hallitus kokoontuu työjärjestyksensä mukaan vähintään kahdeksan kertaa vuodessa. Vuonna 2006 Kemira GrowHow'n hallitus kokoontui 17 kertaa. Jäsenten keskimääräinen osallistumisprosentti hallituksen kokouksiin oli 96. Toimitusjohtaja osallistuu pääsääntöisesti hallituksen kokouksiin asioiden esittelijänä ja varatoimitusjohtaja kokouksen sihteerinä. Muut johtoryhmän jäsenet osallistuvat kokouksiin tarvittaessa. Hallitus on kokoontunut myös ilman yhtiön johdon edustajia käsitellessään muun muassa johdon palkitsemiskysymyksiä.

Hallituksen kaikki jäsenet ovat yhtiöstä riippumattomia, eivätkä he ole mukana yhtiön tulokseen sidotussa tai osakejohdannaisessa palkitsemisjärjestelmässä. Hallituksen jäsenistä Arto Honkaniemi on Suomen valtion palveluksessa. Valtio omistaa yhtiöstä yli 30 prosenttia. Arto Honkaniemi on siten riippuvainen merkittävästä osakkeenomistajasta.

Hallituksen työjärjestyksen mukaan hallituksen toimintaa ja työskentelytapoja arvioidaan vuosittain. Arviointi tapahtuu itsearviointina.

Hallituksen valiokunnat

Kemira GrowHow'lla on kaksi hallituksen pysyvää valiokuntaa, tarkastusvaliokunta ja palkitsemisvaliokunta. Hallitus valvoo valiokuntien toimintaa. Valiokunnilla on kirjalliset työjärjestykset, joissa määritellään valiokuntien tärkeimmät tehtävät. Yhtiön hallitus päättää valintansa jälkeen valiokuntien jäsenistä, joiden toimikausi on yksi vuosi. Tarkastus- ja palkitsemisvaliokuntaan kuuluu kumpaankin valiokunnan puheenjohtaja, minkä lisäksi palkitsemisvaliokuntaan kuuluu kolme jäsentä ja tarkastusvaliokuntaan kaksi jäsentä. Valiokuntien jäsenten tulee olla yhtiöstä riippumattomia. Valiokuntien jäsenet valittiin 4.4.2006.

Tarkastusvaliokunnan työjärjestyksen mukaan sen tehtävänä on arvioida muun muassa konsernin tilinpäätöstietojen oikeellisuutta ja yhtenäisyyttä, sisäisen valvonnan ja tarkastuksen sekä riskienhallinnan riittävyyttä ja asianmukaisuutta sekä tilintarkastajan riippumattomuutta ja toimintaa. Tarkastusvaliokunta avustaa hallitusta myös huolehtimaan siitä, että Kemira GrowHow'n toiminta on järjestetty lakien, määräysten ja Kemira GrowHow'n hallituksen vahvistamien toimintaperiaatteiden mukaisesti. Tarkastusvaliokunnan puheenjohtajana toimi 31.12.2006 Lauri Ratia sekä jäsenenä Sari Aitokallio ja

Vuonna 2006 Kemira GrowHow'n hallitus kokoontui 17 kertaa, ja jäsenten keskimääräinen osallistumisprosentti kokouksiin oli 96.

Esa Tirkkonen. Tarkastusvaliokunta kokoontui vuoden 2006 aikana viisi kertaa. Osallistumisprosentti valiokunnan kokouksiin oli 93.

Palkitsemisvaliokunnan työjärjestyksen mukaan sen tehtävänä on valmistella johdon nimityskysymyksiä ja tehdä hallitukselle ehdotukset toimitusjohtajan, varatoimitusjohtajan ja muiden johtoryhmän jäsenten palkitsemisesta, pitkän aikavälin kannustinjärjestelmistä sekä henkilöstön palkitsemisjärjestelmistä. Palkitsemisvaliokunnan tehtäviin kuuluu myös johdon seuraajasuunnittelu sekä johdon suoritusten arviointi. Palkitsemisvaliokunnan puheenjohtajana toimi 31.12.2006 Ossi Virolainen sekä jäsenenä Arto Honkaniemi, Satu Raiski ja Helena Terho. Palkitsemisvaliokunta kokoontui vuoden 2006 aikana neljä kertaa. Osallistumisprosentti valiokunnan kokouksiin oli 100.

Hallituksen valiokuntien lisäksi Kemira GrowHow'lla on yhtiön 4.4.2006 pidetyn varsinaisen yhtiökokouksen asettama osakkeenomistajien nimitysvaliokunta hallituksen nimitysvaliokunnan asemasta. Yhtiökokouksen päätöksen mukaan nimitysvaliokunnan tehtävänä on valmistella vuoden 2007 varsinaiselle yhtiökokoukselle ehdotus hallituksen jäseniksi ja palkkioiksi. Nimitysvaliokunnan muodostavat varsinaista yhtiökokousta edeltävän marraskuun 1. päivän mukaisen omistajaluettelon kolmen suurimman omistajan edustajat. Hallituksen puheenjohtaja kutsuu nimitysvaliokunnan koolle ja toimii sen asiantuntijajäsenenä. Nimitysvaliokunta toimittaa ehdotuksensa yhtiön hallitukselle varsinaista yhtiökokousta edeltävän helmikuun 1. päivään mennessä.

Osakkeenomistajien nimitysvaliokunta vuoden 2007 varsinaiselle yhtiökokoukselle koostuu seuraavista yhtiölle ilmoitetuista henkilöistä; neuvotteleva virkamies Pekka Timonen Kauppa- ja teollisuusministeriöstä, johtaja Risto Murto Työeläkevakuutusyhtiö Varmasta sekä toimitusjohtaja Jukka Venäläinen Nordea Henkivakuutus Suomi Oy:stä. Kemira GrowHow Oy:n hallituksen puheenjohtaja Ossi Virolainen toimii osakkeenomistajien nimitysvaliokunnan koollekutsujan ja asiantuntijajäsenenä.

Toimitusjohtaja

Kemira GrowHow Oy:n hallitus nimittää toimitusjohtajan. Toimitusjohtajan tehtävänä on johtaa konsernin liiketoimintaa osakeyhtiölain ja yhtiöjärjestyksen mukaisesti. Toimitusjohtaja vastaa yhtiön strategian toteuttamisesta sekä konsernin johtamisesta ja kehittämisestä hallituksen ohjeiden ja sääntöjen mukaisesti. Toimitusjohtaja toimii konsernin johtoryhmän puheenjohtajana ja raportoi Kemira GrowHow Oy:n hallitukselle. Kemira GrowHow Oy:n toimitusjohtajana toimii Heikki Sirviö. Toimitusjohtajalla on kirjallinen toimitusjohtajasopimus. Mikäli Kemira GrowHow irtisanoo toimitusjohtajan, on tämä oikeutettu saamaan 12 kuukauden palkkaa vastaavan korvauksen. Toimitusjohtajan irtisanomisaika on kuusi kuukautta. Toimitusjohtajan eläkeikä on 60. Toimitusjohtajalle vuoden 2006 aikana maksettu palkka ja muut edut olivat 356 274 euroa. Tähän sisältyy 3 647 euroa tulospalkkiota.

