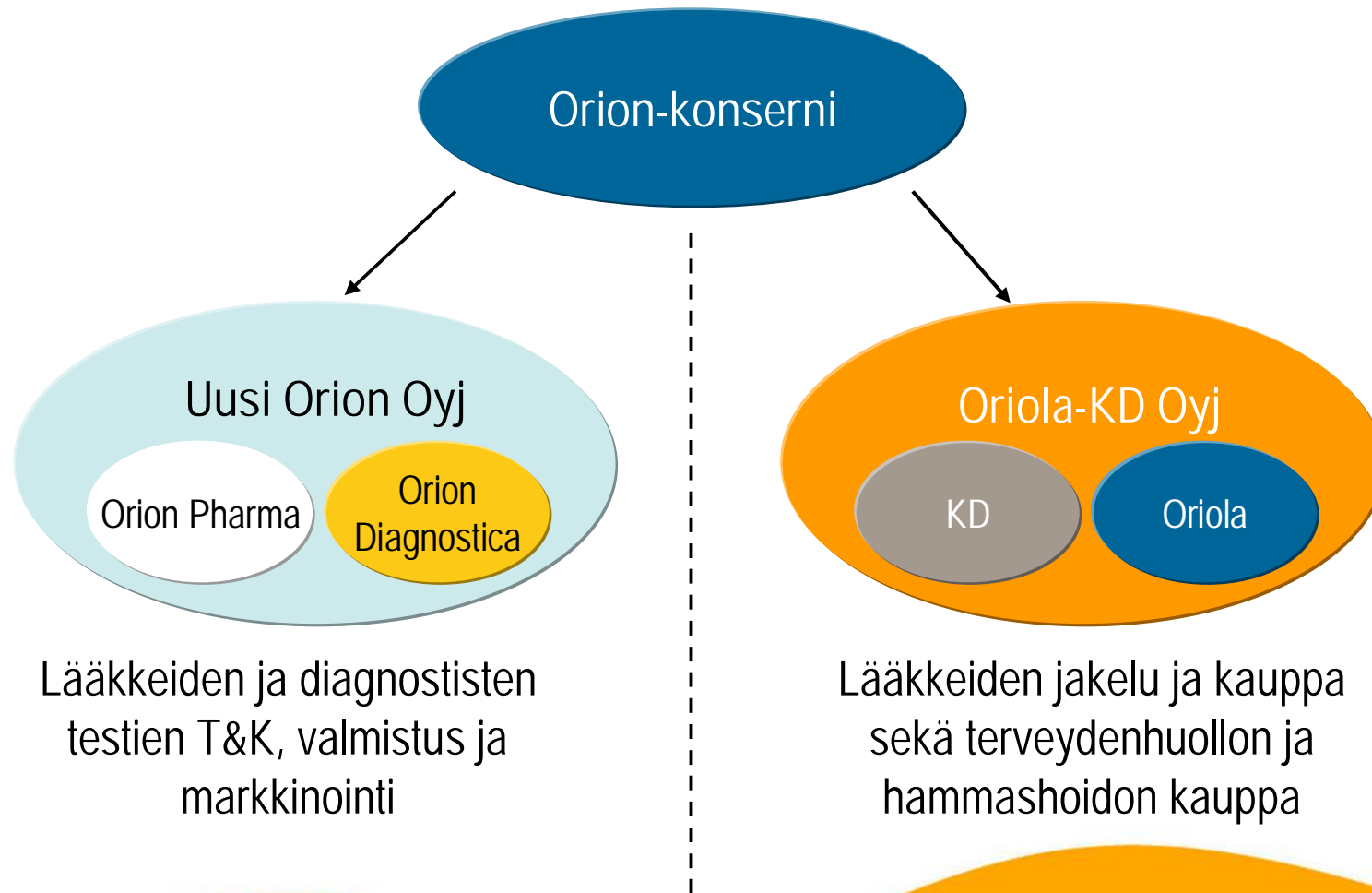


Terveydenhuollon kasvava ammattilainen

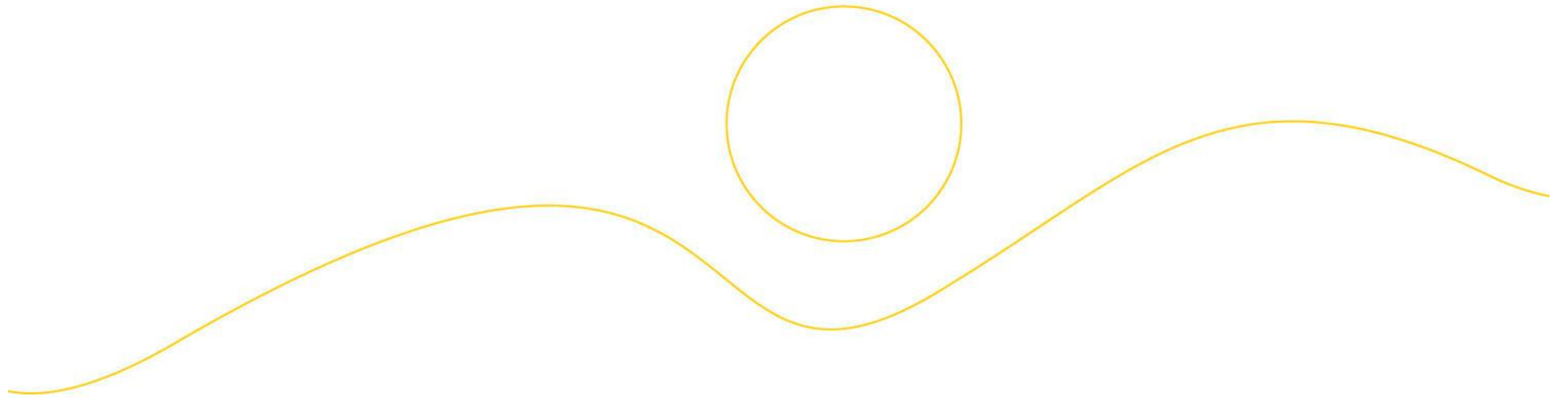


Orion jakautuu 1.7.2006



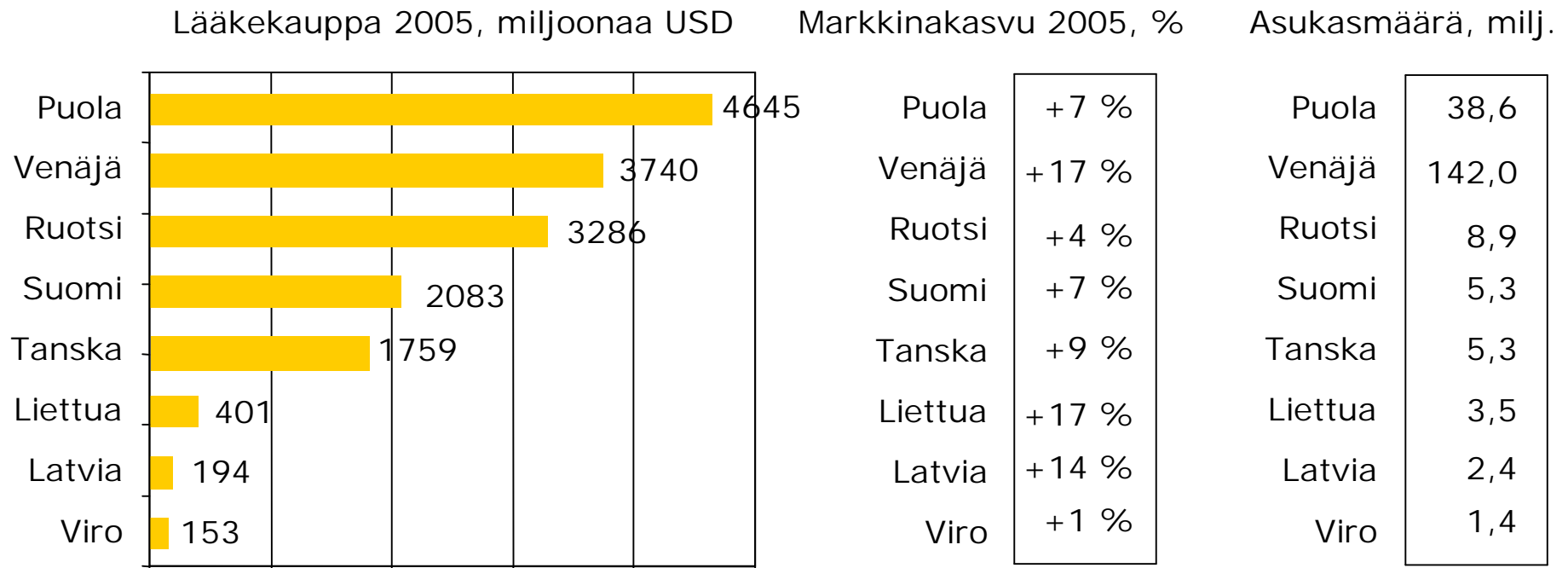
Lääkkeiden ja diagnostisten testien T&K, valmistus ja markkinointi

