

VUOSIKOOSTE  
**2015**

## Vuosikatsauksen sisältö

- 2 Oriola-KD lyhyesti
- 3 Avainluvut
- 4 Merkittäviä tapahtumia
- 5 Toimitusjohtajan katsaus
- 6 Liiketoimintakatsaus
- 8 Strategia muuttuvassa liiketoimintaympäristössä
- 10 Tietoa osakkeenomistajille
- 11 Hallitus ja johtoryhmä

Oriola-KD edistää ihmisten hyvinvointia varmistamalla, että lääkkeet ja terveydenhuollon kuluttajatuotteet toimitetaan turvallisesti ja asiakasystävällisesti. Omissa apteekeissaan Oriola-KD tarjoaa asiantuntevaa neuvontaa terveyteen ja hyvinvointiin sekä laajan ja laadukkaan valikoiman tuotteita. Terveydenhuollon eri toimijoille Oriola-KD tarjoaa laajan valikoiman palveluita. Oriola-KD toimii tehokkaana ja luotettavana kanavana lääkeyritysten ja kuluttajien välillä Ruotsissa, Suomessa, Virossa, Latviassa ja Liettuassa.

Oriola-KD:lla on pitkä kokemus ja vahva markkina-asema sekä Suomen että Ruotsin lääkemarkkinoilla. Markkinaosuus Suomen lääkkeiden tukkukaupassa vuonna 2015 oli noin 46 prosenttia, Ruotsin lääkkeiden tukkukaupassa noin 39 prosenttia ja Ruotsin lääkkeiden vähittäiskaupassa noin 19 prosenttia. (Lähde: ATY, Oriola-KD, Apoteksforening)

Oriola-KD Oyj on listattu Nasdaq Helsinki Oy -pörssissä.

3,26

Laskutus, mrd euroa

1,63

Liikevaihto, mrd euroa

60,8

Liikevoitto ilman kertaluontoisia eriä, milj. euroa

62,6

Liikevoitto, milj. euroa

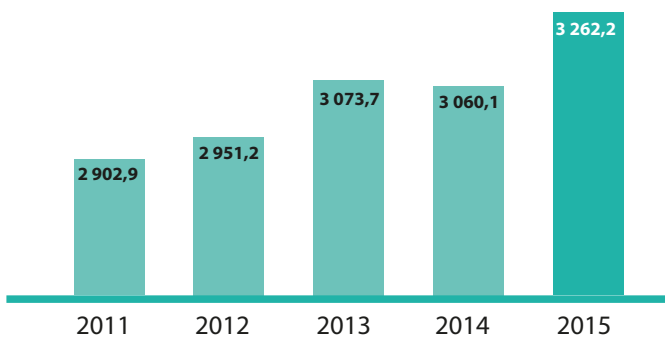
2 353

Henkilöstö, Ruotsi 77,8%, Suomi ja Baltia 22,2 %

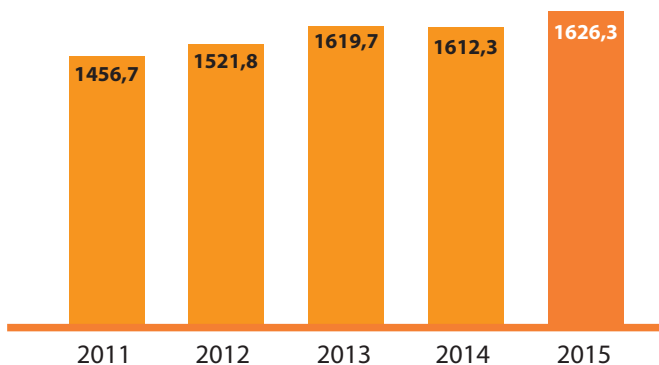
”Edistämme ihmisten hyvinvointia varmistamalla, että lääkkeet ja terveydenhuollon kuluttajatuotteet toimitetaan turvallisesti ja asiakasystävällisesti. Oriola-KD toimii tehokkaana ja luotettavana kanavana lääkeyritysten ja kuluttajien välillä.”

Oriola-KD toimii Ruotsissa, Suomessa ja Baltian maissa.