Johtoryhmä

Konsernin johtoryhmään kuuluu kahdeksan jäsentä. Johtoryhmään kuuluvat toimitusjohtaja Heikki Sirviö, varatoimitusjohtaja ja CFO Kaj Friman, Crop Cultivation -liiketoimintayksikön johtaja Timo Lainto, Industrial Solutions -liiketoimintayksikön johtaja Antti Orkola, Crop Cultivation -liiketoimintayksikön kaupallinen johtaja Olavi Määttä, Phosphates-yksikön johtaja Michael Christensson, tutkimus- ja kehitysjohtaja Ilkka Kruus sekä strategiajohtaja Jukka-Pekka Nieminen.

Johtoryhmä avustaa toimitusjohtajaa ja valmistelee hallituksen kokouksissa käsiteltäviä asioita. Johtoryhmän tehtävinä on huolehtia yhtiön strategian suunnittelusta ja toteuttamisesta käytännössä,



liiketoiminnan tavoitteiden asettamisesta sekä liiketoiminnan kehittämisestä, resurssien kohdentamisesta, synergiaetujen hyödyntämisestä sekä sidosryhmäsuhteiden hoitamisesta. Toimitusjohtaja kutsuu johtoryhmän koolle ja toimii johtoryhmän puheenjohtajana. Kemira GrowHow -konsernin johtoryhmä on esitelty tarkemmin sivuilla 34–35.

Kemira GrowHow’n tukiprosesseista vastaavat talous- ja rahoitusjohtaja Heikki Liukas, henkilöstöjohtaja Pirjo Nordman, viestintäjohtaja Jussi Ollila (31.01.2007 asti), tietohallintojohtaja Tuomo Orpana, riskienhallintojohtaja Annica Söderström ja lakiasiainjohtaja Veli-Matti Tarvainen.

Palkitseminen

Palkitsemisperiaatteet

Hallitus päättää toimitusjohtajan, varatoimitusjohtajan ja muiden johtoryhmän jäsenten palkitsemisesta palkitsemisvaliokunnan ehdotuksen perusteella. Hallitus voi myös valtuuttaa palkitsemisvaliokunnan päättämään muiden johtoryhmän jäsenten kuin toimitusjohtajan ja varatoimitusjohtajan palkitsemisesta.



Vuosipalkkiot

Johtoryhmän jäsenten palkkiot muodostuvat kiinteästä kuukausipalkasta, vuosibonus-
sesta sekä pitkän aikavälin palkitsemiseen tarkoitettua osakepalkkiojärjestelmästä. Vuosibonus määräytyy Kemira GrowHow’n taloudellisen menestymisen pohjalta. Mit-
tareina käytetään muun muassa tilikauden kassavirtaa käyttöomaisuusinvestointien
jälkeen, keskimääräisen pääomakustannuksen ylittävää tuottoa sijoitetulle pääomalle
(Economic Profit) sekä osakekohtaista tulosta. Palkoista ja palkkioista on tarkemmat
erittelyt konsernitilinpäätöksen liitetiedoissa sivulla 34.

Ulkoinen ja sisäinen tarkastus

Tilintarkastus

Yhtiöjärjestyksen mukaan Kemira GrowHow’lla on vähintään yksi ja enintään kolme
tilintarkastajaa, joista yhden tulee olla Keskuskauppakamarin hyväksymä tilintarkastus-
yhteisö. Yhtiökokous valitsee tilintarkastajat yhden vuoden toimikaudeksi kerrallaan. Tilintarkastajaksi
ei voida valita henkilöä, joka on täyttänyt 65 vuotta.

Kemira GrowHow’n tilintarkastajana on vuodesta 1993 toiminut KPMG Oy Ab. Päävastuullisena
tilintarkastajana on KHT Petri Kettunen ja varatilintarkastajana KHT Pekka Pajamo. Vuonna 2006
KPMG:lle maksettiin lakisääteiseen tilintarkastukseen liittyviä palkkioita 0,7 miljoonaa euroa. Lisäksi
muista palveluista KPMG:lle maksettiin yhteensä 0,1 miljoonaa euroa.

Sisäinen valvonta ja tarkastus

Sisäisen valvonnan tehtävänä on varmistaa Kemira GrowHow’n toimintojen tehokkuus ja tarkoituk-
senmukaisuus mukaan lukien taloudellisen ja toiminnallisen raportoinnin oikeellisuus ja lainmukai-
suus. Valvonnan tehtävänä on myös varmistaa, että yhtiön varallisuus on turvattu. Sisäisen valvon-
nan tukena ovat kaikissa konserniyhtiöissä noudatettavat Kemira GrowHow’n toimintasäännöt sekä
tarkastustoimenpiteet. Konsernin sisäinen tarkastus on ulkoistettu PricewaterhouseCoopers Oy:lle.
Sisäisestä tarkastuksesta tehdään vuosittainen toimintasuunnitelma, jossa valitaan kunkin vuoden
tarkastuskohteet.

Sisäpiiri

Kemira GrowHow noudattaa Helsingin Pörssin sisäpiiriohjetta. Kemira GrowHow'n pysyviä sisäpiiriläisiä ovat hallituksen jäsenet, toimitusjohtaja, varatoimitusjohtaja, tilintarkastaja ja varatilintarkastaja sekä yhtiön ylimpään johtoon kuuluvat eli konsernin johtoryhmän jäsenet ja muut sellaiset henkilöt, jotka tehtävissään säännöllisesti saavat julkaisemattomia yhtiön osakkeen arvoon olennaisesti vaikuttavia tietoja.

Yhtiö ylläpitää tarpeen mukaan Helsingin Pörssin sisäpiiriohjeen mukaisia hankekohtaisia sisäpiirirekistereitä.