Lääkkeiden jakelu ja kauppa sekä terveydenhuollon ja hammashoidon kauppa



Yleiset markkinatrendit

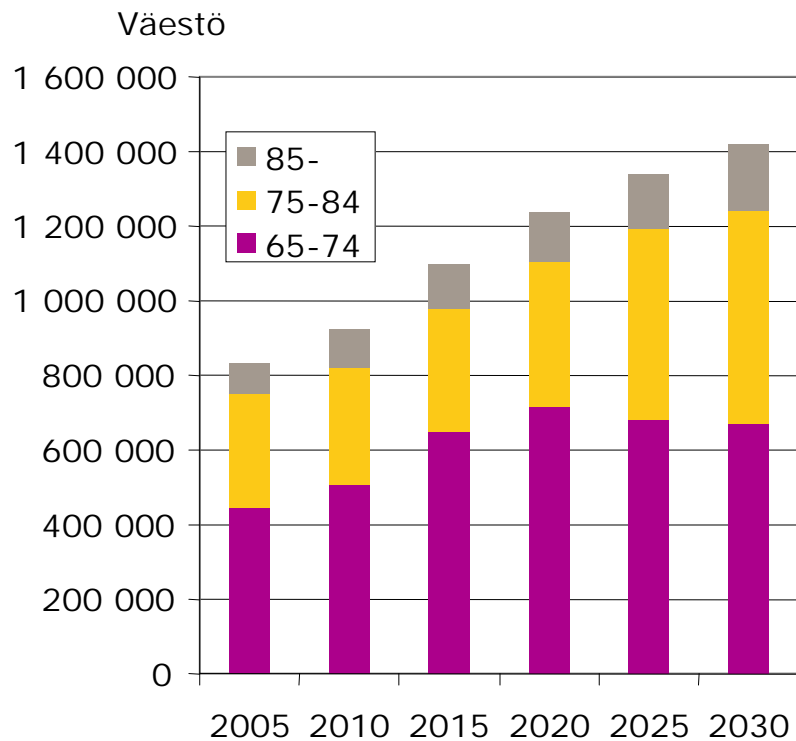
Lääkkeiden jakelun ja kaupan markkinat Itämeren alueella