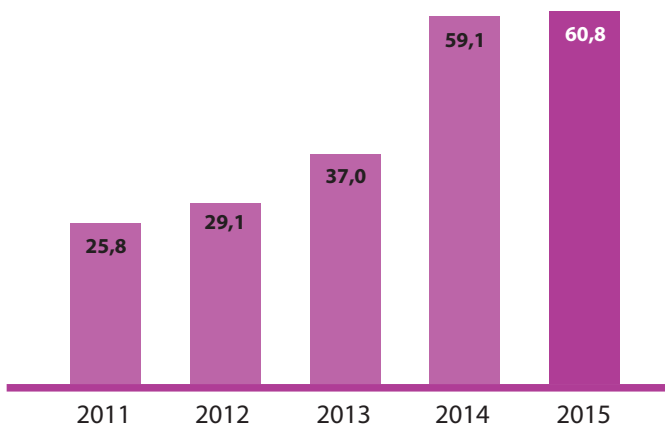
Laskutus, milj. eur



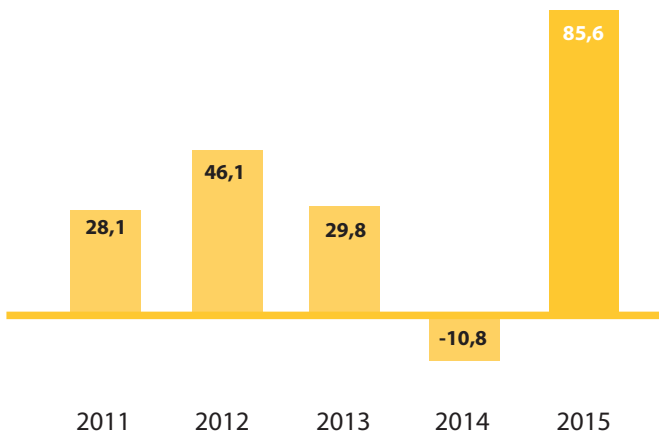
Liikevaihto, milj. eur



Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä, milj. eur



Liiketoiminnan nettorahavirta, milj. eur



<sup>1)</sup> Sisältää Venäjän liiketoiminnan nettorahavirran 30.11.2014 saakka





### MERKINTÄOIKEUSANTI

Oriola-KD:n osakkeenomistajille suunnatussa onnistuneessa merkintäoikeusannissa kerättiin 75,6 miljoonaa euron bruttovarat.



### PÄIVITETTY STRATEGIA JA UUSI TOIMINTAMALLI

Vastatakseen muuttuvan toimintaympäristön haasteisiin ja palvelukseen asiakkaitaan entistä paremmin Oriola-KD uudisti toimintamallinsa ja päivitti strategiansa sekä pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteensa vuodelle 2016.



### MERKITTÄVIÄ YHTEISTYÖSOPIMUKSIA

Suomessa Oriola-KD uudisti monivuotiset yhteistyösopimukset Abbottin, Orionin, Boehringer Ingelheimin, MSD:n ja Orifarmin kanssa. Ruotsissa Oriola-KD solmi yhteistyösopimukset Apoteksgruppenin ja Lloydsin kanssa osto- ja logistiikkayhteistyötä.



### SVENSK DOSIN HANKINTA

Joulukuussa Oriola-KD allekirjoitti sopimuksen lääkkeiden annosjakeluun erikoistuneen Svensk Dosin hankinnasta. Kauppa toteutui 8.2.2016. Svensk Dos avaa tärkeän väylän terveydenhuollon B2B-markkinoille. Yrityskauppa täydentää Oriola-KD:n kasvavaa palveluvalikoimaa terveydenhuollon toimijoille.



### UUDET APTEEKIKONSEPTIT RUOTSISSA

Oriola-KD:n uusi verkkokauppa avattiin syyskuussa ruotsalaisille kuluttajille. Tuotevalikoima kattaa koko Kronans Apotek -apteekki-ketjun valikoiman. Oriola-KD lanseerasi myös uuden kauneuteen ja hyvinvointiin keskittyvän Care & Beauty -apteekikonseptin Ruotsissa.



### LIIKETOIMINNAN KANNATTAVUUS KEHITTYI POSITIIVISESTI

Vuosi 2015 oli monin tavoin menestyksellinen. Liiketoiminnan volyyymiä kuvaava laskutus kasvoi ja kassavirta oli vahva.

Vuonna 2015 meillä oli kolme päätavoitetta: digitaalisten kanavien kehitys, laajentuminen terveydenhuollon B2B-markkinoille sekä tehokkuuden parantaminen synergioita hyödyntämällä. Onnistuimme hyvin kaikkien päätavoitteidemme kanssa, ja vuosi oli muutoinkin menestyksekkäs monella tavalla.

Ensimmäisellä vuosineljännekselle toteutimme onnistuneen 75,6 miljoonan euron merkintäoikeusannin taseemme vahvistamiseksi. Annin avulla lunastimme 40 miljoonan euron hybridilainan etujassa, ja vahvan kassavirran tukemana nettovelkaantumisasteemme painui erittäin hyvälle tasolle vuoden kuluessa.

## ”Onnistunut startti sähköiselle liiketoiminnalle.”

Syyskuussa avasimme uuden verkkokaupan Ruotsissa. Verkkokaupan tuotevalikoima kattaa koko Kronans Apotek -apteekiketjumme valikoiman. Myynti uuden kanavan kautta alkoi odotusten mukaisesti ja tulee olemaan tulevaisuudessa yhä tärkeämpi osa kuluttajaliiketoimintaamme. Verkkokauppamme Suomessa ja Baltian maissa menestyivät hyvin ja myynti kasvoi merkittävästi vuonna 2015. Ruotsin liiketoimintamme myynti ja kannattavuus kehittyivät hyvin erityisesti kauppatavaroiden ja käsikauppalääkkeiden myynnin kasvusta johtuen. Haasteita meille toivat rinnakaistuonnin voimakas putoaminen ja tiettyjen lääkkeiden hintaleikkaukset, joilla molemmilla oli negatiivinen vaikutus myyntikatteeseemme.

Suomessa solmimme useita pitkäaikaisia sopimuksia tärkeiden asiakkaiden kanssa. Ensimmäisellä vuosipuoliskolla uudistimme yhteistyösopimukset Abbottin, Orionin ja Boehringer Ingelheimin kanssa ja toisella vuosipuoliskolla MSD:n ja Orifarmin kanssa. Ruotsissa uudistimme yhteistyösopimukset Apoteksgruppenin ja Loydsin kanssa osto- ja logistiikkayhteistyöstä.

