



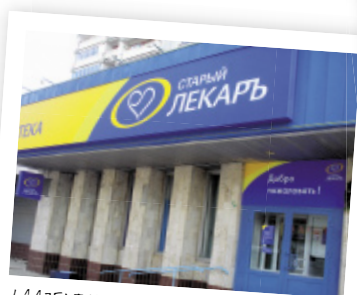
2008

 Oriola KD

More care™

Vuosikertomus

Vuoden 2008 tapahtumia



60
VUOTTA

ORIOLA 60 VUOTTA – Vuosi 2008 oli Oriolalle juhluvuosi, joka huipentui 9.10.2008 vietettyyn juhlatilaisuuteen Helsingissä. Tilaisuuteen oli kutsuttu alan päättäjiä, asiakkaita, päämiehiä ja viranomaisia.



- Oriola-KD:n toimintamaat
- Toimipisteet

Oriola-KD Oyj on johtava lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan sekä terveydenhuollon kaupan yhtiö Suomessa, Ruotsissa, Venäjällä ja Baltiassa. Vuoden 2008 laskutus oli 2,9 miljardia euroa ja liikevaihto 1,6 miljardia euroa. Yhtiön palveluksessa vuoden lopussa oli noin 4 700 henkilöä. Oriola-KD on listattu NASDAQ OMX Helsinki Oy:n päälistalla. Lisätietoja: www.oriola-kd.com

TÄRKEITÄ PÄIVÄMÄÄRIÄ

Osavuositarkastus 1–3/2009 keskiviikkona 29.4.2009
Osavuositarkastus 1–6/2009 torstaina 13.8.2009
Osavuositarkastus 1–9/2009 torstaina 29.10.2009

Oriola-KD Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään torstaina 16.4.2009 Helsingissä.

Oriola-KD Oyj
Viestintä ja sijoittajasuhteet
PL 8
02101 Espoo

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

2008

More care™

SISÄLLYS

| | |
|----|--------------------------------------|
| 2 | Toimitusjohtajan katsaus |
| 3 | Strategia |
| 4 | Markkinakatsaus |
| 6 | Taloudellinen katsaus |
| 8 | Lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa |
| 14 | Terveystuotteiden kauppa |
| 18 | Henkilöstö |
| 21 | Yhteystiedot |

Toimitusjohtajan katsaus

Oriola-KD:lle vuosi 2008 oli menestyksellinen. Toteutimme pitkään valmistellun yrityskaupan Venäjän nopeasti kasvaville lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan markkinoille. Myös Ruotsin apteekkimarkkinan muutokseen valmistautuminen eteni suunnitelmien mukaisesti. Lisäksi saavutimme vuonna 2007 asettamamme tavoitteet liikevoiton ja pääoman tuoton parantamiseksi haastavasta markkinatilanteesta huolimatta.

Venäjän ja Ruotsin liiketoimintoihin liittyvien hankkeiden lisäksi jatkoimme edelleen vuonna 2006 aloitettua ydinliiketoimintojemme kehittämistä ja niihin kuulumattomien toimintojen karsimista. Suomen ja Ruotsin lääkejakelella keskityimme kannattavuuden parantamiseen ja edistyjimme edelleen tavoitteessamme nostaa jakelumarginaaleja lähemmäksi yleiseurooppalaista tasoa. Jatkamme tätä työtä palveluiden hinnoittelun ja prosessien kehittämisen avulla myös vuoden 2009 aikana. Lisäksi karsimme tuoteryhmiä ja palveluja, jotka eivät kuulu ydinliiketoimintaamme tai ovat heikosti kannattavia. Nämä toimenpiteet ovat tukeneet positiivista kannattavuuskehitystä ja ohjanneet voimavarojme asiakkaiden kannalta tärkeimpiin palveluihin ja niiden laadun kehittämiseen.

Vuoden 2008 alussa määrittelimme Oriola-KD:lle uuden strategian. Tavoitteenamme on olla johtava lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan sekä terveydenhuollon kaupan yhtiö Suomessa, Ruotsissa, Venäjällä ja Baltiassa. Uudistetun strategian avulla valmistaudumme markkinoillamme seuraavien vuosien aikana tapahtuviin muutoksiin. Näitä ennakoituja muutoksia ovat apteekkien omistuksen ja liiketoiminnan harjoittamisen sääntelyn muuttuminen, markkinakasvun hidastuminen Suomessa ja Ruotsissa lääkepatenttien umpeutumisesta ja geneeristen lääkkeiden yleistymisestä johtuen, kylmäketjun kokonaisvaltaisen hallinnan merkityksen kasvu erityisesti kalliiden erityislääkkeiden jakelella sekä terveydenhuollon laite- ja tarvikeliiketoiminnan asiakkaiden ja tavarantoimittajien konsolidoituminen.

Vuoden 2008 huhtikuussa teimme merkittävän strategisen avauksen Venäjän markkinoille ja vahvistimme samalla vähittäiskaupan liiketoiminnan osaamista. Oriola-KD on nykyisin yksi Venäjän johtavista lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan yhtiöistä.

Vuoden 2008 lopussa meillä oli 150 nykyaikaista apteekkiä Moskovassa ja sen ympäristössä. Tukkukauppatoimintamme keskittyy Venäjän läntiseen väestörikkaaseen osaan. Vuonna 2008 keskityimme integroinnin ohella erityisesti toimintojen kehittämiseen ja kannattavuuden parantamiseen, missä onnistuimme hyvin. Rahoitusmarkkinoiden epävarmuus vaikutti Venäjän talouteen negatiivisesti. Oriola-KD:n hyvä maksuvalmius ja huolellinen valmistautuminen ruflan arvon heikkenemiseen mahdollistivat markkina-asemamme vahvistamisen Venäjän lääketukkukaupassa erityisesti vuoden loppupuolella. Jatkamme Venäjän yhtiöiden toiminnan kehittämistä ja apteekkiketjun maltillista laajentamista vuonna 2009.

Ruotsin hallitus on esittänyt apteekkimonopolin purkamista vuoden 2009 heinäkuussa. Apteekkimarkkinan mahdollinen vapautuminen saattaa tarjota Oriola-KD:lle aiempaa suuremman ansaintapotentiaalin apteekki liiketoiminnassa. Olemme valmistautuneet tähän murrokseen erittäin huolellisesti ja luoneet vaihtoehtoisia toimintamalleja liiketoiminnan kehittämiseksi.

Terveydenhuollon kaupan vuoden 2008 tulokseen vaikuttivat heikentävästi aiemmin tehdyt sopimukset, jotka johtivat kahden merkittävän tavarantoimittajan siirtymiseen pois edustuksestamme osana kansainvälisiä jakelukanavaratkaisuja. Vuoden 2008 aikana tehostimme myyntitoimintaamme ja uudistimme organisaatorakennettamme. Erikoissairaanhoidossa fokusioimme toimintaamme entistä tarkemmin valikoiduille erikoisaloille. Perusterveydenhuollossa kehitimme laajaa tukkukaupakonseptia kattamaan yleisimmät terveydenhuollossa käytettävät tuotteet, jonka osana vahvistimme tuotevalikoimaamme myös omalla Medola-tuotemerkillä valmistettavilla tarvikkeilla. Tukkukaupakonsepti tarjoaa asiakkaille mahdollisuuden ulkoistaa aiempaa laajempia osia materiaalogistiikasta Oriola-KD:lle, mikä vapauttaa hoitohenkilöstön aikaa potilaiden hoitoon.