Helsingin Pörssin sisäpiiriohjeen mukaan pysyvien sisäpiiriläisten on suositeltavaa ajoittaa kaupankäynti yhtiön arvopapereilla mahdollisimman pitkälle ajankohtiin, jolloin markkinoilla on mahdollisimman täydellinen tieto arvopaperin arvoon vaikuttavista seikoista. Tämän perusteella Kemira GrowHow'n pysyvät sisäpiiriläiset eivät saa käydä kauppaa yhtiön liikkeelle laskemilla arvopapereilla 30 päivään ennen yhtiön osavuosikatsauksen ja tilinpäätöstietojen julkistamista. Ohjeistuksen mukaan sisäpiiriläisten on etukäteen selvitettävä mahdollisten kaupankäyntirajoitusten olemassaolo konsultimalla yhtiön varatoimitusjohtajaa tai lakiasiainjohtajaa.

Kemira GrowHow'n ilmoitusvelvollisista sisäpiiriläisistä pidettävä julkinen sisäpiirirekisteri on nähtävissä Sire-järjestelmässä Suomen Arvopaperikeskus Oy:n asiakaspalvelupisteessä ja yhtiön internet-sivuilla. Kemira GrowHow'n sisäpiirivastaavana toimii yhtiön lakiasiainjohtaja.

Riskienhallinta

Konsernin riskienhallinnan periaatteena on kokonaisvaltainen riskienhallinta (Enterprise Risk Management, ERM). Kemira GrowHow'n hallitus hyväksyi ERM-periaatteet (ERM Statement) tammikuussa 2006. Periaatteet määrittelevät riskienhallinnan tavoitteet ja vastuut sekä kuvaavat miten riskienhallinta on kytketty yrityksen strategiaan, toiminnallisiin ja taloudellisiin tavoitteisiin. Periaatteet on julkaistu yhtiön internet-sivuilla osoitteessa www.kemira-growhow.com.

Kokonaisvaltainen riskienhallinta tarkoittaa eri riskialueiden kuten strategisten, toiminnallisten, vahinko- sekä rahoitusriskien järjestelmällistä ja ennakoivaa tunnistamista, arviointia ja hallintaa. Sen tavoitteena on varmistaa ja optimoida liiketoiminnan edellytyksiä ja kehittämistä ylittämättä kuitenkin yrityksen riskinotto- ja kykyä. Liiketoimintayksiköt ja konsernin tukitoiminnot vastaavat vastuullaan olevien riskiensä hallinnasta.

Vuoden 2006 aikana tunnistettiin ja arvioitiin konsernin strategisten liiketoimintayksiköiden riskit kokonaisvaltaisen riskienhallinnan periaatteiden mukaisesti. Kokonaisvaltaisen riskienhallinnan prosessi sisällytettiin yhtiön strategiaprosessiin, ja siihen liittyvät vastuut ja tehtävät määriteltiin.

Kemira GrowHow'n riskienhallinta on konsernin johtoryhmän tukiprosessi. Sen tehtävä on kehittää ja koordinoita yhtiön riskienhallintaa. Riskienhallinnan vastuualueeseen kuuluvat myös laatu-, ympäristö- ja turvallisuusjohtaminen sekä konsernitason vakuutukset.

Ilmoitusvelvollinen julkinen sisäpiiri 31.12.2006

Sisäpiirin jäsen	Osakkeita, kpl (*)
Aitokallio Sari, hallituksen jäsen	700
Christensson Michael, johtaja, Phosphates	0
Friman Kaj, varatoimitusjohtaja, CFO	13 325
Honkaniemi Arto, hallituksen jäsen	0
Kettunen Petri, päävastuullinen tilintarkastaja	0
Kruus Ilkka, tutkimus- ja kehitysjohtaja	0
Lainto Timo, johtaja, Crop Cultivation	8 553
Liukas Heikki, talous- ja rahoitusjohtaja	3 780
Määttä Olavi, kaupallinen johtaja, Crop Cultivation	7 743
Nieminen Jukka-Pekka, strategiajohtaja	115
Nordman Pirjo, henkilöstöjohtaja	0
Ollila Jussi, viestintäjohtaja	0
Orkola Antti, johtaja, Industrial Solutions	6 242
Orpana Tuomo, johtaja, tietohallinto	0
Pajamo Pekka, varatilintarkastaja	0
Raiski Satu, hallituksen jäsen	540
Ratia Lauri, hallituksen varapuheenjohtaja	2 282
Sirviö Heikki, toimitusjohtaja	14 603
Söderström Annica, riskienhallintajohtaja	150
Tarvainen Veli-Matti, lakiasiainjohtaja	0
Terho Helena, hallituksen jäsen	1 000
Tirkkonen Esa, hallituksen jäsen	3 296
Virolainen Ossi, hallituksen puheenjohtaja	3 001

(*) Osakkeenomistus 31.12.2006 sisältää myös kyseisen henkilön lähipiirin ja määräysvalta-yhtiöiden omistuksessa olevat Kemira GrowHow Oyj:n osakkeet.

Hallitus 31.12.2006

32



Ossi Virolainen, *Puheenjohtaja*



Lauri Ratia, *Varapuheenjohtaja*



Sari Aitokallio

Ossi Virolainen, Puheenjohtaja 2004–
S. 1944, ekonomi ja oikeustieteen kandidaatti
AvestaPolarit Oyj Abp:n toimitusjohtaja (2001–2003), Outokumpu Oyj:n varapääjohtaja ja johtoryhmän varapuheenjohtaja (1992–2001). Virolainen on toiminut useissa eri tehtävissä Outokumpu-konsernissa vuodesta 1967. Elisa Oyj:n ja Oy Langh Ship Ab:n hallitusten jäsen. Omistaa 3 001 Kemira GrowHow Oyj:n osaketta.

Lauri Ratia, Varapuheenjohtaja 2004–
S. 1946, diplomi-insinööri
Lohja Rudus Oy Ab:n toimitusjohtaja (1994–2006), Konecranes Oy:ssä yritysjärjestelytehtävät (1993–1994), Euroventures Nordica, partner (1990–1993), Nokia Robotics Oyj:n toimitusjohtaja (1989–1990), Nokia Oyj:n yrityssuunnittelujohtaja (1987–1989), Nokia Inc:n toimitusjohtaja (1981–1987), Stora Enso Oyj:n, UPM-Kymmene Oyj:n ja Nokia Oyj:n tuotekehityksen ja myyntijohdon tehtävät (1971–1981). Tecnomen Oyj:n, Edita Oyj:n, Medific Healthcare Oyj:n ja Oy Rudus Ab:n hallitusten puheenjohtaja sekä Olvi Oyj:n, Paloheimo Oyj:n ja Rakennusteollisuus ry:n hallitusten jäsen.
Omistaa 2 282 Kemira GrowHow Oyj:n osaketta.