Lähde: IMS World Review 2006

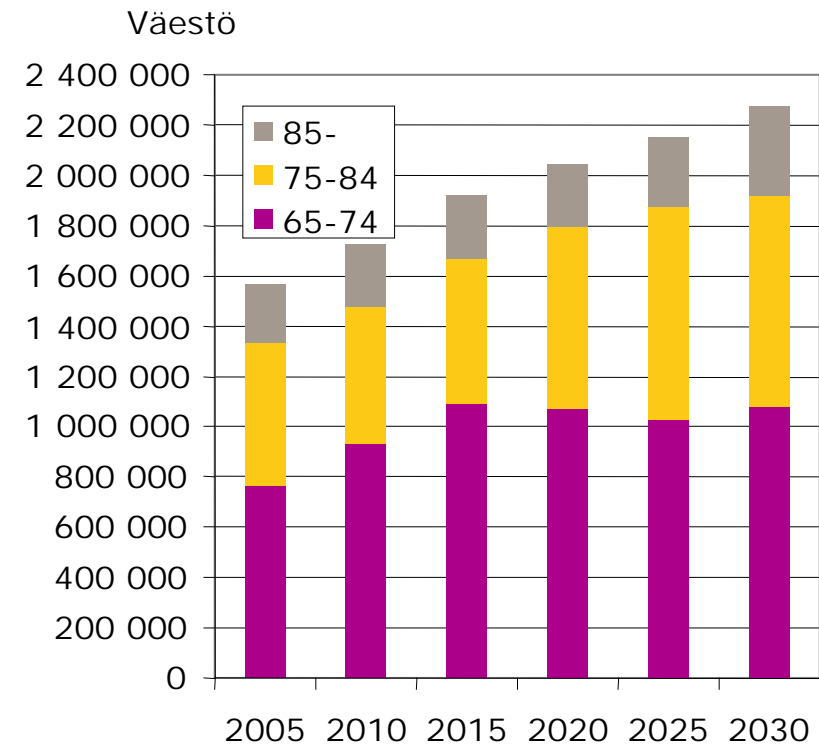
Terveydenhuollon menot kasvavat

Yli 65-vuotiaiden osuus Suomessa

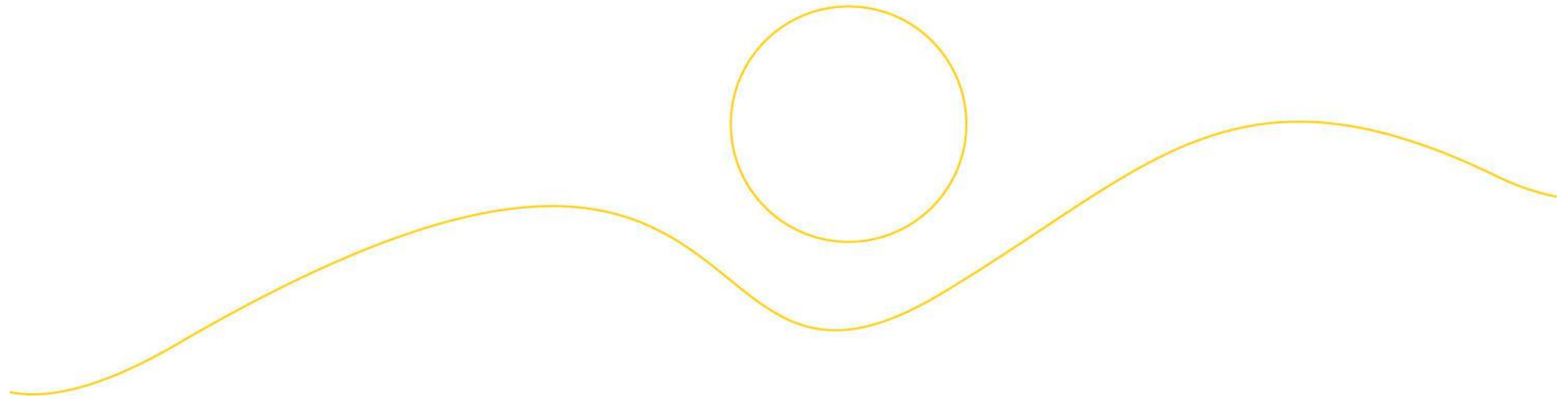


Lähde: Statistics Finland, 2003

Yli 65-vuotiaiden osuus Ruotsissa



Lähde: Statistics Sweden



Oriola-KD:n liiketoiminta

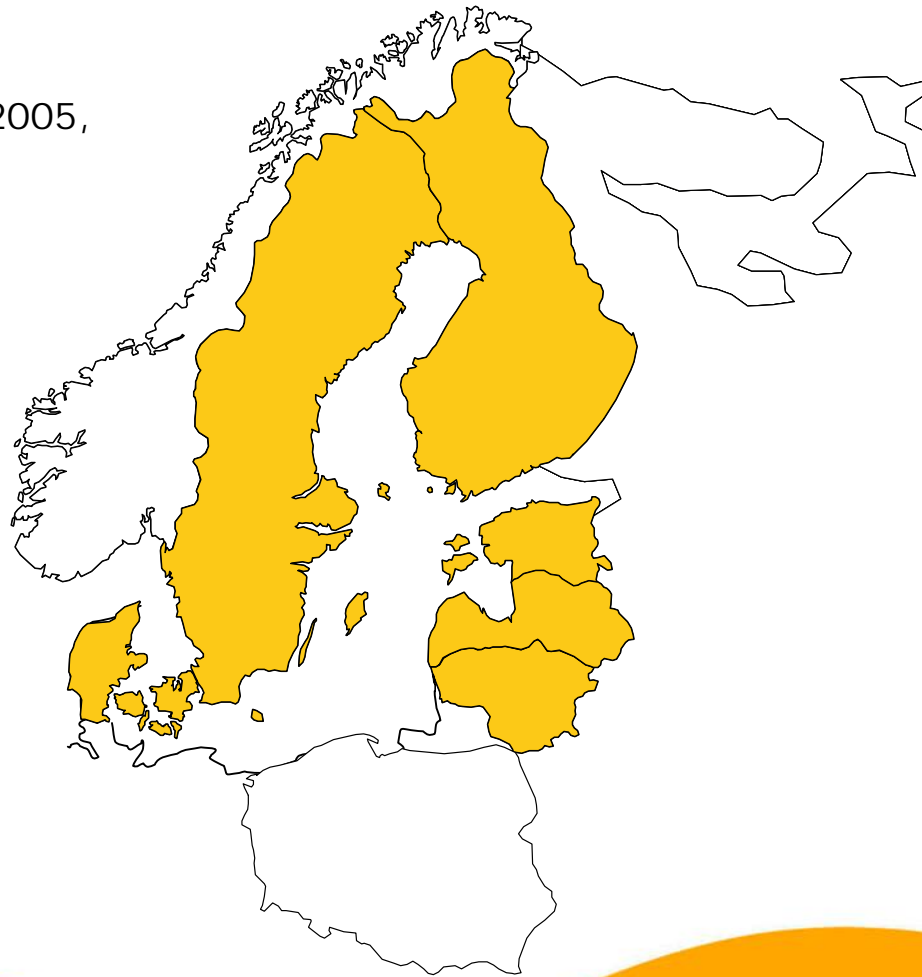
Markkinat ja laskutus markkina-alueittain