Vuonna 2008 jatkoimme määrätietoista henkilöstön kehittämistä. Olen erittäin iloinen, että henkilöstömme tyytyväisyys on kasvanut vuodesta 2006 lähtien. Henkilöstömme kokee yhtiömme kehittämisen

mielekkäänä ja haasteellisena sekä ennen kaikkea johtavan Oriola-KD:tä oikeaan suuntaan. Vuoden keskeiset kehittämisalueet olivat tuloksiin perustuvan palkkauksen ja palkitsemisen kehittäminen, koulutusmahdollisuuksien tarjoaminen sekä sisäisen tiedonkulun parantaminen.

Toteutimme myös ensimmäisen konsernilaajuisen asiakastyytyväisyystutkimuksen, jonka tuloksena saimme arvokasta palautetta toiminnastamme. Jatkamme asiakaspalautteen keräämistä toimintamme kehittämiseksi ja laadun parantamiseksi.

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

Eero Hautaniemi
toimitusjohtaja

Oriola-KD laajentui strategiansa mukaisesti lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppaan Venäjällä



VISIO 2012

Oriola-KD on johtava lääkkeiden vähittäis- ja tukkukaupan sekä terveydenhuollon kaupan yhtiö Suomessa, Ruotsissa, Venäjällä ja Baltiassa.

STRATEGIA

Oriola-KD määritteli vuonna 2008 strategian, joka sisältää viisi strategista hanketta:

- Venäjän vähittäis- ja tukkukaupan integrointi ja kasvu.
- Siirtyminen integroituun lääkkeiden vähittäiskauppaan Ruotsissa.
- Valmistautuminen lääkkeiden tukku- ja vähittäiskauppaan Suomessa.
- Tukkukauppaliiketoiminta Terveydenhuollon kauppaan.
- Kilpailukyvn ja tehokkuuden parantaminen.

Markkinakatsaus

MARKKINOIDEN YLEISET TRENDIT

Globaalit lääkkeiden, terveydenhuollon laitteiden ja tarvikkeiden markkinat keskittyvät, ja alalle syntyy yhä suurempia toimijoita. Keskkittymistä tapahtuu myös lääkkeiden vähittäis- ja tukkutoiminnassa sekä terveydenhuollon laitteiden ja tarvikkeiden tukkutoiminnassa. Globaalien lääkemarkkinoiden arvioidaan kasvavan keskimäärin 5–8 prosenttia vuosittain, vaikka noin 20 prosenttia nykyisistä lääkkeistä menettää patenttisuojan seuraavien viiden vuoden aikana kasvattaen geneeristen lääkkeiden osuutta.

Biologisten erityislääkkeiden osuuden arvioidaan kasvavan kuten myös niiden suorien toimitusten sairaaloihin. Myös lääkkeiden tilaukset internetin kautta ja jakelu suoraan kotitalouksille saattavat yleistyä.

Apteekkitoiminnan omistamisen ja harjoittamisen välistä sääntelyä puretaan Euroopassa, minkä arvioidaan aiheuttavan muutoksia myös lääkkeiden jakelussa. Muutos mahdollistaa apteekkien ketjuuntumisen ja tukku- sekä vähittäisliiketoimintojen vertikaalisen integroitumisen.

LÄÄKEMARKKINAT

Suomen lääkemarkkinan arvo vuonna 2008 oli noin 2 miljardia euroa, Ruotsin noin 3 miljardia euroa ja Venäjän noin 10 miljardia euroa (460 miljardia ruplaa). Liettuan, Latvian ja Viron yhteenlaskettu arvo oli hieman alle 1 miljardi euroa. Lääkemarkkinoiden arvioidaan kasvavan Venäjällä 15–20 prosenttia ja Suomessa ja Ruotsissa noin 3–5 prosenttia vuosittain. Venäjään verrattuna lääkkeiden kulutus asukasta kohden Länsi- ja Keski-Euroopassa on noin kuusinkertainen. Suomen lääkemarkkinan kasvu vuonna 2008 oli noin 7 prosenttia, Ruotsin noin 4 prosenttia, Venäjän noin 25 prosenttia ja Baltian maiden 5–10 prosenttia. Baltian maiden kasvu hidastui merkittävästi vuodesta 2007.

LÄÄKKEIDEN TUKKUKAUPPAMARKKINAT

Suomessa ja Ruotsissa lääkejakelussa on yksikanavamalli, jossa lääkejäljälä tekee sopimuksen lääkeyhtiön kanssa sen kaikkien tuotteiden jakamisesta yksinoikeudella maan kaikkiin apteekkeihin. Suomessa ja Ruotsissa toimii kaksi merkittävää lääketukku-yhtiötä. Venäjällä ja Baltian maissa on vastaavasti monikanavamalli, jossa tukkurit voivat ostaa lääkkeitä eri lääkevalmistajilta ja markkinoida niitä edelleen eri apteekkeihin. Venäjällä ja Baltiassa toimii useita lääketukku-yhtiötä.

APTEEKKIMARKKINAT

Suomessa apteekkeja oli vuonna 2008 noin 800, Ruotsissa noin 900, Venäjällä noin 30 000, Virossa noin 500, Latviassa noin 800 ja Liettuassa noin 1 500. Suomessa apteekkien ketjuuntuminen ei ole mahdollista ja apteekkeja voivat omistaa vain yksityiset henkilöt poikkeuksena Helsingin ja Kuopion Yliopiston Apteekki. Ruotsissa on vastaavasti valtio-omisteinen apteekkimonopoli, jonka purkamista Ruotsin hallitus on esittänyt toteutettavaksi vuoden 2009 puolessa välissä. Tämä saattaa avata uusia liiketoimintamahdollisuuksia myös Oriola-KD:lle lääkkeiden vähittäiskaupan toimijana. Venäjällä ja Baltiassa apteekkien ketjuuntuminen on mahdollista, ja apteekkeja voivat omistaa niin yksityiset henkilöt kuin yrityksetkin. Oriola-KD:llä oli vuoden 2008 lopussa Moskovassa ja sen ympäristössä 150 apteekkia ja Latviassa muutamia apteekkeja.

TERVEYDENHUOLLON LAITTEIDEN JA TARVIKKEIDEN MARKKINAT

Terveydenhuolto- ja laboratoriolaitteiden ja tarvikkeiden markkinoiden arvioitu koko Oriola-KD:n terveydenhuollon kaupan toimialueella oli noin neljä miljardia euroa vuonna 2008. Terveydenhuoltomenot Suomessa ovat kasvaneet vuosina 1995–2006 keskimäärin 5,8 % vuodessa (lähde: Stakes). Laitteisiin ja tarvikkeisiin käytetty osuus ei ole oleellisesti muuttunut.

Terveydenhuollon tuotteita valmistava teollisuus keskittyy edelleen suurimpien alan toimijoiden jatkaessa yritysostojaan. Kehitys heikentää Oriola-KD:n mahdollisuutta kasvattaa markkinaosuuttaan lisäämällä valikoimiinsa uusia edustuksia suurimpien yritysten markkinoidessa pääosin itse tuotteensa. Vastaavasti perustuotteet ovat muuttumassa entistä samankaltaisemmiksi, mikä mahdollistaa rinnakkaiset tuotteet asiakkaille. Asiakkaat ottavat myös käyttöön uusia paikallisia hankintamalleja. Tuotteiden samankaltaistuminen ja uudet hankintamallit tarjoavat mahdollisuuksia Oriola-KD:lle. Myös terveydenhuollon asiakaskunnan keskittyminen on jatkunut edelleen niin kunnallisella kuin yksityisellä sektorilla. Terveydenhuollon kustannussäästötarpeet tukevat asiakaskunnan keskittymistä. Yhdistettäessä useiden organisaatioiden toimintoja myös tuotteiden hankintatavoissa ja logistiikkapalveluissa avautuu uusia mahdollisuuksia.