Sari Aitokallio, jäsen 2004–
S. 1960, oikeustieteen kandidaatti, varatuomari
Johtaja, kiinteistösijoitusyhtiö Renor Oy (2006–), Sponda Oyj:n talous- ja rahoitusjohtaja, CFO (2002–2005). Aitokallio on lisäksi toiminut useissa lainopillisissa ja taloushallinnon tehtävissä Valmet Oyj:ssä/ Metso Oyj:ssä (1989–2002). Varustamoliikelaitoksen ja Aleksin Alueen Kehitys Oyj:n hallitusten jäsen.
Omistaa 700 Kemira GrowHow Oyj:n osaketta.



Arto Honkaniemi



Satu Raiski



Esa Tirkkonen



Helena Terho

Arto Honkaniemi, jäsen 2004–

S. 1946, oikeustieteen kandidaatti ja ekonomi
Kauppa- ja teollisuusministeriön teollisuusneuvos (1998–), useita eri tehtäviä Yrityspankki Skop Oy:ssä Suomessa ja Luxemburgissa (1989–1998), Perusyhtymä Oy:n päälakimies (1976–1989).
Ei omista Kemira GrowHow Oy:n osakkeita.

Satu Raiski, jäsen 2004–

S. 1954, MBA sekä maa- ja metsätaloustieteiden maisteri
Oy Arla Foods Ab:n toimitusjohtaja (2001–), useita eri tehtäviä Arla- konsernissa (1995–2001), Semper Oy:n markkinointipäällikkö (1992–1995), Valio Oy:n tuotepäällikkö (1984–1992), tuotekehittäjä Valion laboratoriot 1980-luvun alussa. Altia Oy:n hallituksen jäsen.
Omistaa 540 Kemira GrowHow Oy:n osaketta.

Esa Tirkkonen, jäsen 1994–

S. 1949, diplomi-insinööri
Kemira Oy:n varapääjohtaja ja CFO (1995–), Kemira-konsernin johtoryhmän jäsen (2000–), Kemira Oy:n hallituksen jäsen (1991–1999), Kemira Agro -toimialan (nykyinen Kemira GrowHow) johtaja (1990–1993). Tirkkonen on toiminut Kemira-konsernin palveluksessa useissa eri tehtävissä vuodesta 1974. Teollisuuden Voima Oy:n ja Pohjolan Voima Oy:n hallitusten jäsen.
Omistaa 3 296 Kemira GrowHow Oy:n osaketta.

Helena Terho, jäsen 2006–

S. 1948, diplomi-insinööri, informaattikko, eMBA
Kone Oy:n Vice President, Competence Development (2003–).
Terho on toiminut useissa laatuun, turvallisuuteen ja ympäristöön sekä tietopalveluun liittyvissä johtotehtävissä Kone Oy:n palveluksessa vuodesta 1977 alkaen, myös Yhdysvalloissa. Finnair Oy:n, ProCompetence Oy Inc:in ja Miinan Hoitolat Oy:n hallitusten jäsen.
Omistaa 1 000 Kemira GrowHow Oy:n osaketta.

Osakkeenomistus 31.12.2006 sisältää myös kyseisen henkilön lähipiirin ja määräysvalta-yhtiöiden omistuksessa olevat Kemira GrowHow Oy:n osakkeet.

Konsernin johtoryhmä 31.12.2006

34



Heikki Sirviö



Kaj Friman



Timo Lainto



Antti Orkola

Heikki Sirviö

S. 1955, diplomi-insinööri
Kemira GrowHow Oyj:n toimitusjohtaja (2000–), Kemira Oyj:n Kemphos -liiketoiminnan johtaja (1994–2000). Sirviö on toiminut useissa eri tehtävissä Kemira-konsernissa vuodesta 1980, muun muassa teknillisenä johtajana ja tehtaanjohtajana. Kemianteollisuus ry:n hallituksen jäsen, European Fertilizer Manufacturers Associationin (EFMA) johtoryhmän jäsen. Omistaa 14 603 Kemira GrowHow Oyj:n osaketta.

Kaj Friman

S. 1953, ekonomi, varatuomari
Kemira GrowHow Oyj:n varatoimitusjohtaja ja CFO (2004–), Kemira Oyj:n finanssijohtaja (1995–2004), Kemira Oyj:n lakiasiaintoiminnan johtaja (2004), Kemira Oyj:n talousjohtaja (1990–1995). Friman on toiminut Kemira-konsernin palveluksessa useissa tehtävissä vuodesta 1977, joista 1982–1984 Meksikossa ja 1985–1990 Yhdysvalloissa. Vakuutusosakeyhtiö Garantian hallituksen jäsen. Omistaa 13 325 Kemira GrowHow Oyj:n osaketta.

Timo Lainto

S. 1949, diplomi-insinööri
Kemira GrowHow'n Crop Cultivation -liiketoimintayksikön johtaja (2004–). Lainto on toiminut Kemira-konsernin palveluksessa useissa tehtävissä vuodesta 1975, muun muassa johtavissa tehtävissä Kemira Agrossa (nykyinen Kemira GrowHow) (1994–2001) ja Kemiran lannoiteliiketoiminnassa (1987–1994). Puolustaloudellisen Suunnittelukunnan Kemian Poolin puheenjohtaja, European Fertilizer Manufacturers Association (EFMA) Trade and Economy Policy johtoryhmän jäsen. Omistaa 8 553 Kemira GrowHow Oyj:n osaketta.

Antti Orkola

S. 1956, diplomi-insinööri
Kemira GrowHow'n Industrial Solutions -liiketoimintayksikön johtaja (2004–). Orkola on toiminut Kemira-konsernin palveluksessa useissa tehtävissä vuodesta 1980, muun muassa Kemira Chemicals Canada Inc:n toimitusjohtajana, Formics-liiketoimintayksikön johtajana sekä Kemira GrowHow'n Kemphos- ja Prosessikemikaalit -liiketoimintayksiköiden ja Siilinjärven tehtaan johtajana. Talvivaaran Kaivososakeyhtiön hallituksen jäsen. Omistaa 6 242 Kemira GrowHow Oyj:n osaketta.



Olavi Määttä



Michael Christensson



Ilkka Kruus



Jukka-Pekka Nieminen

Olavi Määttä

S. 1950, agronomi

Kemira GrowHow'n Crop Cultivation -liiketoimintayksikön kaupallinen johtaja (2004–). Määttä on toiminut Kemira-konsernin palveluksessa useissa tehtävissä vuodesta 1983, muun muassa lannoite-liiketoiminnan Suomen toimintojen johtajana sekä johtanut Kemira GrowHow'n Itä- ja Keski-Eurooppaan suuntautunutta laajentumista.