Laskutus markkina-alueittain 2005,
milj. euroa

Ruotsi	1 450 M€
Suomi	950 M€
Baltian maat	50 M€
Tanska	5 M€

Henkilöstö markkina-
alueittain 2006

Suomi	836
Ruotsi	458
Tanska ja Baltian maat	243



Liiketoimintasegmentit ja avainluvut

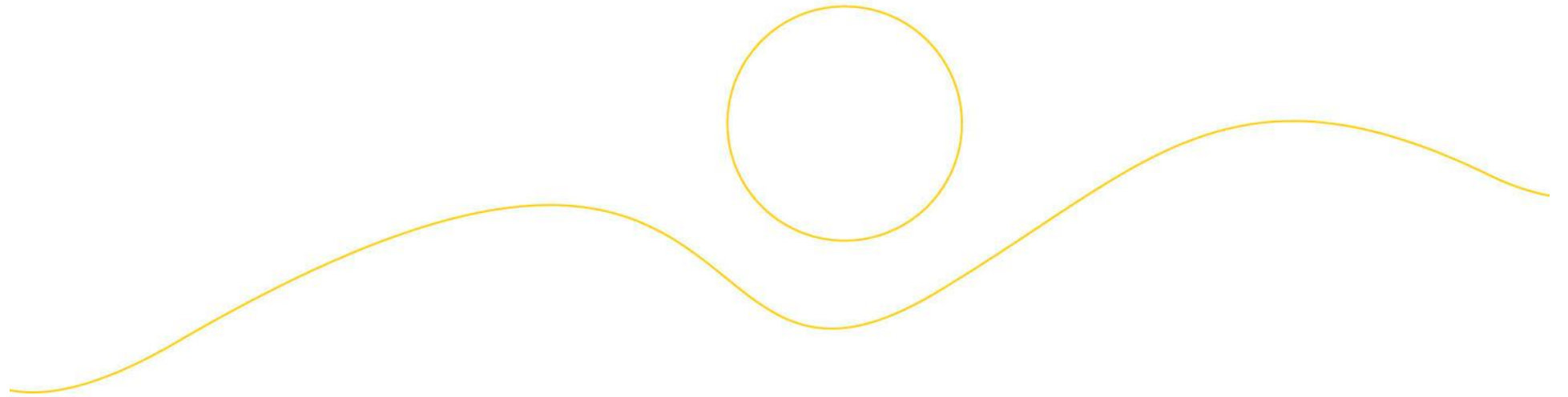
			Osuus konsernissa
Lääkkeiden jakelu ja kauppa	Laskutus M€	2 125	89%
	Liikevoitto M€	18	67%
Terveystuotteiden ja hammashoidon kauppa	Laskutus M€	267	11%
	Liikevoitto M€	9	33%

- Jakelu
- Tukkukauppa
- Vähittäiskauppa

- Terveystuotteiden tuotteet
- Terveystuotteiden jakelupalvelut
- Hammashoidon tuotteet

Strategia

- Olla johtava yhtiö lääkkeiden jakelussa ja kaupassa sekä terveydenhuollon ja hammashoidon kaupassa Suomessa ja Ruotsissa kehittämällä näitä molempia segmenttejä ja investoimalla niihin
- Kasvaa selektiivisesti Baltian maissa, Puolassa, Tanskassa ja Venäjällä sekä orgaanisesti että yritysostoin