## ”Laajentuminen terveydenhuollon markkinoille.”

Joulukuussa allekirjoitimme sopimuksen lääkkeiden annosjakeluun erikoistuneen Svensk Dosin hankinnasta. Kauppa toteutui 8.2.2016. Svensk Dos avaa meille tärkeän väylän terveydenhuollon B2B-markkinoille. Yrityskauppa täydentää suunnitellusti kasvavaa palveluvalikoimaamme terveydenhuollon toimijoille.

Elokuussa julkaisimme päivitetyn strategian, uuden toimintamallin ja pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet. Tukeaksemme strategiaa investoimme operatiivisen tehokkuuden lisäämiseen ja markkina-asemamme vahvistamiseen. Oriola-KD:n hallitus on päättänyt noin 20 miljoonan euron lisäinvestoinneista konsernin tietojärjestelmien uudistamiseen ja Mankkaan logistiikkakeskuksen tehokkuuden lisäämiseen. Nyt päätetyt investoinnit toteutetaan

seuraavien kolmen vuoden aikana. Asiakkaillemme uusi toimintamalli tarkoittaa entistä parempaa palvelutasoa. Meille Oriola-KD:ssa muutos tarkoittaa matkaa kohti yhtenäisempää ja tehokkaampaa yritystä. Uuden toimintamallin mukaan Oriola-KD:n liiketoiminnot jaetaan 1.1.2016 alkaen kolmeen liiketoiminta-alueeseen ja toimintasegmentteihin: Kuluttaja, Palvelut ja Terveydenhuolto.

## ”Uusi toimintamalli varmistaa kilpailukykykymme.”

Vuosi 2016 näyttää tätä kirjoitettaessa monin tavoin vuoden 2015 kaltaiselta. Viranomaiset sekä Suomessa että Ruotsissa ovat jo päättäneet tai pohtivat parhaillaan toimenpiteitä terveydenhuollon kustannusten leikkaamiseksi. Tämä on Oriola-KD:lle sekä uhka että mahdollisuus. Uskon kuitenkin selvästi enemmän mahdollisuuksiin, joita välttämättömät uudistukset terveydenhuollon rakenteissa sekä uudet digitaaliset liiketoimintamallit tulevat tarjoamaan Oriola-KD:lle.

### Vuonna 2016 meillä on kolme avaintavoitetta:

1. Sähköisen liiketoiminnan aktiivinen kehittäminen
2. Tehokkuutta parantavien kehityshankkeiden menestyksekkäs läpivienti
3. Terveydenhuoltoliiketoiminnan edelleen kehittäminen

Kiitän kaikkia osakkeenomistajiamme, asiakkaitamme ja työntekijöitämme vuodesta 2015.

### Eero Hautaniemi toimitusjohtaja



Vuonna 2015 Oriola-KD:n liiketoiminnot jakautuivat kahteen liiketoimintasegmenttiin: Ruotsin lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa sekä Suomen ja Baltian lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa.

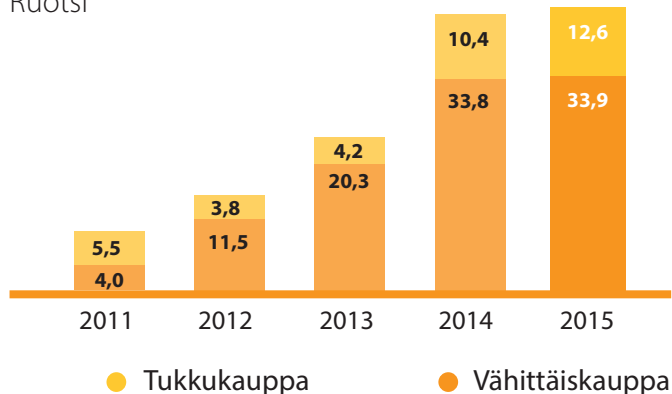
#### RUOTSIN LÄÄKKEIDEN VÄHITTÄIS- JA TUKKUKAUPPA

- Ruotsin vähittäiskaupan kannattavuutta tuki reseptivapaiden lääkkeiden ja terveydenhuollon kuluttajatuotteiden myynnin kasvu sekä kustannusrakenteen hallinta.
- Liikevoittoa rasitti rinnakaistuonnin merkittävä väheneminen sekä Ruotsin viranomaisten toteuttamat lääkkeiden hinnanalennukset vuoden 2014 neljännellä vuosineljänneksellä ja vuoden 2015 toisella vuosineljänneksellä.
- Ruotsin vähittäiskaupan suhteellista kannattavuutta heikensi uusien kalliiden, mutta matalakatteisten reseptilääkkeiden myynnin kasvu.
- Oriola-KD avasi suunnitelman mukaan verkkokaupan Ruotsissa 16.9.2015.
- Vuonna 2015 Oriola-KD avasi Ruotsissa 5 uutta Kronans Apotek -apteekkia. Oriola-KD:lla oli vuoden 2015 lopussa yhteensä 309 apteekkia.
- Reseptivapaiden lääkkeiden ja terveydenhuollon kuluttajatuotteiden osuus koko myynnistä vuoden 2015 lopussa oli 26 (27) %.
- Ruotsin tukkukaupan positiivista kehitystä tukivat vuonna 2014 solmitut uudet lääkepäämiessopimukset ja parantunut tehokkuus.
- Ensimmäisen kvartaalin aikana Oriola-KD uudisti yhteistyösopimukset Apoteksgruppenin ja Lloydsin kanssa osto- ja logistiikka-yhteistyöstä.