Tätä ennen Määttä toimi Kesko Oy:ssä 1976–1983 myynnin ja markkinoinnin ohjaukseen liittyvissä tehtävissä. Hankkija-Maatalous Oy:n hallituksen jäsen.

Omistaa 7 743 Kemira GrowHow Oyj:n osaketta.

Michael Christensson

S. 1955, MBA

Kemira GrowHow'n Phosphates -yksikön johtaja (2001–). Christensson on toiminut Kemira-konsernin palveluksessa useissa tehtävissä vuodesta 1989, muun muassa Animal Nutrition -liiketoimintayksikön johtajana sekä Kemira GrowHow AB:n toimitusjohtajana. Tätä ennen Christensson toimi eri tehtävissä Boliden Kemi AB:ssä (1980–1989).

Ei omista Kemira GrowHow Oyj:n osakkeita.

Ilkka Kruus

S. 1959, diplomi-insinööri

Kemira GrowHow'n tutkimus- ja kehitysjohtaja (2000–). Kruus on toiminut Kemira-konsernin palveluksessa vuodesta 1997. Tätä ennen Kruus toimi Genencor Internationalin kehitysjohtajana Alankomaissa ja Yhdysvalloissa (1990–1997).

Ei omista Kemira GrowHow Oyj:n osakkeita.

Jukka-Pekka Nieminen

S. 1947, diplomi-insinööri

Kemira GrowHow'n strategijahtaja (2000–). Nieminen on toiminut Kemira-konsernin palveluksessa useissa tehtävissä vuodesta 1974, muun muassa Kemira Agrossa (nykyinen Kemira GrowHow) apulaisjohtajana sekä strategisen suunnittelun, materiaalihallinnon ja kehittämisen johtavissa tehtävissä.

Omistaa 115 Kemira GrowHow Oyj:n osaketta.

Osakkeenomistus 31.12.2006 sisältää myös kyseisen henkilön lähipiiriin ja määräysvalta-yhtiöiden omistuksessa olevat Kemira GrowHow Oyj:n osakkeet.

Sanasto



Alkalinen etsausliuos

Ammoniakkia sisältävä liuos, jota käytetään elektroniikkatuotteiden piirilevyjen valmistusprosessissa.

Ammoniakki

Peruskemikaali, jota valmistetaan maakaasusta ja ilman tyydestä, ja jota käytetään pääasiassa tyyppiä sisältävien lannoitteiden raaka-aineena.

Ammoniumnitraatti (AN)

Typpilannoite, joka sisältää tyyppiä ammonium- ja nitraattimuodossa. Käytetään lannoitteena, lannoitteiden raaka-aineena ja teknisiin tarkoituksiin.

Apatiitti

Luonnossa esiintyvä fosforimineri.

Diammoniumfosfaatti (DAP)

Tyyppiä ja fosforia sisältävä lannoite.

Dikalsiumfosfaatti (DCP)

Rehuissa käytettävä kivennäisaine, jota valmistetaan puhtaasta fostorihaposta ja kalkkikivestä.

EFMA

European Fertilizer Manufacturers' Association.

ERM

Enterprise Risk Management. Liiketoiminnan riskienhallinta.

Fosfaatti

Luonnonmineraaleissa esiintyvä fosforin yhdiste, jota käytetään raaka-aineena lannoitteissa, rehu- ja pesuainefosfaateissa.

Fosforihappo

Apatiitista rikkihapon avulla valmistettava happo, jota käytetään raaka-aineena muun muassa seoslannoitteissa, rehufosfaateissa, pesuaineissa ja elintarvikealan jatkojalosteissa.

Fosfori (P)

Elämälle välttämätön alkuaine. Yksi kolmesta pääravinteesta, jota saadaan apatiitista.

GMP

Good Manufacturing Practices. Hyvät tuotantotavat.

HACCP

Hazard Analysis Critical Control Points. Sertifioitu riskien arviointikäytäntö ja toimintamenettely.

IFA

International Fertilizer Industry Association.

IPPC

Integrated Pollution Prevention and Control. Yhdennetty päästöjen ja vaikutusten hallinta (teollisessa tuotannossa).

iSeed®

Kemira GrowHow'n kehittämä lannoitteella pinnoitettu kylvösiemen.

ISO

International Standardization Organisation.

ISRS

International Safety Rating System. Kansainvälinen turvallisuuden hallinta- ja luokitusjärjestelmä.

Kalium (K)

Elämälle välttämätön alkuaine. Yksi kolmesta pääravinteesta, jota louhitaan kallioperästä suolana.

Kaliumnitraatti

Puutarhaviljelyssä käytettävä typpi- ja kaliumlannoite.

Lannoitekausi

12 kuukautta kestävä ajanjakso, joka alkaa 1.7. ja päättyy 30.6.

Moniravinnelannoite

Mekaanisesti sekoitettu tai kemiallisesti valmistettu lannoite, joka sisältää vähintään kahta NPK-pääravinnettä. Se voi sisältää myös sivu- ja hivenravinteita.

Monokalsiumfosfaatti (MCP)

Rehuissa käytettävä kivennäisaine, jonka valmistukseen käytetään puhdasta fostorihapoa ja kalkkikiveä.

N-lannoite

Pääravinteista vain tyyppiä sisältävä lannoite. Esimerkiksi ammoniumnitraatti ja urea.

NPK-lannoite

Lannoite, jonka pääravinteet ovat typpi, fosfori ja kalium. Siihen voidaan lisätä myös sivu- ja hivenaineita.

PK-lannoite

Fostoria ja kaliumia sisältävä lannoite.

Prosessikemikaalit

Pääasiassa prosessiteollisuudelle myytäviä tuotteita, kuten esimerkiksi typpihappo, ammoniakki ja tekninen urea.

Pääravinteet

Typpi N, fosfori P ja kalium K.

Raskasmetallit

Yleisimpinä kadmium (Cd), elohopea (Hg) ja lyijy (Pb). Myös arseeni (As) luetaan usein raskasmetalleihin.

REACH

Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals. Euroopan unionin kemikaalilaki.

Seoslannoite

Kemiallisesti valmistettu moniravinnelannoite, joka sisältää vähintään kahta pääravinnettä (NPK). Se voi sisältää myös sivu- ja hivenravinteita.

Typpihappo

Ammoniakista valmistettu peruskemikaali. Tärkeä lannoitetuotannossa käytettävä puoli-valmiste. Myös muita teknisiä tarkoituksia.

Typpi (N)

Kasvien kasvamiselle välttämätön pääravinne.