Taloudellinen katsaus

OSINKOPOLITIIKKA

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

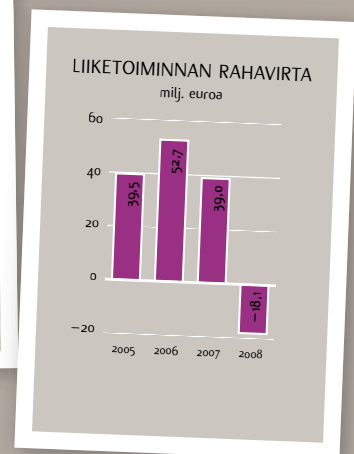
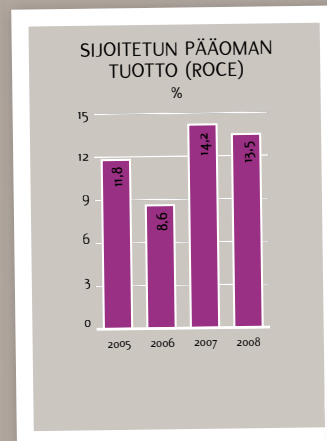
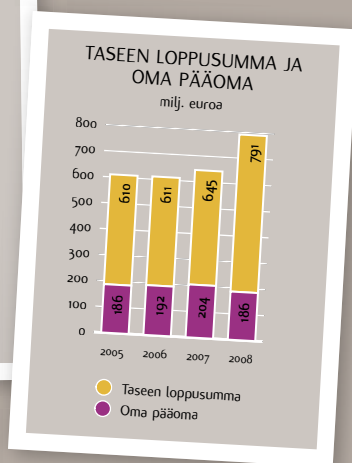
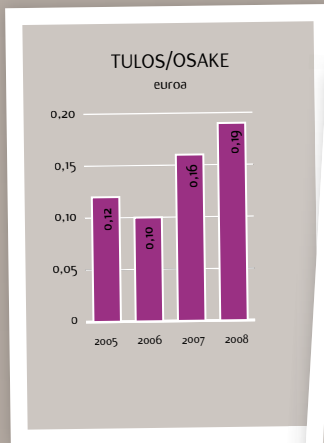
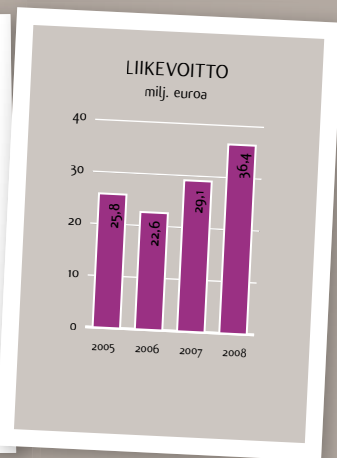
PITKÄN AIKAVÄLIN TALOUDELLISET TAVOITTEET

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

VUODEN 2008 AVAINLUKUJA

- Laskutus 2 882,3 miljoonaa euroa ja liikevaihto 1 580,8 miljoonaa euroa
- Liikevoitto 36,4 miljoonaa euroa
- Liiketoiminnan rahavirta -18,1 miljoonaa euroa
- Sijoitetun pääoman tuotto 13,5 prosenttia
- Tulos/osake 0,19 euroa

Oriola-KD Oyj merkittiin kaupparekisteriin 1.7.2006 Orion Oyj:n jakautumisen seurauksena. Kaupankäynti Oriola-KD Oyj:n A-sarjan ja B-sarjan osakkeilla alkoi NASDAQ OMX Helsinki Oy -päälliställä 3.7.2006.





Lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa

Oriola-KD harjoittaa lääkkeiden tukkukauppaa Suomessa, Ruotsissa, Venäjällä, Virossa, Latviassa ja Liettuassa. Vähittäiskauppa- eli apteekkitoimintaa yhtiö harjoittaa Venäjällä ja Latviassa. Suomen ja Ruotsin Lääkkeiden tukkukaupassa Oriola-KD:n asiakkaita ovat lääkkeiden valmistajat ja maahantuojat sekä jälleenmyyjinä ja loppukäyttäjinä apteekit, sairaalat, terveyskeskukset ja eläinlääkärit. Venäjän Lääkkeiden tukkukaupassa asiakkaita ovat oman apteekkitetjun lisäksi muut apteekki- ja tukkukauppiat sekä sairaalat. Apteekkitoiminnan asiakkaita ovat kuluttajat.

Oriola-KD:n asiakkaina lääkkeiden tukkukaupassa Suomessa on noin 60 ja Ruotsissa noin 70 lääkevalmistajaa. Venäjällä Oriola-KD:n tukkuyhtiön liikevaihdosta noin 20 prosenttia oli myyntiä Oriola-KD:n omalle apteekkitetjulle ja noin 80 prosenttia myynnistä suuntautui muille apteekkitetjuille, lääketukkuuyhtiöille ja sairaaloille.

Oriola-KD:n vahvuuksia toimialalla ovat pitkä toimialakokemus ja asiakkassuhteet, vahva markkina-asema ja korkea laatu. Oriola-KD on toiminut Suomessa 60 vuotta, Ruotsissa 100 vuotta ja Baltian maissa 1990-luvulta lähtien. Oriola-KD:n Venäjältä ostamat yhtiöt ovat toimineet 1990-luvulta lähtien.

MARKKINAKASVU

Lääkemarkkinaa kasvattaa Pohjoismaissa ja Baltian maissa väestön ikääntyminen. Venäjällä sitä kasvattaa väestön varallisuuden kasvu, mikä lisää kalliimpien ja tehokkaampien lääkkeiden kysyntää paikallisten edullisempien lääkevalmisteiden korvautuessa länsimaaisilla tuotteilla. Venäjän markkinan arvioidaan kasvavan myös ikääntyvän väestön, valtion terveydenhuollon lisääntyvien menojen, kehittyvän korvausjärjestelmän sekä lisääntyvän diagnostiikan ja reseptivapaiden tuotteiden lisääntyvän kysynnän perusteella. Suomen ja Ruotsin lääkemarkkinoiden arvioidaan kasvavan keskimäärin 3–5 prosenttia vuosittain ja Venäjän 15–20 prosenttia.

Suomen lääkemarkkina kasvoi 6,7 prosenttia vuonna 2008 (7,2 prosenttia: Suomen lääkemarkkinan vertailukelpoinen kasvu ilman loppuvuoden yksittäistä rokote-erää vuonna 2007 oli 5,4 prosenttia). Ruotsissa lääkemarkkina kasvoi 4,1 prosenttia (6,8 prosenttia). Venäjän

lääkemarkkinan kasvu oli noin 25 prosenttia (noin 16 prosenttia). Baltian maiden lääkemarkkinat kasvoivat 5–10 prosenttia (noin 20 prosenttia) (lähde: IMS Health).

Suomessa huhtikuussa 2009 käyttöön otettavan viitehintajärjestelmän arvioidaan hidastavan vuoden 2009 lääkemarkkinan kasvua.

LASKUTUKSEN, LIIKEVAIHDON JA KANNATTAVUUDEN KEHITYS

Liiketoimintasegmentin laskutus vuonna 2008 oli 2 682,1 miljoonaa euroa (2 253,4 miljoonaa euroa), liikevaihto 1 425,6 miljoonaa euroa (1 135,8 miljoonaa euroa) ja liikevoitto 32,0 miljoonaa euroa (17,4 miljoonaa euroa). Segmentin osuus Oriola-KD:n vuoden 2008 laskutuksesta oli 93,1 prosenttia (89,3 prosenttia), liikevaihdosta 90,2 prosenttia (82,5 prosenttia) ja liikevoitosta 76,2 prosenttia (54,0 prosenttia). Lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa -liiketoimintasegmentissä työskenteli vuoden 2008 lopussa yhteensä 4 321 henkilöä (856 henkilöä).