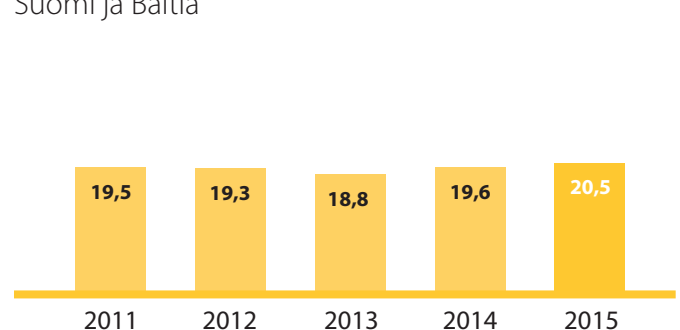


#### Liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä, milj. eur

Ruotsi

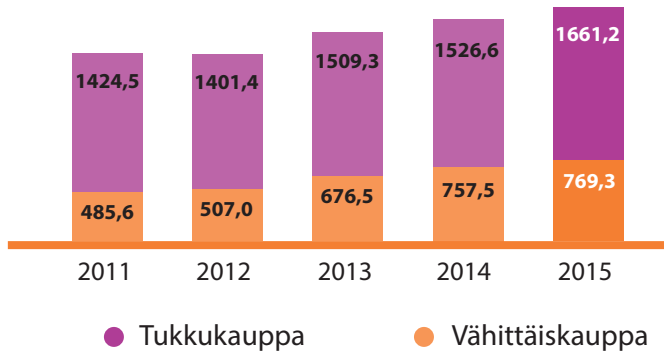


Suomi ja Baltia

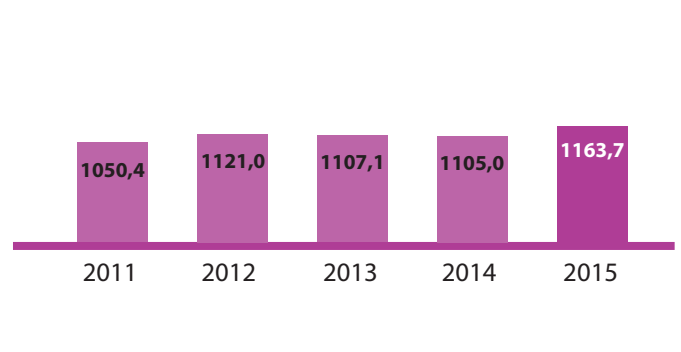


## Laskutus, milj. eur

## Ruotsi

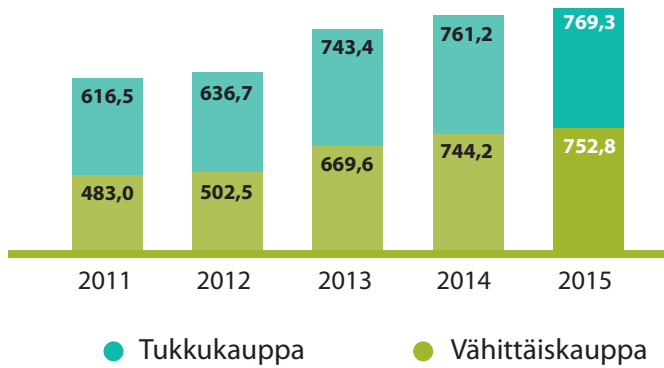


## Suomi ja Baltia

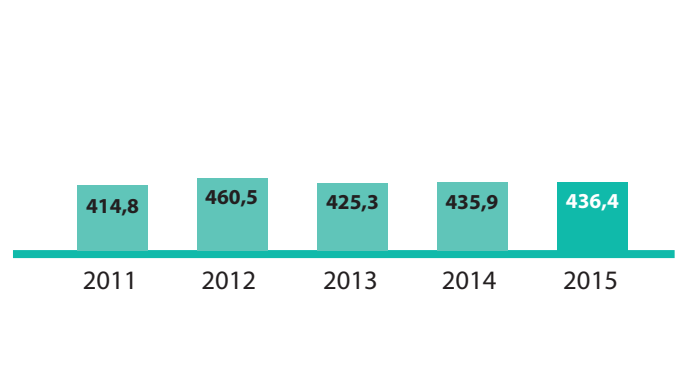


## Liikevaihto, milj. eur

## Ruotsi

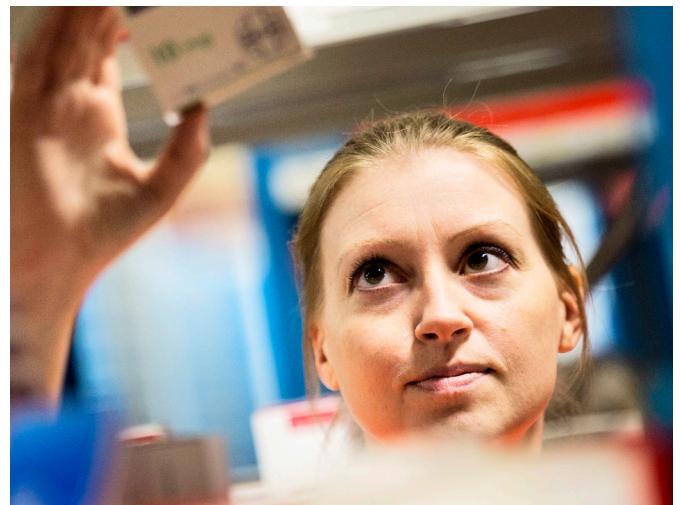


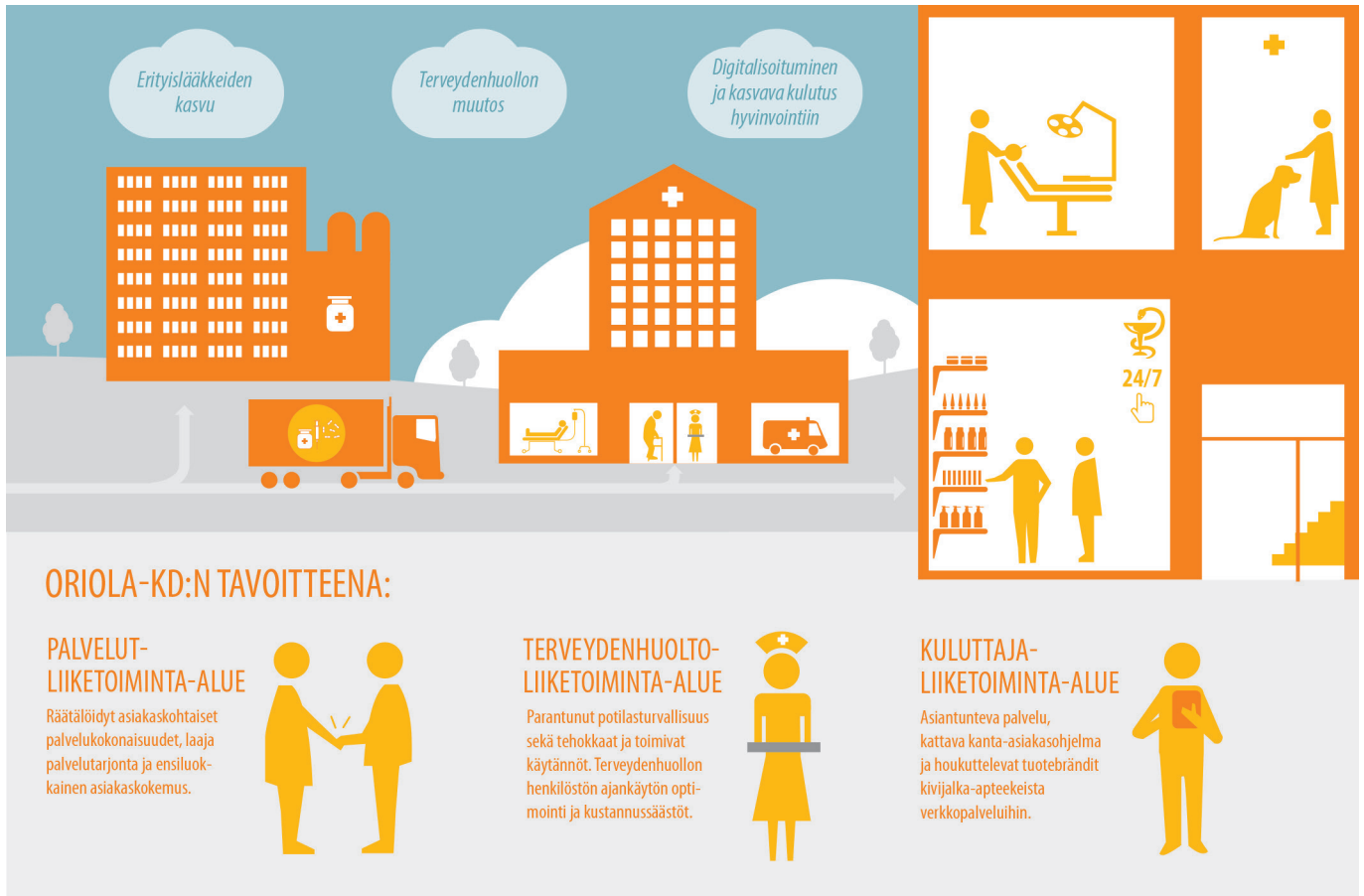
## Suomi ja Baltia



### SUOMEN JA BALTIAN LÄÄKEIDEN VÄHITTÄIS- JA TUKKUKAUPPA

- Suomen lääkkeiden tukkukaupassa Oriola-KD uudisti merkittävät pitkäaikaiset yhteistyösopimukset Abbottin, Orionin, Boehringer Ingelheimin, MSD:n ja Orifarmin kanssa.
- Suomen lääkkeiden tukkukaupan keskeisten lääkeyrityksiä myynnin kasvu vahvisti tukkukaupan laskutuksen positiivista kehitystä.
- Lääkeyrityksille suunnattu palvelumyynti kasvoi edelleen.
- Oriolashop.fi:n myynnin kasvu tuki Consumer Healthin liikevaihdon positiivista kehitystä.
- Consumer Health -liiketoiminnan kannattavuus laski vertailukaudesta edelleen jatkuneen kireän kilpailutilanteen johdosta kasvaneiden alennusten seurauksena.