Urea

Yksiravinteinen, runsaasti tyyppiä sisältävä lannoite, jota valmistetaan ammoniakista ja hiilidioksidista. Käytetään myös liimahartseissa.

Yhteystiedot

Kemira GrowHow Oyj

Mechelininkatu 1a,
PL 900
00181 Helsinki
Puhelin: +358 10 215 111
Fax: +358 10 215 2126
Toiminta: Pääkonttori

BELGIA

Kemira GrowHow S.A./N.V.
Rue de la Carbo 10 BP 6
B-7333 Tertre
Belgium
Puhelin: +32 65 712 211
Fax: +32 6562 2560
Toiminta: Tuotanto

Kemira GrowHow S.A./N.V.

Avenue Einstein 11
B-1300 Wavre
Belgium
Puhelin: +32 10 232 711
Fax: +32 10 22 8988
Toiminta: Myynti ja markkinointi

ETELÄ-AFRIKKA

KK Animal Nutrition (Pty) Ltd
Umbogintwini Ind Complex
Moss Kolnik Drive, P.O. Box 449,
Umbogintwini ZA 4120
South Africa
Puhelin: +27 31 910 5100
Fax: +27 31 910 5172
Toiminta: Tuotanto ja myynti

HOLLANTI

Kemira GrowHow B.V.
Oude Bosscheweg 7
P.O.Box 91
NL-5300 AB Zaltbommel
The Netherlands
Puhelin: +31 418 577 730
Fax: +31 418 577 725
Toiminta: Myynti ja markkinointi

IRLANTI

Kemira GrowHow Ireland Ltd
A&L Goodbody
International Financial Services
Centre
25-28 North Wall Quay
Dublin 1
Republic of Ireland
Puhelin: +353 1 649 2000
Fax: +353 1 649 2649
Toiminta: Myynti ja markkinointi

ISO-BRITANNIA

Kemira GrowHow UK Ltd
Ince, Chester CH2 4LB
United Kingdom
Puhelin: +44 151 357 2777
Fax: +44 151 357 1755
Toiminta: Tuotanto ja palvelut

Kemira GrowHow Ltd

Saltend, Hull
United Kingdom
Puhelin: +44 151 357 2777
Fax: +44 151 357 1755
Toiminta: Tuotanto

KIINA

Kemira GrowHow Oyj,
Guangzhou Representative
Office
Rm 1503 Yucui building 6th
Yingcaimeiju, Zhongshan Dadao
Tianhe District
Guangzhou 510660
China
Puhelin: +86 20 3228 5022
Fax: +86 20 3228 5021
Toiminta: Myynti ja markkinointi

LATVIA

SIA Kemira GrowHow
Akmenu celš 1, Cenu pagasts,
Ozolnieku novads
Jelgava rajons
Latvia
Puhelin: +371 7 228 851
Fax: +371 7 830 280
Toiminta: Lannoitteiden sekoi-
tusta sekä asiakaspalvelua
(yhteisyritys)

SIA Kemira GrowHow

Lielirbes street 32-A
Riga
LV-1046, Latvia
Puhelin: +371 7 228 851
Fax: +371 7 830 280
Toiminta: Palvelupiste
(yhteisyritys)

LIETTUA

UAB Kemira GrowHow
Ateities str. 10
LT-08303 Vilnius
Lithuania
Puhelin: +370 5 270 1187
Fax: +370 5 270 1711
Toiminta: Myyntikonttori
(yhteisyritys)

UAB Kemira GrowHow

Maksvytiški km.
Panevžio raj.
LT-38417
Lithuania
Puhelin: +370 45 468 445
Fax: +370 45 468 440
Toiminta: Siemenkeskus
(yhteisyritys)

UAB Kemira Lifosa

Juodkiskio g. 50
LT-57232 Kedainiai
Lithuania
Puhelin: +370 347 60 777
Fax: +370 347 60 424
Toiminta: Tuotanto

MALESIA

Kemira GrowHow (M)
Sdn Bhd
Level 12 A, Lot 1202A,
Uptown 3,
3 Jalan SS21/39 Damansara
Uptown
47400 Petaling Jaya Selangor
Darul Ehsan
Malaysia
Puhelin: +60 3 7726 4181
Fax: +60 3 7722 2479
Toiminta: Myyntikonttori

PUOLA

Kemira GrowHow Sp.z.o.o.
10 Lutego 11 Street
81-366 Gdynia
Poland
Puhelin: +48 58 661 5513
Fax: +48 58 661 5553
Toiminta: Myyntikonttori

RANSKA

SECO Fertilisants S.A.
Rue Severine , P.O.Box 70039
F-60772 Ribercourt Cedex
France
Puhelin: +33 3 44 757 500
Fax: +33 3 44 757 510
Toiminta: Tuotanto ja palvelut
(osakkuusyritys)

RUOTSI

Kemira GrowHow AB
Industrigatan 70,
P.O. Box 902
SE-25109 Helsingborg
Sweden
Puhelin: +46 42 171 050
Fax: +46 42 171 620
Toiminta: Tuotanto ja myynti

Alufluor AB

Industrigatan 70
SE-25109 Helsingborg
Sweden
Puhelin: +46 42 171 020
Fax: +46 42 135 285
Toiminta: Tuotanto ja myynti
(yhteisyritys)

SAKSA

Kemira GrowHow GmbH
Oldenburger Allee 4
D-30659 Hannover
Germany
Puhelin: +49 511 647 640
Fax: +49 511 647 4626
Toiminta: Myynti ja markkinointi

SUOMI

Kemira GrowHow Oyj
29200 Harjavalta
Puhelin: +358 10 215 111
Fax: +358 10 215 4000
Toiminta: Tuotanto

Kemira GrowHow Oyj
PL 5
23501 Uusikaupunki
Puhelin: +358 10 215 111
Fax: +358 10 215 3000
Toiminta: Tuotanto

Kemphos Oy
PL 20
71801 Siilinjärvi
Puhelin: +358 10 215 111
Fax: +358 10 215 6000
Toiminta: Tuotanto

Kemira GrowHow Oyj
PL 74
67101 Kokkola
Puhelin: +358 10 861 217
Fax: +358 10 862 8000
Toiminta: Tuotanto

**Kemira GrowHow Oyj,
Tutkimuskeskus**
Luoteisrinne 2, PL 2
02271 Espoo
Puhelin: +358 10 215 111
Fax: +358 10 215 2880
Toiminta: Tutkimuskeskus

Kotkaniemi Tutkimusasema
Kotkaniementie 100
03250 Ojakkala
Puhelin: +358 10 215 8150
Fax: +358 10 215 8151
Toiminta: Koetila