Segmentin laskutus Suomessa vuonna 2008 oli 1 047,9 miljoonaa euroa (973,8 miljoonaa euroa), Ruotsissa 1 270,3 miljoonaa euroa (1 242,2 miljoonaa euroa) ja Baltiassa 40,7 miljoonaa euroa (37,4 miljoonaa euroa).

Vastaavasti liikevaihto Suomessa vuonna 2008 oli 533,9 miljoonaa euroa (468,1 miljoonaa euroa), Ruotsissa 536,1 miljoonaa euroa (634,9 miljoonaa euroa) ja Baltiassa 36,7 miljoonaa euroa (32,7 miljoonaa euroa). Ruotsin liikevaihdon supistuminen johtuu lääkevalmistajien kaupintasopimusten suhteellisen osuuden kasvusta vuonna 2008.

Venäjän luvut on yhdistetty Oriola-KD:n lukuihin 1.4.2008 alkaen. Liikevaihto huhti–joulukuussa oli 318,9 miljoonaa euroa ja kasvu Venäjän ruplissa edelliseen vuoteen verrattuna oli noin 31 prosenttia.

MARKKINAOSUUKSIEN JA TOIMITUSTEN JAKAUMA MARKKINOITTAIN

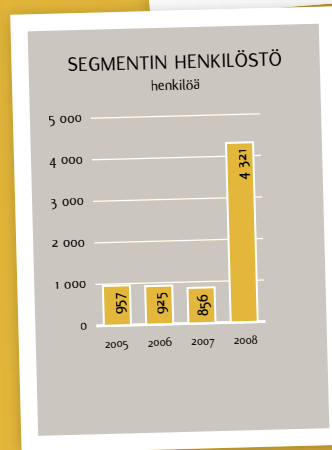
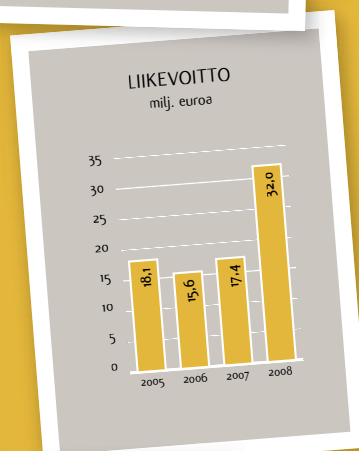
Oriola-KD:n markkinaosuus tammi–joulukuussa 2008 Suomen lääketukkukaupasta oli 47,6 prosenttia (45,9) ja Ruotsin lääketukkukaupasta 43,8 prosenttia (42,0) (lähde: IMS Health ja ATY). Lääketukkukaupan markkinaosuus Venäjällä oli noin 5 prosenttia ja Moskovassa ja sen ympäris-



ORIOLA-KD VENÄJÄLLÄ

Vuonna 1999 perustettu Vitim on Moskovan kolmanneksi suurin apteekkiketju ja sen markkinaosuus alueella on noin kuusi prosenttia. Uuteen moderniin myynti- ja toiminnohjaustekniikkaan perustuvalla apteekkiketjulla on valikoimassaan sekä reseptilääkkeitä että vapaakaupan tuotteita. Sary Lekar -brändi arvioitiin Moskovan toiseksi tunnetuimmaksi apteekkiketjeksi vuonna 2008 (lähde: DSM Group). Apteekkitoiminta työllistää noin 1 500 henkilöä.

Tukkutoimintaa harjoittavalla vuonna 1996 perustetulla Moronilla on vakiintunut ja kasvava asema lääkkeiden tukkukaupassa, ja se myy tuotteita Sary Lekarin lisäksi riippumattomille apteekeille, apteekkiketjuille, paikallisille tukkuyhtiöille ja sairaaloille. Sen markkinaosuus Venäjällä oli noin viisi prosenttia. Vuonna 2007 otettiin käyttöön moderni logistiikkakeskus Moskovassa, joka mahdollistaa toiminnan laajentumisen. Alueellisia jakelukeskuksia oli vuoden 2008 lopussa Pietarissa, Voronezhissa, Saratovissa, Chelyabinskissa, Irkutskissa, Nizhniy Novgorodissa ja Tulassa. Tukkutoiminta työllistää noin 1500 henkilöä.



Venäjän liikevaihdon kasvu ruplissa oli noin 31 prosenttia edelliseen vuoteen verrattuna

tössä noin 14 prosenttia. Venäjällä Oriola-KD:n markkinaosuus vähittäiskaupassa Moskovassa ja sen ympäristössä oli noin 6 prosenttia. Virossa lääketukkukaupan markkinaosuus oli noin 10 prosenttia ja Latviassa noin 5 prosenttia.

Rinnakkaislääkkeiden (geneeriset lääkkeet) osuus sekä Suomen että Ruotsin koko lääkemarkkinan arvosta vuonna 2008 oli noin 14 prosenttia (14 prosenttia) ja Baltiassa noin 40 prosenttia (Lähde: IMS Health). Reseptilääkkeiden osuus Suomessa oli noin 90 prosenttia (90 prosenttia), Ruotsissa noin 92 prosenttia (91 prosenttia), Venäjällä noin 46 prosenttia (57 prosenttia) ja Baltian maissa noin 73 prosenttia (72 prosenttia).

Suomessa lääketoimitukset apteekkeihin olivat noin 75 prosenttia (75 prosenttia), Venäjällä noin 97 prosenttia (99 prosenttia) ja Baltiassa noin 86 prosenttia (86 prosenttia) lääketoimitusten arvosta. Vastavasti toimitukset sairaala-apteekkeihin Suomessa edustivat noin 25 prosenttia (25 prosenttia), Venäjällä 3 prosenttia (1 prosentti) ja Baltiassa noin 14 prosenttia (13 prosenttia) lääketoimitusten arvosta.

SUOMEN JA RUOTSIN LÄÄKKEIDEN TUUKKAUPPA

Oriola-KD:n tavoitteena vuonna 2008 oli lääketukumarginaalien nostaminen lähemmäksi yleiseurooppalaista tasoa Suomessa ja Ruotsissa. Käytyjen neuvottelujen perusteella yhtiö arvioi jakelumarginaalien kasvavan edelliseen vuoteen verrattuna.

Vuoden 2008 aikana Oriola-KD:n lääkejakeeluun Suomessa siirtyivät Wyethin ja Ruotsissa McNeilin tuotteet. Uudet sopimukset edustavat noin kahta prosenttia Suomen lääkemarkkinasta ja noin kahta prosenttia Ruotsin lääkemarkkinasta (lähde: IMS Health). Vuoden 2008 aikana merkittäviä lääkevalmistajia ei siirtynyt pois Oriola-KD:n jakelesta Suomessa. Ruotsissa Oriola-KD:n jakelesta pois siirtyviä lääkevalmistajia ovat Schering-Plough ja Organon, minkä seurauksena Oriola-KD:n markkinaosuus lääkkeiden tukkukaupassa laskee helmikuun alussa 2009 noin 40 prosenttiin.

Oriola-KD Oyj lisäsi kesäkuussa 2008 omistussuuttaan Ruotsissa toimivassa Kronans Droghandel AB:ssä (KD) 85,62 prosentista 98,13 prosenttiin hankkimalla Merck Sharp & Dohme (Sverige) AB:n vähemmistöosuuden. Merck Sharp & Dohme (Sverige) AB:n omistus KD:stä oli 12,51 prosenttia. Kaupan jälkeen Organon AB omistaa 1,87 % KD:n osakkeista.

VENÄJÄN VÄHITTÄIS- JA TUUKKAUPPA

Oriola-KD laajensi toimintaansa Venäjälle huhtikuussa 2008 ja vahvisti yrityskaupan Vitim ja Moron apteekki- ja lääkkeiden tukkukaupayhtiöistä 21.4.2008 ostamalla 75 prosentin omistussuuden molemmista yhtiöistä. Vitimillä on Moskovassa Stary Lekar -brändillä toimiva

150 apteekin ketju. Moron on maanlaajuinen lääkkeiden tukkukaupayhtiö, jonka toimialue keskittyy pääosin Venäjän läntiseen väestörikaaseen alueeseen.