Lääkkeiden jakelu ja kauppa

Lääkkeiden jakelu ja kauppa – liiketoiminta

Jakelu



Tukku-
kauppa

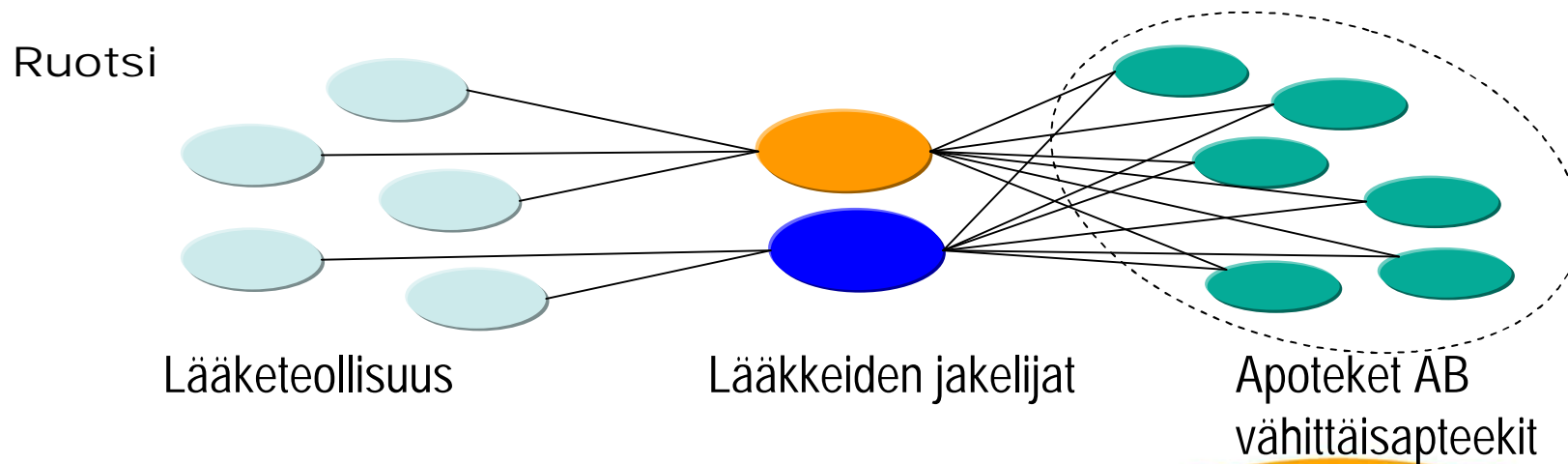
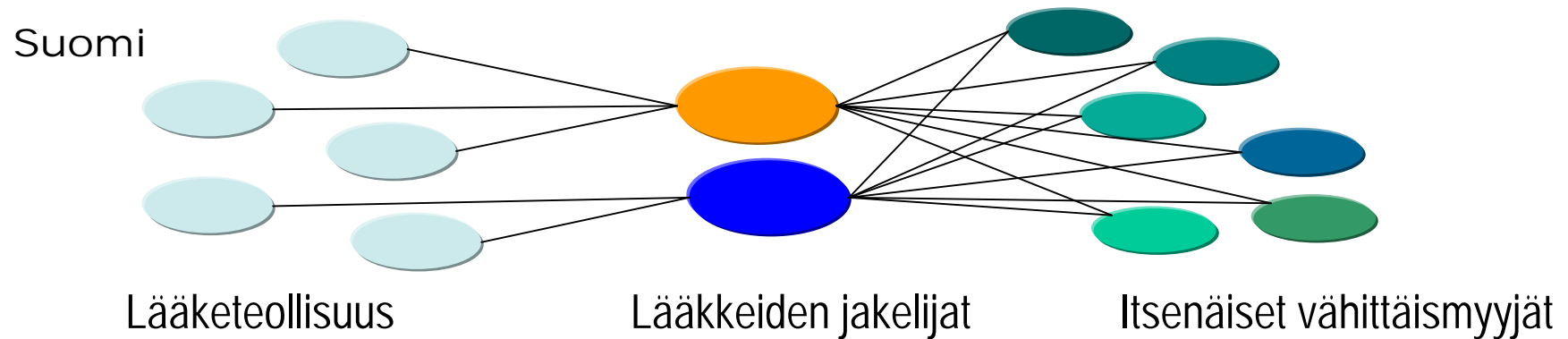


Vähittäis-
kauppa



Liiketoimintalogiikka:

Lääkkeiden jakelu ja kauppa



Lääkkeiden jakelu ja kauppa

	Suomi	Ruotsi	Baltian maat
Markkina- koko	1,7 miljardia euroa	2,8 miljardia euroa	0,7 miljardia euroa
Markkina- asema	<ul style="list-style-type: none">•Toiseksi suurin•Markkinaosuus 42%•Markkinajohtaja vapaakaupan tuotteissa apteekkeille	<ul style="list-style-type: none">•Toiseksi suurin•Markkinaosuus 43%	<ul style="list-style-type: none">•Kolmanneksi tai neljänneksi suurin kussakin maassa•Noin 5 %:n markkinaosuus
Keskeiset toimen- piteet	<ul style="list-style-type: none">•Päämiesten määrän lisääminen•Apteekkimarkkinoinnin vahvistaminen	<ul style="list-style-type: none">•Päämiesten määrän lisääminen•Apteekki- markkinoinnin aloittaminen	<ul style="list-style-type: none">•Vertikaalinen integroituminen apteekki- liiketoimintaan