TANSKA

**Kemira GrowHow
Danmark A/S**
Kastelsvej 5
DK-7000 Fredericia
Denmark
Puhelin: +45 7922 3366
Fax: +45 7922 3322
Toiminta: Myynti ja markkinointi

THAIMAA

**Kemira GrowHow
(Thailand) Ltd.**
Metro Building 180–184
Rajawongse Road
Bangkok 10100
Thailand
Puhelin: +66 2 226 3871
Fax: +66 2 224 5672
Toiminta: Myyntikonttori

UKRAINA

Kemira GrowHow LLC
Chornomorska 1
04080 Kiev
Ukraine
Puhelin: +380 44 463 7012
Fax: +380 44 463 7089
Toiminta: Myynti ja markkinointi

UNKARI

Kemira GrowHow Kft
P.O.Box 27
H-8182 Peremarton
Hungary
Puhelin: +36 88 456 387
Fax: +36 88 455 580
Toiminta: Tuotanto ja myynti

VENÄJÄ

ZAO Kemira Agro
Janichkin projezd
d.2, po Kotelnjiki-1,
140053 Moskovskaja oblastj
Russia
Puhelin: +7 095 5506 478
Fax: +7 095 5506 727
Toiminta: Myyntikonttori

ZAO Kemira Agro

Krasnoselskoe shosse d. 14/28,
office 312/313,
196603 St. Petersburg, g. Pushkin
Russia
Puhelin: +7 812 467 05 42
Fax: +7 812 467 05 42
Toiminta: Sivukonttori

ZAO Kemira Agro

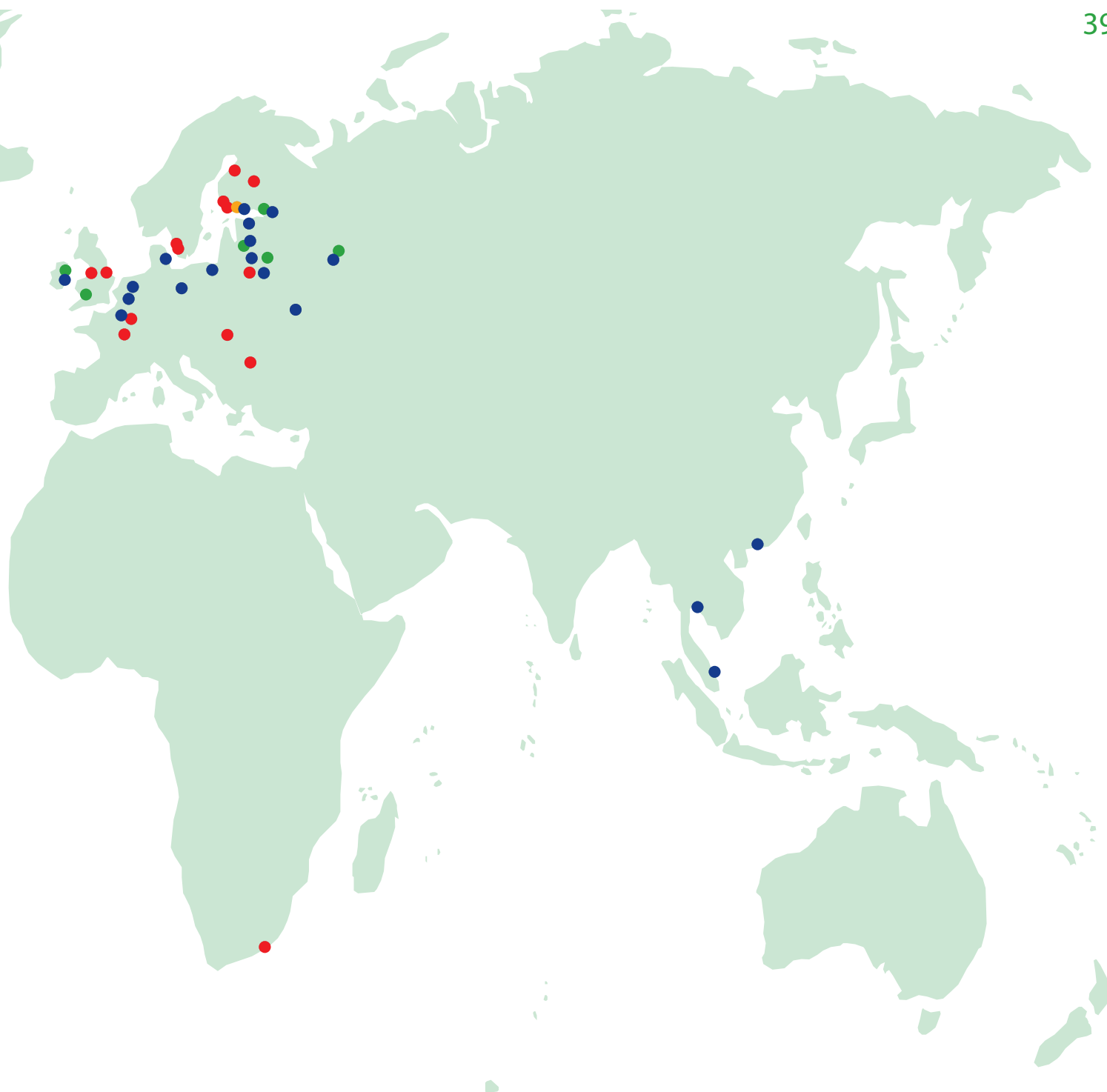
Ul. Gagarina, dom 36,
p. Privokzalnyj
Volokolamsky rajon
Moskovskaja oblast
Russia
Toiminta: Lannoitteiden
sekoitusta

Zao Agropromchimija

188880 Vyborg region,
p. Cherkasovo
Russia
Puhelin: +7 81378 54700
Fax: +7 81378 54750
Toiminta: lannoitteiden sekoitusta

VIRO

AS Kemira GrowHow
Peterburi tee 44
EE-11415 Tallinn
Estonia
Puhelin: +372 606 2260
Fax: +372 606 2278
Toiminta: Myyntikonttori
(yhteisyritys)



● Tuotanto ● Myynti ja markkinointi ● Sekoittamot, varastointi ja muut ● Tutkimus

Tietoja osakkeenomistajille ja sijoittajille

40

Yhtiökokous

Kemira GrowHow Oyj:n vuoden 2007 varsinainen yhtiökokous pidetään tiistaina 3.4.2007 kello 16 Finlandia-talon Helsinki-salissa, Mannerheimintie 13 e, Helsinki. Kokoukseen ilmoittautuneiden rekisteröinti alkaa kokouspaikalla kello 15.