Yrityskauppa on osa Oriola-KD:n pitkän aikavälin strategiaa investoida Venäjän nopeasti kasvaville lääkkeiden tukku- ja vähittäiskaupan markkinoille. Oriola-KD:n tavoitteena on investoida pitkällä aikavälillä liiketoiminnan kasvuun ja tarjota sen vahvaa logistiikan osaamista Venäjän liiketoimintojen vahvistamiseksi.

Oriola-KD maksoi 75 prosentin omistussuudesta noin 65 miljoonaa euroa käteisellä. Oriola-KD on sopinut hankkivansa jäljelle jäävän 25 prosentin osuuden yhtiöistä vuonna 2010. Venäjältä ostetut vähittäis- ja tukkukauppayhtiöt on yhdistetty Oriola-KD:n lukuihin 1.4.2008 alkaen.

Venäjän liiketoiminta on tyyppillisesti kausiluonteista, mistä johtuen vuoden ensimmäisen ja viimeisen vuosineljänneksen tulokset ovat yleensä vahvoja. Historiallisesti neljäs vuosineljännes on ollut selvästi vahvin vuosineljänneksistä. Toisen ja kolmannen vuosineljänneksen tulokset ovat muita vuosineljänneksiä heikompia. Oriola-KD aloitti toiminnan tehostamisen sekä vähittäis- että tukkukaupassa yhtiöiden haltuunoton yhteydessä vuonna 2008.

Oriola-KD:n hyvä maksuvalmius ja huolellinen valmistautuminen rullan arvon heikkenemiseen mahdollistivat markkina-aseman vahvistamisen Venäjän lääketukkukaupassa erityisesti vuoden loppupuolella. Venäjän yhtiöiden toiminnan tehostamista jatketaan vuonna 2009, ja tavoitteena on kasvattaa maltillisesti apteekkiketjua.

TUUKKAUPPA JA APTEEKKITOIMINTA BALTIAN MAISSA

Oriola-KD harjoittaa lääkkeiden tukkukauppaa Virossa ja Latviassa sekä lääkevalmistajien varastointitoimintaa (prewholesale) Liettuassa. Liettuassa solmittiin lääkevalmistaja Tevan kanssa uusi prewholesale-sopimus, jonka mukaan Oriola-KD vastaa Tevan tuotteiden varastoinnista sekä kuljetuksista lääketukuille kaikissa kolmessa Baltian maassa. Toiminta alkoi tammikuussa 2008. Apteekkitoimintaa harjoitetaan Latviassa omalla modernilla Pansana-apteekkikonseptilla, jonka valikoimissa on lääkkeitä ja kattavasti myös terveydenhuollon kuluttajatuotteita. Virossa Oriola-KD siirtyi uusiin toimitiloihin Tallinnassa.

CONSUMER HEALTH

Terveydenhuollon kuluttajatuotteiden markkinointia harjoitetaan Suomessa, Virossa, Latviassa, Liettuassa ja pienimuotoisesti Ruotsissa. Liiketoiminta vastaa tuotteiden koko hankinta-, markkinointi-, myynti- ja toimitusprosessista kuluttajamarkkinoilla. Markkinoitavat tuotteet kattavat itsehoitolääkkeet, ravintolisät, erikoisruokavalio tuotteet ja

ihonhoitotuotteet. Osa markkinoitavista tuotteista on Oriola-KD:n yksinmyyntisopimuksen piirissä, ja yhtiö omistaa sen lisäksi yksittäisiä tuotemerkkejä.

Jakelukanavia ja asiakkaita ovat apteekit, terveyskaupat, eläinlääkärit, urheilukaupat, päivittäistavara-kaupat sekä terveydenhuollossa toimiva henkilöstö. Apteekit ovat tuotteiden merkittävien jakelukanava ja niiden merkitys on kasvanut tuotteiden markkinoijina kuluttajille. Apteekit ovatkin lisänneet yleisen terveystrendin mukaisesti terveysvaikutteisten tuotteiden tarjontaa kuluttajille. Oriola-KD myy kuluttajatuotteita omilla apteekeilla Venäjällä osana kokonaistarjontaa.

Oriola-KD yhdisti Suomessa Lääketukukaupan ja Consumer Health -liiketoiminnot yhdeksi organisaatioksi vuoden 2008 puolella välisessä tavoitteenaan parantaa asiakasohjautuvuutta ja lisätä toiminnan tehokkuutta.

Oriola-KD jatkoi vuonna 2008 tuotetarjonnan rajaamista Suomessa keskittämällä panostuksia kannattavimpiin tuotekategorioiden sekä omiin tuotemerkeihin, joita ovat Avène, Dexal, Gefilus, Lysi, Nicopass, A-Pharma ja Pharmacare. Vuoden 2008 tärkein tuotelanseeraus Suomessa oli nikotiinikorvausvalmiste Nicopass, jota käytetään tupakoinnin lopettamisen yhteydessä ilmenevien vierotusoireiden vähentämiseen.

Ruotsin apteekkimonopolin mahdollinen purkaminen saattaa avata uusia liiketoimintamahdollisuuksia myös Oriola-KD:lle tällä tuotealueella vuonna 2009.

LAADUN KEHITTÄMINEN LÄÄKKEIDEN JAKELUSSA

Laatu on erittäin tärkeä tekijä Oriola-KD:n liiketoiminnalle. Yhtiö kehittää jatkuvasti prosesseja ja menetelmiä tavoitteenaan varmistaa yhä paremmin potilasturvallisuus koko jakelu- ja palveluketjussa kuten esimerkiksi lämpötilakontroloitavien lääkkeiden käsittelyssä ja seurannassa. Toimintatapoja kehitetään yhteistyössä lääkeyhtiöiden ja alaa valvovien viranomaisten kanssa. Oriola-KD:n yhtenä keskeisenä kehitysalueena oli vuoden 2008 aikana lämpötilakontroloitavien tuotteiden käsittely.

Suomessa Oriola-KD liittyi Laatukeskuksen päättäväksi jäseneksi tavoitteenaan verkottua eri alojen yritysten kanssa ja löytää uusia laadunkehittämisen osa-alueita tukemaan liiketoimintaa pitkällä aikavälillä.

Oriola-KD:n
vahvuuksia
toimialalla ovat pitkä
toimialakokemus
ja asiakassuhteet,
vahva markkina-
asema ja
korkea laatu.







Terveydenhuollon kauppa

Terveydenhuollon kaupan liiketoiminnassa Oriola-KD markkinoi, myy, asentaa ja huoltaa terveydenhuollon laitteita sekä tarvikkeita Suomessa, Ruotsissa, Tanskassa, Virossa, Latviassa ja Liettuassa. Oriola-KD on Suomen johtava terveydenhuollon laitteiden ja tarvikkeiden toimittaja. Ruotsissa Oriola-KD harjoittaa markkinointi- ja tukkukauppatoiminnan lisäksi terveydenhuollon logistiikkatoimintaa, joka tarjoaa sairaalatarvikkeiden ulkoistettua logistiikkapalvelua sekä terveydenhuoltotuotteiden toimittajille että asiakkaille. Oriola-KD on merkittävä toimija Ruotsin terveydenhuollon markkinoilla. Baltiassa yhtiöllä on vahva asema. Tanskassa toiminta on suhteellisesti pienempää.