Lääkkeiden jakelun ja kaupan päämiehiä

AMGEN

 **MERCK SHARP & DOHME**



sanofi aventis

Because health matters

AstraZeneca 

 **NOVARTIS**

Baxter


novo nordisk®

 **SCHERING**
making medicine work

 **Boehringer
Ingelheim**

 **Organon**

 **Schering-Plough**

 **gsk**
GlaxoSmithKline

 **ORION
PHARMA**

STADA

Wyeth

 **JANSSEN-CILAG**

 **Pfizer**

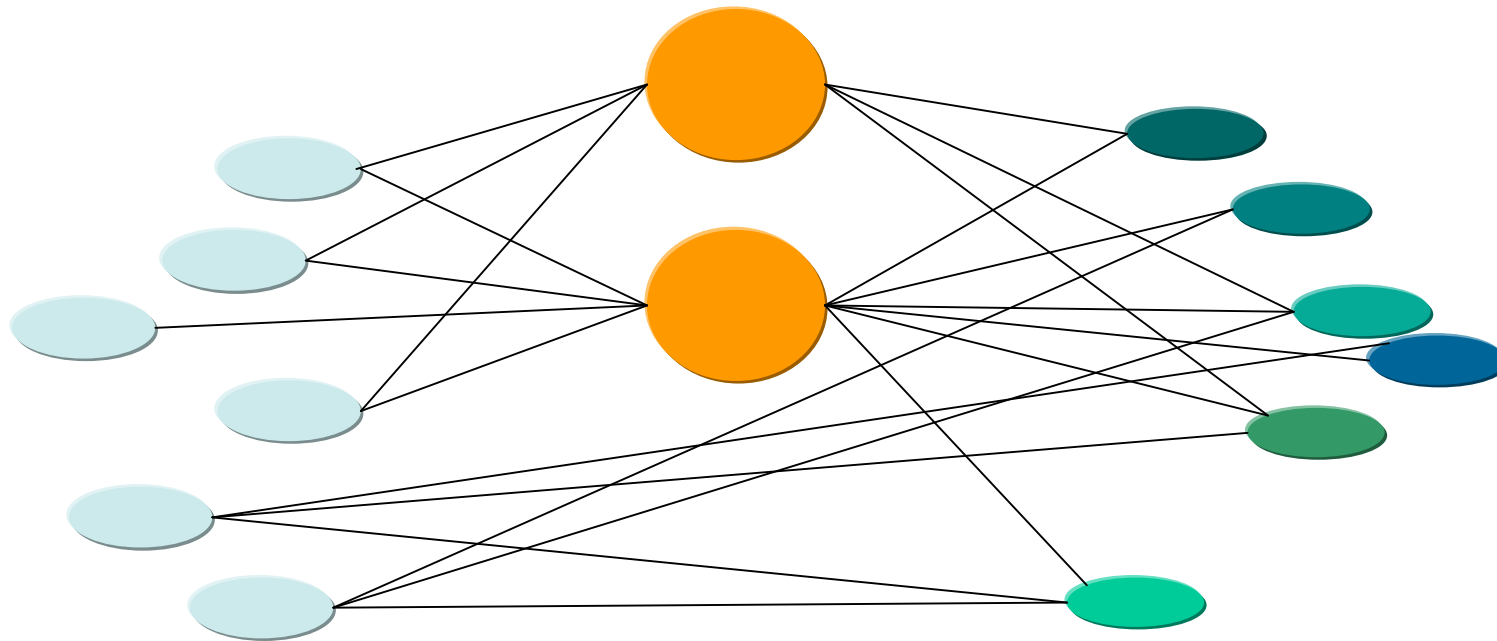
 **Oriola KD**



Terveydenhuollon ja hammashoidon kauppa

Liiketoimintalogiikka:

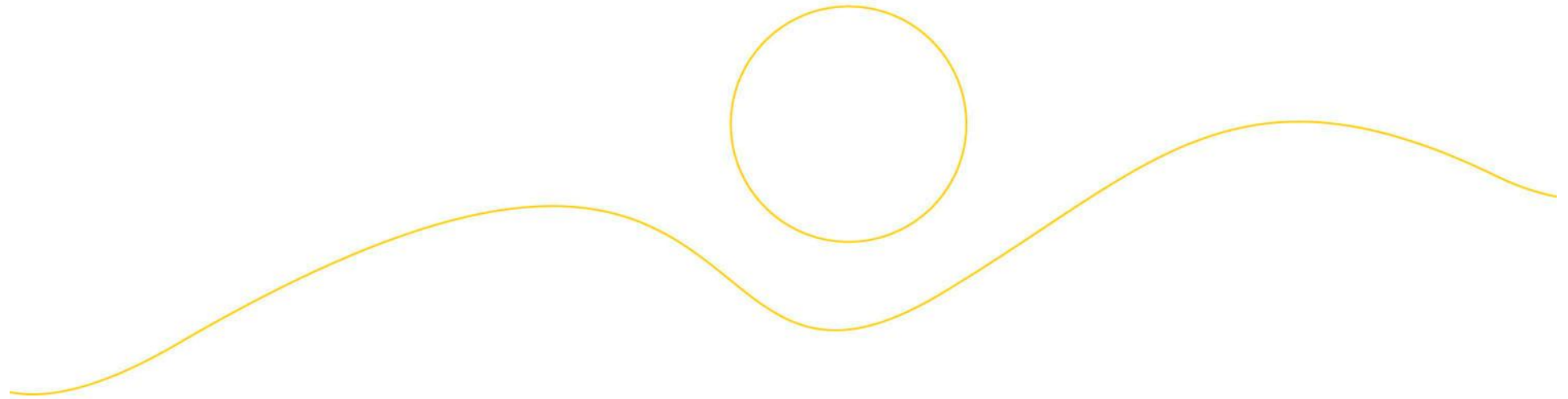
Terveydenhuollon ja hammashoidon kauppa



Terveydenhuollon ja
hammashoidon
toimittajat

Terveydenhuollon
ja hammashoidon
jakelijat

Sairaalat,
hammaslääkärit
jne...



Terveydenhuollon kauppa

Terveydenhuollon kauppa – tuotetarjonta

Toimenpide-
tuotteet



Hoitotarvikkeet



Kuvantamisen
laitteet



Laboratoriot

Terveydenhuollon kauppa

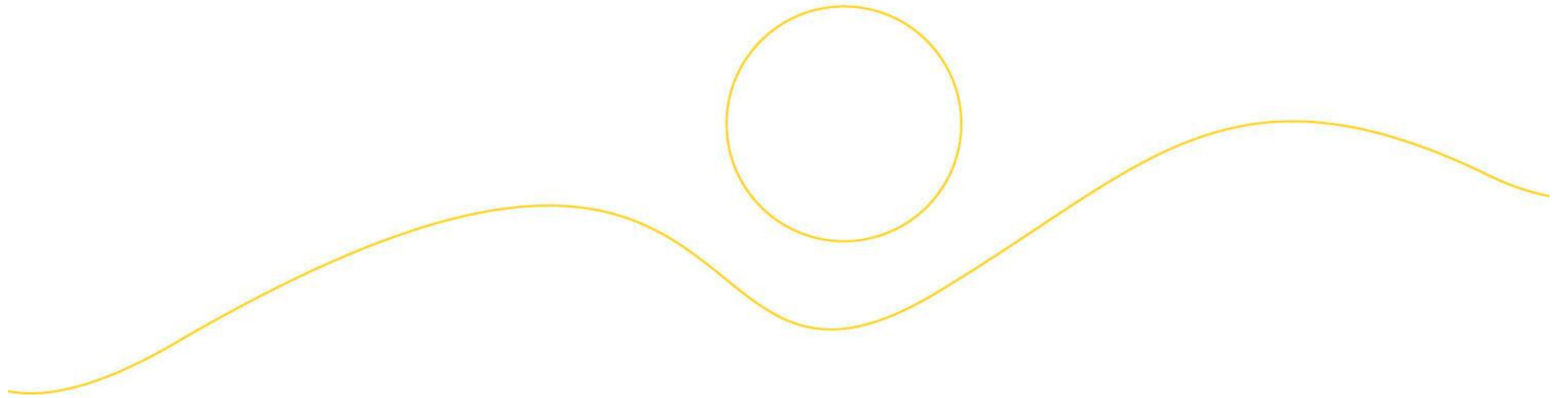
	Suomi	Ruotsi ja Tanska	Baltian maat
Markkina- koko	0,6 miljardia euroa	2,1 miljardia euroa	0,2 miljardia euroa
Markkina- asema	<ul style="list-style-type: none">•Markkinajohtaja•Noin 15% markkinaosuus	<ul style="list-style-type: none">•Pienimuotoista toimintaa (<10 milj. euroa) leikkaussali- ja anestesiatuotteissa	<ul style="list-style-type: none">•Kasvava markkina-asema (<10 milj. euroa) sairaalatarvikkeissa ja valikoiduissa laboratoriotuotteissa
Keskeiset toimen- piteet	<ul style="list-style-type: none">•Johtavan aseman vahvistaminen tiivistämällä yhteistyötä johtavien toimittajien kanssa ja kehittämällä tuotevalikoimaa	<ul style="list-style-type: none">•Valikoiman laajentaminen erityisesti leikkaussalien ja tehohoidon tuotteissa•Kulutustavaroiden tukkukaupan aloittaminen	<ul style="list-style-type: none">•Valikoiman kehittäminen kasvavilla markkinasegmenteillä