### Oriola-KD:n päivitetyn strategian keskiössä ovat eri asiakasryhmät. Uusi toimintamalli näkyy asiakkaille parempana asiakaskokemuksena ja hyötyinä.

Ihmiset ovat entistä kiinnostuneempia omasta terveydestään ja elävät pidempään. Kulutus terveyteen ja hyvinvointiin kasvaa. Kuluttajat ovat vaativampia, teknisesti edistyneitä ja tottuneita asioimaan 24/7-maailmassa. Vähittäiskauppa digitalisoituu ja sähköiset palvelut nousevat välttämättömyydeksi.

Myös lääke-markkinat ovat murroksessa. Eri toimijoiden roolit muuttuvat, markkinoille tulee uudenlaisia toimijoita ja markkinat konsolidoituvat. Lääkeyritykset erikoistuvat ja keskittyvät ydinliiketoimintaansa. Digitalisoituminen vaikuttaa kaikkiin toimijoihin ja sähköisten palveluiden tarve kasvaa. Muutokset kasvattavat kysyntää uusille palveluille.

Ikääntyvien osuus väestöstä on ripeässä kasvussa, minkä seurauksena terveydenhuollon tarve kasvaa. Muutos avaa uusia liiketoimintamahdollisuuksia julkisessa ja yksityisessä terveydenhuollossa.

#### STRATEGIA MUUTTUVASSA LIIKETOIMINTAYMPÄRISTÖSSÄ

Oriola-KD auttaa kuluttajia voimaan hyvin. Omissa apteekeissaan Oriola-KD tarjoaa asiantuntevaa neuvontaa terveyteen ja hyvinvointiin sekä laajan ja laadukkaan valikoiman tuotteita. Terveystieteiden eri toimijoille Oriola-KD tarjoaa laajan valikoiman palveluita Ruotsissa, Suomessa ja Baltian maissa. Oriola-KD yhdistää kuluttajat ja lääkeyritykset ainutlaatuisella tavalla. Oriola-KD avaa lääkeyrityksille tehokkaan pääsyn markkinoille ja edistää ihmisten hyvinvointia

varmistamalla, että lääkkeet, terveydenhuollon kuluttajatuotteet ja palvelut toimitetaan turvallisesti ja asiakasystävällisesti.

#### Oriola-KD vastaa toimintaympäristön haasteisiin muuttamalla:

- Laajentamalla perinteisestä lääkejakelutoiminnasta lääkeyhtiöiden ja vähittäiskaupan palveluihin
- Tarjoamalla lääkeyrityksille keskitetyn kontaktin Pohjoismaissa ja Baltiassa
- Kehittämällä digitaalisia palveluita sekä palveluliiketoiminnassa että osana kuluttajaliiketoiminnan strategiaa
- Tarjoamalla lääkehuolto- ja terveydenhuollon palveluita muun muassa sairaaloille
- Tarjoamalla erinomaista asiakaskokemusta ja tuotevalikoimaa
- Tehostamalla toimintaa kilpailukykyyn parantamiseksi

#### ASIAKKAAT

Oriola-KD tarjoaa palveluita eri terveydenhuollon toimijoille - lääkeyrityksille, apteekeille, sairaaloille, sairaanhoitopiireille ja klinikoille, eläinlääkäreille ja päivittäistavara- ja eläinlääkäreille - ja auttaa asiakkaitaan menestymään. Kuluttajille Oriola-KD tarjoaa asiantuntevaa neuvontaa terveyteen ja hyvinvointiin sekä laajan ja laadukkaan valikoiman tuotteita omissa apteekeissaan.





### UUDET LIIKETOIMINTA-ALUEET

Vastatakseen muuttuvan toimintaympäristön haasteisiin ja palvelukseen asiakkaitaan entistä paremmin Oriola-KD uudistaa toimintamallinsa. Oriola-KD:n liiketoiminnot jaettiin 1.1.2016 alkaen kolmeen liiketoiminta-alueeseen ja toimintasegmentteihin: Kuluttaja, Palvelut ja Terveystuolto.

**Kuluttaja-liiketoiminta-alue** keskittyy kuluttajien terveyteen ja hyvinvointiin liittyviin tarpeisiin, tuotteisiin ja palveluihin.

**Palvelut-liiketoiminta-alue** tarjoaa räätälöityjä palveluita lääkeyrityksille, apteekkeille, päivittäistavara-kaupalle ja eläinlääkäreille.

**Terveystuolto-liiketoiminta-alue** tarjoaa palveluita sairaaloille, terveyskeskuksille ja muille terveydenhuoltoalan toimijoille.