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

Oriola-KD tehosti vuoden 2008 aikana myyntitoimintaa ja suuntasi toimintaa uudelleen. Erikoissairaanhoidossa toimintaa fokusoitiin tarkemmin valikoiduille erikoisalaille. Perusterveydenhuollossa kehitettiin laaja tukkukauppa-konsepti, jolloin tuotevalikoimaa vahvistettiin myös oman Medola-tuotemerkin tarvikkeilla. Se kattaa yleisimmät terveydenhuollossa käytettävät tuotteet.

LASKUTUKSEN, LIIKEVAIHDON JA KANNATTAVUUDEN KEHITYS

Liiketoimintasegmentin laskutus vuonna 2008 oli 200,2 miljoonaa euroa (271,2 miljoonaa euroa), liikevaihto 155,3 miljoonaa euroa (241,5 miljoonaa euroa) ja liikevoitto 10,1 miljoonaa euroa (14,9 miljoonaa euroa). Segmentin osuus Oriola-KD:n vuoden 2008 laskutuksesta oli 6,9 prosenttia (10,7 prosenttia), liikevaihdosta 9,8 prosenttia (17,5 prosenttia) ja liikevoitosta 24,0 prosenttia (46,0 prosenttia). Terveyden-

huollon kaupassa työskenteli vuoden 2008 lopussa yhteensä 388 henkilöä (446 henkilöä).

Terveydenhuollon kaupan laskutus Suomessa vuonna 2008 oli 85,4 miljoonaa euroa (86,9 miljoonaa euroa), Ruotsissa 102,0 miljoonaa euroa (135,5 miljoonaa euroa) sekä Baltiassa ja Tanskassa yhteensä 12,8 miljoonaa euroa (12,3 miljoonaa euroa). Vastaavasti liikevaihto Suomessa vuonna 2008 oli 76,6 miljoonaa euroa (81,7 miljoonaa euroa), Ruotsissa 65,8 miljoonaa euroa (113,4 miljoonaa euroa) sekä Baltiassa ja Tanskassa yhteensä 12,7 miljoonaa euroa (10,9 miljoonaa euroa). Kotijakeluliiketoiminnan myynti vuonna 2007 pienensi laskutusta ja liikevaihtoa Ruotsissa.

Oriola-KD sopi vahvistavansa vuoden 2008 alusta lähtien tuotevalikoimaa Carl Zeiss Meditecin silmäkirurgisilla tuotteilla. Vuonna 2008 Terveydenhuollon kauppa -liiketoiminnasta siirtyi pois kaksi merkittävää tavarantoimittajaa, Zimmer ja Sysmex, osana kansainvälisiä jakelukanavaratkaisuja, jotka vaikuttivat liikevaihtoon ja liikevoittoon heikentävästi. Zimmer-ortopediatuotteiden markkinointiliiketoiminta myytiin liiketoimintakaupalla Zimmerin Suomeen perustamalle myyntiyhtiölle keväällä 2008. Sysmex hematologiatuotteiden liiketoiminta siirrettiin osana kansainvälistä järjestelyä Roche Diagnosticsille Suomessa ja Baltiassa vuoden 2008 alussa. Oriola-KD kartoittaa aktiivisesti uusia tuote-edustuksia tavoitteenaan tuotetarjonnan vahvistaminen valituilla alueilla.

TERVEYDENHUOLLON LOGISTIikkAPALVELUIDEN KEHITYMINEN RUOTSISSA

Ruotsin Terveydenhuollon logistiikkapalvelun liiketoiminnan tavoitteena oli kannattavuuden parantaminen keskittymällä tuotteiden hankinnan sisältävään logistiikan kokonaisratkaisujen tarjoamiseen ja tukkukauppatoimintaan. Oriola-KD paransi kannattavuutta vuonna 2008 ja neuvotteli mahdollisuudesta vahvistaa rooliaan terveydenhuollon tuotteiden tukkumyyjänä kunta-asiakkaille Ruotsissa. Kauppa vah-



ORIOLA-KD VAHVISTI ASEMAANSA JOHTAVANA MAGNEETTIKUVAUS- LAITTEIDEN TOIMITTAJANA YHDESSÄ PHILIPSIN KANSSA

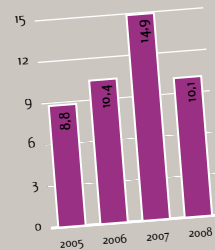
Vuoden 2008 aikana Oriola asensi kolme uutta 3 Teslan magnettikuvauslaitetta Suomen johtaville yksityissairaaloille Pulssille, Dextralle ja Terveystalolle.

Oriola saavutti Philipsin vuosittaisessa kumppaniarvioinnissa parhaimman arvosanan, jota yksikään kumppani ei ole aiemmin vielä saavuttanut. Arviointeja on suoritettu vuodesta 2006 lähtien. Oriolan järjestämässä 60-vuotisjuhlassa Philips luovutti Oriolalle muistoksi majakan pienoismallin. Puheessaan Director, Distributor Manager Anton Schlenger toteusi, että Oriola on kuin majakka, johon muut toimialan yritykset voivat katsoa etsiessään suuntaa.

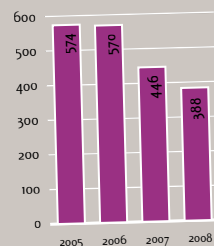
LASKUTUS JA LIIKEVAIHTO
milj. euroa



LIIKEVOITTO
milj. euroa



SEGMENTIN HENKILÖSTÖ
henkilöä



Tukkukauppa-
liiketoiminta
Terveystalon
kauppaan

vistettiin tammikuussa 2009. Kaupan mukana Oriola-KD:lle siirtyi 33 kunnan terveydenhuoltotuotteiden hankintasopimukset. Oriola-KD:n markkinaosuus vuoden 2008 lopussa kunnallisen terveydenhuollon logistiikkapalveluiden tarjoajana oli noin kahdeksan prosenttia. Tämän lisäksi yhtiö tarjosi terveydenhuollon ulkoistettuja logistiikkapalveluita viidelle kunta- ja kuntayhtymälle. Tätä sopimusta pidennettiin vuoteen 2011 saakka.

MEDOLA-TUOTEMERKIN TUOTTEET MARKKINOILLE

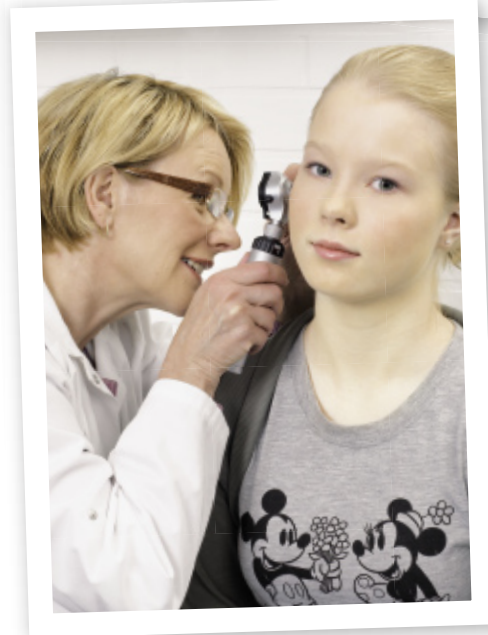
Osana Oriola-KD:n strategista hanketta, tukkukauppaliiketoiminta Terveydenhuollon kauppaan, yhtiö aloitti vuonna 2008 omalla Medola-tuotemerkillä markkinoitavien terveydenhuollon kulutustarvikkeiden myynnin Suomessa. Yhtiön tavoitteena on luoda kattava tuotetarjonta terveydenhuollon kulutustarvikkeille, joita se hankkii suoraan valmistajilta pääasiassa Aasian markkinoilta ja markkinoi sekä myy Suomessa, Ruotsissa, Tanskassa ja Baltian maissa.