Terveydenhuollon kaupan päämiehiä



Terveydenhuollon jakelupalvelut

- Terveydenhuollon logistiikkapalvelut
 - Logistiikkapalvelut sisältäen varastoinnin julkisen sektorin terveydenhuollon asiakkaille
- Kotijakelu
 - Sairaalarvikkeiden toimitus suoraan kotitalouksille
- Jakelupalvelut
 - Jakelupalvelut sairaanhoitotarvikkeiden valmistajille



Hammashoidon kauppa

Hammashoidon kauppa - tuotetarjonta

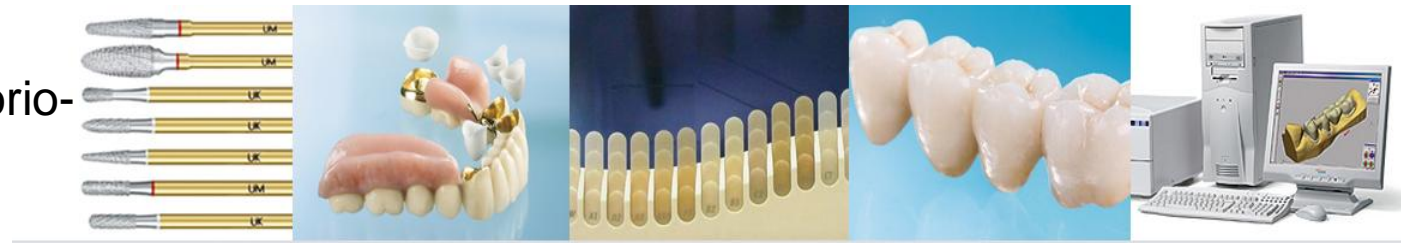
Kulutustarvikkeet
ja oikomishoidon
tuotteet



Laitteet



Hammaslaboratorio-
tuotteet



Hammashoidon kauppa

	Suomi	Ruotsi ja Tanska	Baltian maat
Markkina- koko	60 miljoonaa euroa	160 miljoonaa euroa	25 miljoonaa euroa
Markkina- asema	<ul style="list-style-type: none">•Markkinajohtaja•Yli 50% markkinaosuus	<ul style="list-style-type: none">•Vahva asema valikoiduilla tuotealueilla	<ul style="list-style-type: none">•Markkinajohtaja tai toiseksi suurin maasta riippuen
Keskeiset toimen- piteet	<ul style="list-style-type: none">•Johtavan markkina- aseman vahvistaminen•Ensimmäisen laseeraamassa uusia teknologioita	<ul style="list-style-type: none">•Tuotevalikoiman kehittäminen•Digitaalikuvaamis- laitteiden myynnin lisääminen	<ul style="list-style-type: none">•Laitemyynnin lisääminen

Hammashoidon kaupan päämiehiä

sirona.

SOREDEX

heka*dent*al



BISCO

ULTRADENT PRODUCTS, INC.