### UUDET PITKÄN AIKAVÄLIN TALOUDELLISET TAVOITTEET:

- Markkinakasvun mukainen liiketoiminnan kasvu
- Vuotuinen EPS kasvu yli 5 prosenttia, ilman kertaluonteisia eriä
- Sijoitetun pääoman tuotto yli 20 prosenttia
- Oikaistu nettovelkaantumisaste 30-60 %\*

\*Nettovelkoihin lisätään myydyt myyntisaamiset



LÄÄKETEOLLISUUDEN  
TÄRKEÄ KUMPPANI



Oriola KD  
The Channel for Health



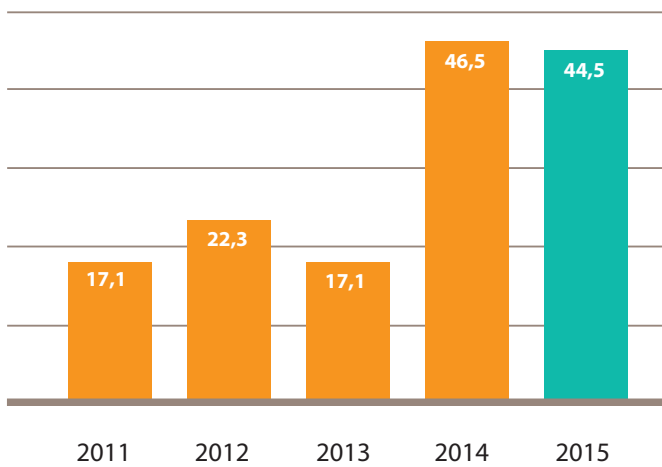
YHTEYS PAIKALLISIIN  
KULUTTAJIIN

Oriola-KD edistää ihmisten hyvinvointia varmistamalla, että lääkkeet ja terveydenhuollon kuluttajatuotteet toimitetaan turvallisesti ja asiakasystävällisesti.

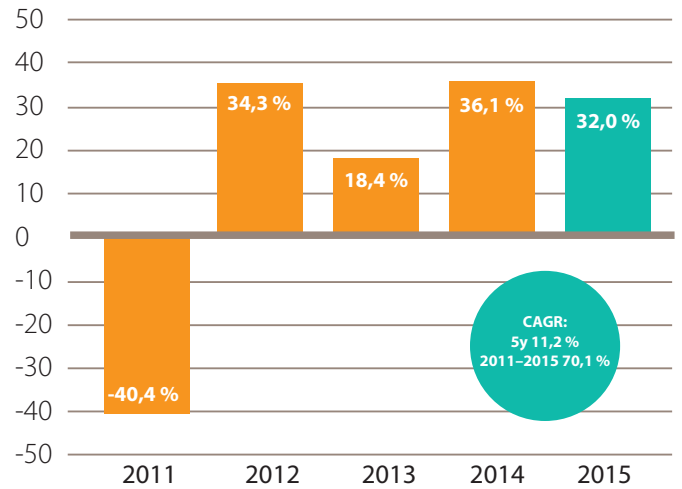
ORIOLA-KD:N ARVOT

OLEMME AVOIMIA • TYÖSKENTELEMME YHDESSÄ • OLEMME ALOITTEELLISIA • KANNAMME VASTUUN

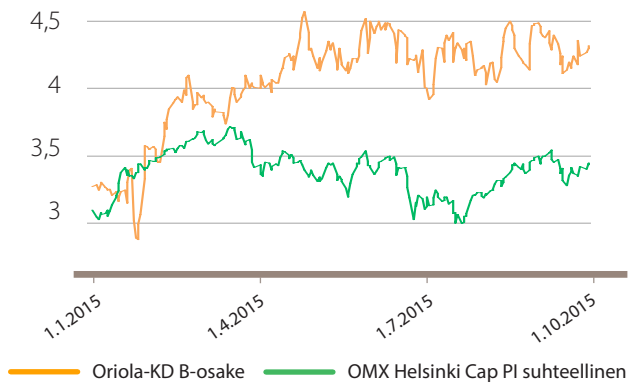
Jatkuvien liiketoimintojen tilikauden tulos, milj. eur