MATERIAALIHALLINNON ULKOISTAMISPALVELUT

Terveydenhuollon strategiseen hankkeeseen liittyy myös toinen liiketoimintamalli eli terveydenhuollon tukipalveluihin lukeutuvan materiaalihallinnon ulkoistamispalvelukonsepti. Oriola-KD:n palvelut sisältävät sekä terveydenhuollon tuotteet että niihin liittyvät palvelut kuten valikoiman hallinnan, tuotteiden käyttökoulutuksen ja työkulun mukaisten tavaroiden käsittelyn ja sijoittelun sairaaloiden osastoilla. Kokonaisratkaisun tavoitteena on pienentää asiakkaiden materiaalikustannuksia merkittävästi, vapauttaa hoitohenkilökunnan työaikaa hoitoprosessiin ja ratkaista mahdollisia materiaalinhallintaan liittyviä resurssiongelmiä. Oriola-KD on jo valittu tällaisten palveluiden tuottajaksi merkittävässä ruotsalaisessa julkisessa kilpailutuksessa. Sitä koskeva sopimus pyritään solmimaan kevään 2009 aikana.

HAMMASHOIDON KAUPPA -LIIKETOIMINTA

Oriola-KD yhdisti Hammashoidon kaupan -liiketoiminnan Ruotsalaisen Lifco Dentalin kanssa vuonna 2007 Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa. Baltian maissa yhdistäminen saatettiin loppuun 2.1.2008. Oriola-KD:n omistusosuus yhdistetystä hammashoidon liiketoiminnasta on 30 prosenttia ja Lifcon omistusosuus 70 prosenttia. Yhdistämisen tavoitteena on luoda Pohjois-Euroopan johtava yhtiö. Terveydenhuollon kauppa -liiketoimintasegmentti sisältää hammashoidon kaupan osakkuusyhtiön tulososuuden. Hammashoidon kaupan osuus segmentin laskutuksesta oli 0,0 miljoonaa euroa (36,5 miljoonaa euroa), liikevaihdosta 0,0 miljoonaa euroa (35,6 miljoonaa euroa) ja liikevoitosta 2,1 miljoonaa euroa (2,2 miljoonaa euroa) vuonna 2008.



Henkilöstö

HENKILÖSTÖMÄÄRÄN KEHITYS

Oriola-KD:n henkilöstön määrä vuoden 2008 lopussa oli 4 709 (1 302), josta 74 prosenttia työskenteli Venäjällä (0 prosenttia), 14 prosenttia Suomessa (54 prosenttia), 8 prosenttia Ruotsissa (28 prosenttia) sekä Baltian maissa ja Tanskassa yhteensä 4 prosenttia (18 prosenttia).

HENKILÖSTÖTYTYTYVÄISYYS JA KEHITTÄMINEN

Vuonna 2008 toteutetun henkilöstön työttytyväisyysmittauksen vastausprosentti oli 79 (79 prosenttia) ja yleisindeksi 287 (270). Henkilöstötytytyväisyys on kasvanut vuodesta 2005 noin 40 prosenttia. Henkilöstön työttytyväisyyttä on arvioitu HUPO (Human Potential Index®) -mittauksella, joka on kehitetty vastaamaan organisaatioiden henkisen pääoman johtamisen ja kehittämisen tarpeisiin. Indeksissä lasketaan yhteen osaamiseen, edellytyksiin ja motivaatioon liittyvät osa-alueet. Venäjä ei ollut vielä mukana vuoden 2008 henkilöstömittauksessa. Mittauksen mukaan Oriola-KD:n henkilöstöstä 91 prosenttia kokee tekevänsä merkityksellistä ja itsenäistä työtä. Yhteensä 93 prosenttia henkilöstöstä kokee viihtyvänsä työyhteisössä. Vastaajista 75 prosenttia kokee Oriola-KD:n muutos- ja kehityshankkeiden ohjaavan yhtiötä oikeaan suuntaan.

Kehityskeskustelut ovat Oriola-KD:n keskeinen johtamisen ja kehittämisen väline. Tavoitteena on, että kaikki henkilöt käyvät kehityskeskustelut esimiehensä kanssa. Konserninlaajuisen kehityskeskusteluprosessin tavoitteena on määrittellä henkilöstölle strategiaa tukevat toimenkuvat ja tavoitteet sekä henkilökohtaiset kehityssuunnitelmat. Konsernin henkilöstöstä 76 prosenttia osallistui kehityskeskusteluihin vuonna 2008. Kehityskeskusteluihin osallistuneiden työttytyväisyys oli korkeampi kuin niillä, jotka eivät keskusteluja olleet käyneet. Vuoden 2008 työttytyväisyysmittausten mukaan 85 prosenttia koki tavoitteiden olevan selkeitä ja 84 prosentin mielestä toimenkuvat sopivat. Tutkimuksen mukaan alhaisin työttytyväisyys vuonna 2008 liittyi palkitsemiseen, koulutusmahdollisuuksiin ja mahdollisuuksien siirtymiseen uusiin tehtäviin sekä tiedonkulkuun.

Oriola-KD:ssä arvioidaan myös esimiestyötä vuonna 2006 käyttöönotetulla esimiesten 360° -arviointilla. Arviointeja on tehty yhteensä 158 kappaletta kolmen vuoden aikana. Uudistettu myynnin palkitsemisjär-

Oriola-KD:n
laajentuminen
Venäjälle kasvatti
henkilöstön määrää
1 300:sta 4 700:een

jestelmä otettiin käyttöön vuonna 2008 ja myyntihenkilöstön kehittämiskoulutukset toteutettiin vuoden aikana. Lisäksi panostettiin kieli- ja kulttuurivalmennusyhteistyöhön tavoitteena parantaa niin sisäistä kuin ulkoista vuorovaikutusosaamista.

Oriola-KD:n tavoitteena on parantaa yrityksen sisäisiä urakierto- ja kehittymismahdollisuuksia sekä palkitsemista ja luoda paremmat edellytykset kansainvälisten liiketoimintahankkeiden toteuttamiseksi. Strateginen laajentuminen Venäjälle lisää Oriola-KD:n henkilöstön mahdollisuuksia urakiertoon ja henkilökohtaiseen kehitykseen.

PALKKAUS JA PALKITSEMISJÄRJESTELMÄT

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

Oriola-KD:n palkitsemisjärjestelmät perustuvat soveltuvin osin maakohtaisesti Oriola-KD:n ja liiketoiminta-alueiden toteutuneeseen liiketuloon sekä henkilökohtaisiin tavoitteisiin. Suomen ja Ruotsin varastojen palkitsemisjärjestelmien pilottivaihe loppui vuoden 2008 tammikuussa, minkä jälkeen palkitsemisjärjestelmät vakinaistettiin. Oriola-KD aloitti Venäjän palkitsemisjärjestelmien kartoittamisen vuonna 2008.



Vuoden 2008 aikana tehostettiin edelleen työskentelyolosuhteiden seurantaan työtaturmien, sairauspoissaolojen ja vaihtuvuuden osalta tavoitteena työviihtyvyyden parantaminen ja paremmat työskentelyolosuhteet. Virossa Oriola-KD:n liiketoiminnot siirtyivät vuoden 2008 alussa uusiin nykyaikaisiin logistiikka- ja toimistotiloihin.

ORGANISAATIOMUUTOKSET JA HENKILÖSTÖVÄHENNYKSET

Oriola-KD:n Suomessa edustama Zimmer-ortopediatuotteiden markkinoitiliiketoiminta myytiin liiketoimintakaupalla Zimmerin Suomeen perustamalle myyntiyhtiölle keväällä 2008. Sysmex-hematologiatuotteiden liiketoiminta siirtyi osana kansainvälistä järjestelyä Roche Diagnosticsille Suomessa ja Baltian maissa vuoden 2008 alussa. Näiden järjestelyjen seurauksena noin 15 henkilöä siirtyi Oriola-KD:n palveluksesta vuoden 2008 ensimmäisellä vuosipuoliskolla. Liiketoiminnan kehittämisen yhteydessä Venäjän henkilömäärää pienennettiin vuonna 2008.