Osallistumisoikeus yhtiökokoukseen on Kemira GrowHow Oyj:n osakkeenomistajalla, joka on 23.3.2007 merkitty osakkeenomistajaksi Suomen Arvopaperikeskus Oy:n ylläpitämään yhtiön osakasluetteloon. Lisäksi osallistumisoikeus yhtiökokoukseen on hallintarekisteröidyn osakkeen omistajalla, joka on viimeistään 23.3.2007 ilmoitettu tilapäisesti merkittäväksi Suomen Arvopaperikeskus Oy:n ylläpitämään yhtiön osakasluetteloon yhtiökokoukseen osallistumista varten.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, tulee ilmoittaa osallistumisestaan viimeistään 28.3.2007 kello 16 mennessä. Ilmoittautua voi kirjeitse osoitteella Kemira GrowHow Oyj, Marjatta Aarnio, PL 900, 00181 Helsinki, faksilla numeroon 010 215 2126 (Kemira GrowHow Oyj, Marjatta Aarnio), puhelimella numeroon 010 215 2560 (Marjatta Aarnio) kello 9–11 ja 13–15 tai yhtiön internet-sivujen kautta osoitteessa www.kemira-growhow.fi. Mahdolliset valtakirjat pyydetään toimittamaan yhtiölle ennakkoilmoittautumisen yhteydessä.

Osingonmaksu

Kemira GrowHow Oyj:n hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 2006 maksetaan osinkona 0,15 euroa osakkeelta. Oikeus osinkoon on osakkeenomistajalla, joka on osingonmaksun täsmäytyspäivänä 10.4.2007 merkitty Suomen Arvopaperikeskus Oy:n ylläpitämään yhtiön osakasluetteloon. Osingon ehdotettu maksupäivä on 17.4.2007.

Taloudellinen informaatio tilikaudelta 2007

Kemira GrowHow Oyj julkistaa tilikaudelta 2007 taloudellisia tietoja seuraavasti:

- Osavuositarkaus 1.1.–31.3.2007 julkaistaan 3.5.2007 kello 9
- Osavuositarkaus 1.1.–30.6.2007 julkaistaan 31.7.2007 kello 9
- Osavuositarkaus 1.1.–30.9.2007 julkaistaan 31.10.2007 kello 9
- Tilinpäätöstiedote helmikuussa 2008
- Vuosikertomus maaliskuussa 2008

Vuosikertomus ja taloudellinen informaatio julkaistaan suomeksi ja englanniksi. Tiedotteet ja muut julkaisut ovat saatavilla Kemira GrowHow'n internet-sivuilta osoitteesta www.kemira-growhow.com sekä osoitteesta www.kemira-growhow.fi. Vuosikertomuksia voi tilata internet-sivuilta.

Osakkeen perustiedot

Kaupankäynti Kemira GrowHow Oyj:n osakkeella alkoi Helsingin Pörsin Prelistalla 14.10.2004 ja päälistalla 18.10.2004. Osakkeet on listattu OMX:n Pohjoismaisen listan Keskisuurissa yhtiöissä Perusteellisuus-toimialalla. Kemira GrowHow Oyj:llä on yksi osakesarja. Osakkeet rekisteröidään Suomen Arvopaperikeskus Oy:n ylläpitämässä arvo-osuusjärjestelmässä.

Kaupankäyntitunnus Helsingin Pörssissä: KGH1V

ISIN-koodi: FI0009012843

Uutistoimistojen käyttämät tunnukset:

Bloomberg: KGH1V

Reuters: KGH1V.HE

Kemira GrowHow Oyj:n osakkeenomistajia pyydetään ilmoittamaan osoitteenmuutoksista sille tilinhoitajayhteisölle, jossa osakkaalla on arvo-osuustili. Osakaspostitukset tehdään Suomen Arvopaperikeskus Oy:n ylläpitämän osakerekisterin tietojen mukaan.

Sijoittajasuhteet

Kemira GrowHow'n sijoittajasuhdetoiminnan tavoitteena on tarjota pääomamarkkinoille johdonmukaisesti ja kattavasti virheetöntä, riittävää ja ajantasaista tietoa yhtiön taloudellisesta tilanteesta, liiketoiminnan kehityksestä ja strategiasta. Pyrkimyksenä on siten varmistaa, että Kemira GrowHow'n osakkeen arvo heijastaa mahdollisimman täydellisesti yhtiön tilannetta ja tulevaisuuden näkymiä.

Hiljainen jakso

Kemira GrowHow ei anna lausuntoja yhtiön taloudellisesta kehityksestä eikä tapaa pääomamarkkinoiden edustajia 30 päivän aikana ennen taloudellisten tiedotteiden julkistamista.

Yhteystiedot

Kemira GrowHow'n sijoittajasuhdeyksikkö vastaa yhteydenpidosta sijoittajiin ja analyttikoihin. Yhtiö järjestää säännöllisesti tapaamisia eri markkinaosapuolien kanssa sekä tiedotustilaisuuksia.

Sijoittajasuhteiden yhteyshenkilöt

Kaj Friman, varatoimitusjohtaja, CFO

Puhelin: 010 215 2180

Sähköposti: kaj.friman@kemira-growhow.com

Ritva Sipilä, sijoittajasuhdepäällikkö

Puhelin: 010 215 2181

Sähköposti: ritva.sipila@kemira-growhow.com

Konserniviestinnän yhteyshenkilöt

Tuula Lehto, viestintäpäällikkö

Puhelin: 010 215 2065

Sähköposti: tuula.lehto@kemira-growhow.com

Katri Kivioja, tiedottaja

Puhelin: 010 215 2084

Sähköposti: katri.kivioja@kemira-growhow.com

Sijoitustutkimukset

Ainakin seuraavat alla mainitut pankit ja pankkiiriliikkeet ovat tehneet Kemira GrowHow'sta sijoitustutkimuksen vuonna 2006.

Carnegie

Enskilda Securities

E. Öhman J:or Fondkommission AB

FIM Securities

Handelsbanken Capital Markets

Kaupthing Bank

Mandatum

Opstock

Analyttikot seuraavat Kemira GrowHow'ta omasta aloitteestaan, eikä Kemira GrowHow vastaa analyttikoiden näkemyksistä tai kannanotoista. Lisää tietoa Kemira GrowHow'n osakkeesta ja osakkeenomistajista on esitetty tilinpäätöksen sivuilla 21–23.



Kaikki kasvaa tiedosta

Kemira GrowHow Oyj
Mechelininkatu 1a
PL 900
00180 Helsinki

www.kemira-growhow.com