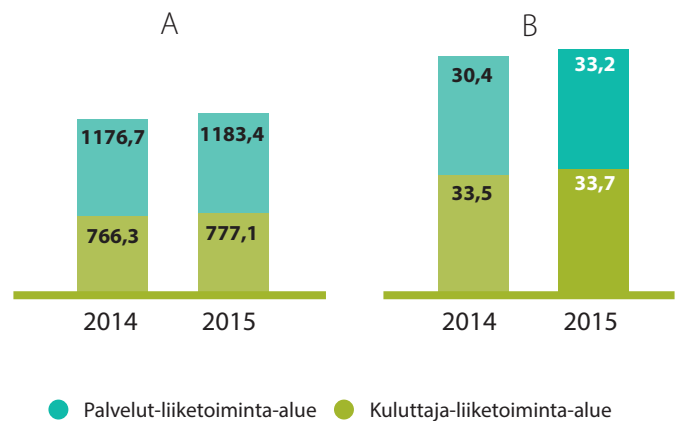
Kokonaistuotto, B-osake



Vuoden kurssikehitys, 1.1.2015–31.12.2015, eur



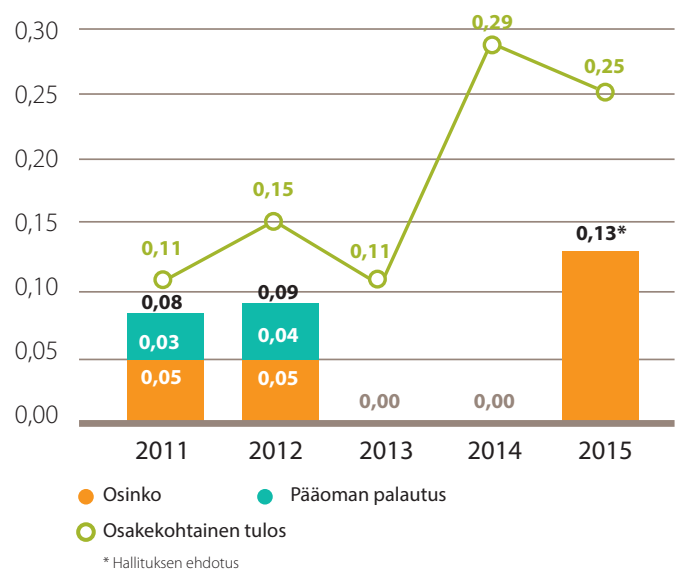
Liikevaihto (A) ja liikevoitto ilman kertaluonteisia eriä (B) uuden toimintamallin mukaisesti 2014–2015, milj. eur



Suurimmat osakkeenomistajat 31.12.2015

	% Kaikista osakkeista	% koko äänimäärästä
1. Mariatorp Oy	7,77	8,06
2. Wipunen varainhankinta Oy	4,85	4,63
3. Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	4,19	6,16
4. Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma	4,18	7,26
5. Mandatum Henkivakuutusosakeyhtiö	2,51	1,85
6. Fondita Nordic Micro Cap Placeringsfond	1,87	0,28
7. Vakuutusosakeyhtiö Henki-Fennia	1,53	0,70
8. Medical Investment Trust Oy	1,14	2,57
9. Maa- ja Vesitekniiikan Tuki ry.	1,13	3,30
10. Kansaneläkelaitos, KELA	1,10	0,16

Osinko ja jatkuvien liiketoimintojen osakekohtainen tulos, eur



## Hallituksen jäsenet toimikaudella 2015-2016

**ANSSI VANJOKI**

hallituksen puheenjohtaja

kauppatieteiden maisteri, s.1956

Oriola-KD:n hallituksen riippumaton jäsen  
vuodesta 2015 alkaen.**JUKKA ALHO**varapuheenjohtaja  
palkitsemisvaliokunnan puheenjohtaja

diplomi-insinööri, s.1952

Oriola-KD:n hallituksen riippumaton jäsen  
vuodesta 2011 alkaen.**PER BÅTELSON**

diplomi-insinööri, s.1950

Oriola-KD:n hallituksen riippumaton jäsen  
vuodesta 2010 alkaen.**ANJA KORHONEN**

tarkastusvaliokunnan puheenjohtaja

kauppatieteiden maisteri, s.1953

Oriola-KD:n hallituksen riippumaton jäsen  
vuodesta 2014 alkaen.**KUISMA NIEMELÄ**

filosofian maisteri, s.1958

Oriola-KD:n hallituksen riippumaton jäsen  
vuodesta 2014 alkaen.**EVA NILSSON BÅGENHOLM,**

lääkäri, s.1960

Oriola-KD:n hallituksen riippumaton jäsen  
vuodesta 2015 alkaen.**MATTI RIIHKO**kauppatieteiden maisteri, psykologian maisteri,  
s.1962Oriola-KD:n hallituksen riippumaton jäsen  
vuodesta 2014 alkaen.**STAFFAN SIMBERG**

MBA, s.1949

Oriola-KD:n hallituksen riippumaton jäsen  
vuodesta 2015 alkaen.

## Johtoryhmä 31.12.2015

**EERO HAUTANIEMI**

toimitusjohtaja

kauppatieteiden maisteri, s.1965

Oriola-KD:n palveluksessa  
vuodesta 2006 alkaen.**SARI AITOKALLIO**

talous- ja rahoitusjohtaja

OTK, VT, s.1960

Oriola-KD:n palveluksessa  
vuodesta 2015 alkaen.**LARS BIRKELAND**

johtaja, Kuluttaja-liiketoiminta-alue

kauppatieteiden maisteri, s.1964

Oriola-KD:n palveluksessa  
vuodesta 2012 alkaen.**THOMAS GAWELL**

johtaja, Terveystuolto-liiketoiminta-alue

kauppatieteiden maisteri, s.1963

Oriola-KD:n palveluksessa  
vuodesta 2001 alkaen.**JUKKA MÄKELÄ**

kehitysjohtaja

kauppatieteiden maisteri, s.1963

Oriola-KD:n palveluksessa  
vuodesta 2013 alkaen.**TEIJA SILVER**

henkilöstöjohtaja

kauppatieteiden maisteri, s.1964

Oriola-KD:n palveluksessa  
vuodesta 2006 alkaen.**KIMMO VIRTANEN**johtaja, Palvelut-liiketoiminta-alue  
toimitusjohtajan sijainen, Oriola-KD Oyj

kauppatieteiden maisteri, s.1968

Oriola-KD:n palveluksessa  
vuodesta 2006 alkaen.**Sijoittajasuhteet**Sari Aitokallio, talousjohtaja  
010 429 2112  
sari.aitokallio@oriola-kd.comEero Hautaniemi, toimitusjohtaja  
010 429 2109  
eero.hautaniemi@oriola-kd.comir@oriola-kd.com  
www.oriola-kd.com/sijoittajat



**ORIOLA-KD OYJ**

Orionintie 5

PL 8

02101 Espoo

[www.oriola-kd.com](http://www.oriola-kd.com)