Toiminnan tehostamiseksi ja asiakaspalvelun parantamiseksi Suomen lääkkeiden tukkukaupan toiminnot Seinäjoella lopetettiin ja ne keskittiin Espooseen ja Ouluun.

YHTEISKUNTAVASTUU JA YMPÄRISTÖN KUORMITUS

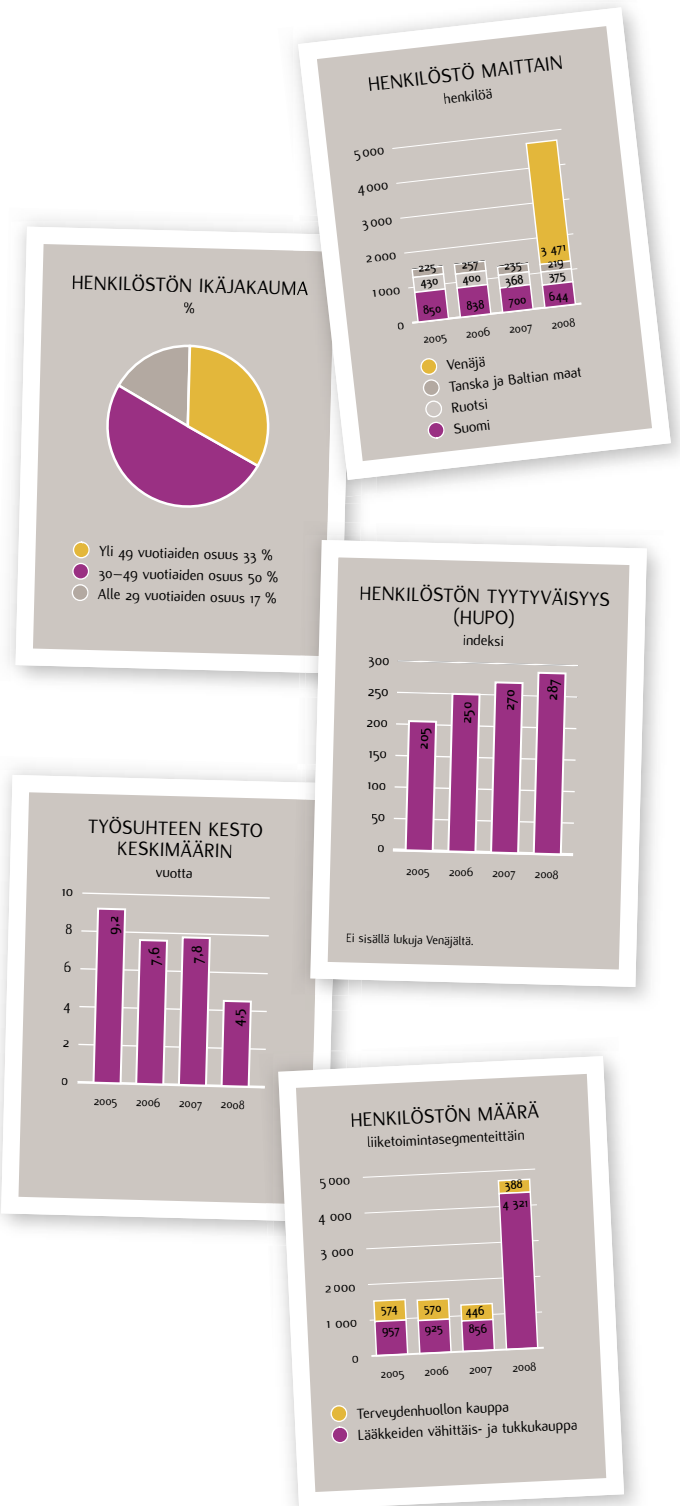
Oriola-KD jatkoi vuonna 2007 aloittamaansa yhteiskuntavastuuohjelmaa WWF:n Operaatio Merenneito -projektin muodossa vuonna 2008. Oriola-KD kohdentaa keskitetysti lahjoituksiin käytettävät varat Itämeren suojeluun WWF:n Operaatio Merenneito -projektin yhtenä pääyhteistyökumppanina. Yhtiö jakoi tietoa Itämeren tilasta ja siihen liittyvistä suojelutoimenpiteistä sekä henkilöstölle että ulkoisesti eri asiakas- ja sidosryhmätapahtumissa.

Suomessa Oriola-KD sitoutui lahjoittamaan viidelle yliopistolliselle sairaalalle pulssioksimetrin helmikuussa 2009 osana tuotemerkkinointikampanjaa. Pulssioksimetriä käytetään vastasyntyneiden ja lasten tehohoitoyksiköissä veren happipitoisuuden mittaamiseen.

Autopolitiikassaan Oriola-KD suosii henkilöstön työsuhteautoissa vähäpäästöisiä malleja Suomessa ja Ruotsissa.

Oriola-KD tukee kestävästä kehitystä toiminnassaan ja huomioi ympäristönäkökohdat noudattamalla omaan liiketoimintaansa soveltuvaa ympäristöjärjestelmää tavoitteena minimoida ympäristön kuormitusta. Jakelun tehokkuus ja taloudellisuus perustuvat aikataulutettuun ja optimoituun reittiverkostoon. Toimitukset vakioasiakkaille pakataan

kierrätettäviin muovilaatikoihin, jotka kestävät satoja toimituskertoja. Jätteiden vähentäminen, lajittelu ja kierrätys ovat keskeisiä periaatteita jätehuollossa. Lääke- ja muut ongelmajätteet lajitellaan ja toimitetaan hävitettäväksi ongelmajätelaitokselle lääke- ja ympäristöviranomaisten edellyttämien menetelmin.



Yhteystiedot



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

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



OOO Moron
Dzerzhinskoe shosse 2
140053 Russia Moscow oblast
VENÄJÄ
www.moron.ru

OOO Vitim & Co
Dzerzhinskoe shosse 2
140053 Russia Moscow oblast
VENÄJÄ
www.oldlekar.ru



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

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

Oriola KD Healthcare AB
Käyntiosoite:
Taljegårdsgatan 11A
SE-43153 Mölndal
RUOTSI
Postiosoite:
P.O.Box 302
SE-43124 Mölndal
RUOTSI
Puh.:+46 31 88 70 00
etunimi.sukunimi@oriola-kd.se
www.oriola-kd.se



Oriola A/S
Sandvadsvej 17 B
4600 Køge,
TANSKA
Puh. +45 46 901 400
Faksi +45 46 901 405
etunimi.sukunimi@oriola.com
www.oriola.dk



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



SIA Oriola Riga
Dzelzavas iela 120 M
LV-1021 Riga, LATVIA
Puh. +371 67 802 450
Faksi +371 67 802 460
etunimi.sukunimi@oriola.com
www.oriola.lv

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



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

Kaikkien toimipaikkojen yhteystiedot löytyvät osoitteesta
www.oriola-kd.com/yhteystiedot



SIIVEN SUOJA – Oriola-KD järjesti valokuvakilpailun henkilöstölle osana Operaatio Merenneito -projektia. Artistic-sarjan voittajakuva, kuvaaja Arto Halmelan "Siiven suoja".



OVI PUHTAAMPAAAN ITÄMEREEN – valokuvakilpailun Realistic-sarjan voittajakuva, kuvaaja Sivi Leppämäen "Ovi Puhtaampaan Itämereen".



Painotuote
441 032

Suunnittelu ja taitto: Miltton Oy
Paino: Erweko Painotuote Oy 2009

Paperi: Edixion offset 140 g / 250 g