METASYS

3M ESPE
3M Unitek

Q-dent

Top/Dent

ivoclar vivadent

GC
FIRST IS QUALITY

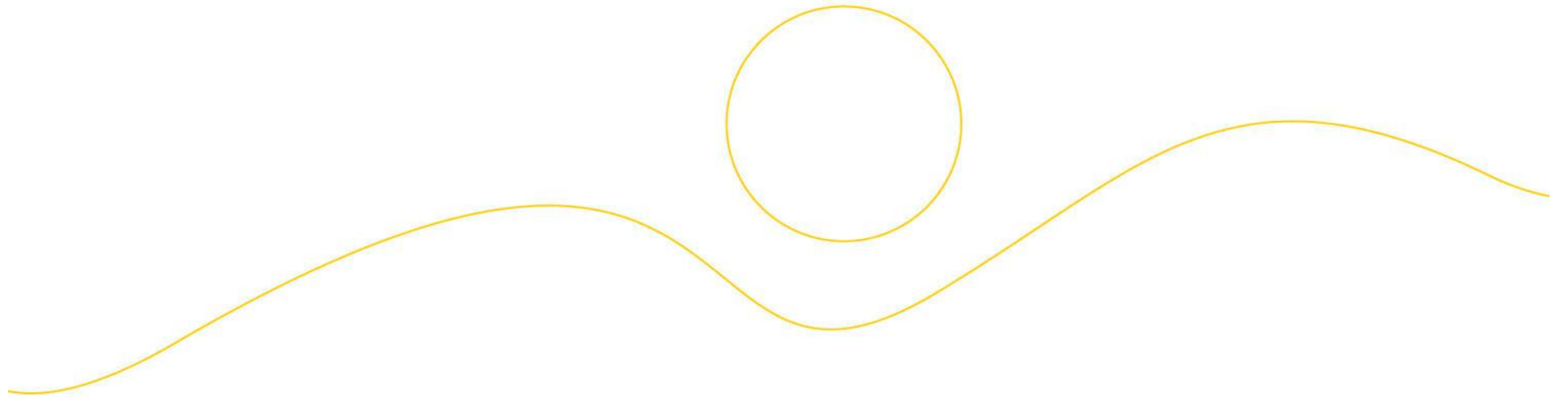
BEGO

Komet

Kerr

DENTSPLY
DETRAY

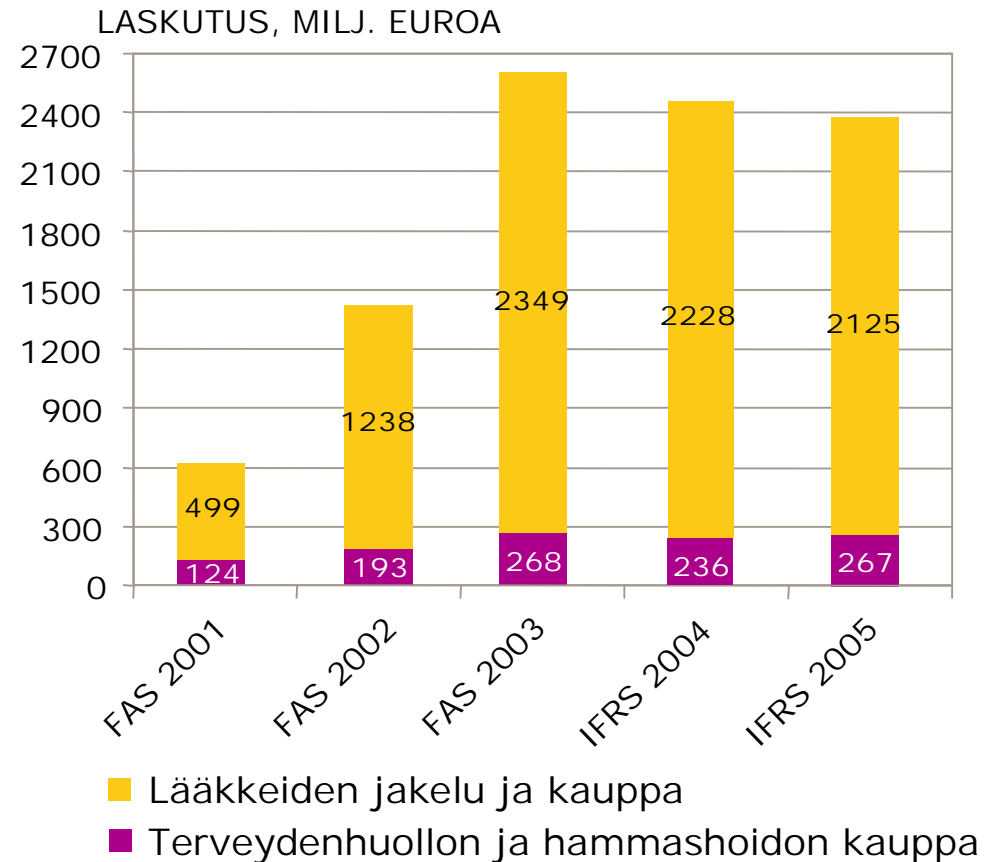
 Oriola KD



Taloudellinen katsaus

Lisää panostusta kasvuun

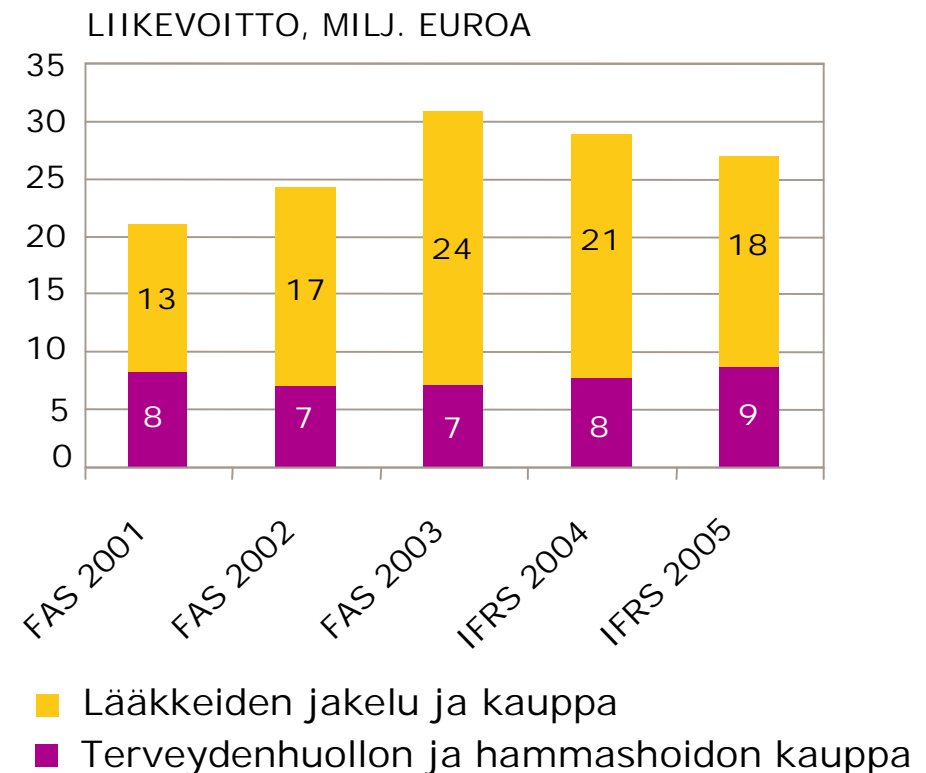
- Lääkkeiden jakelun ja kaupan sekä terveydenhuollon markkinat jatkavat kasvuaan
- Voimakas hintakilpailu lääkkeiden jakelussa ja kaupassa
- Enemmän panostusta terveydenhuollon ja hammashoidon liiketoimintojen kehittämiseen



* Kronans Droghandel 1.7.2002 lähtien

Vakaa tuloskehitys

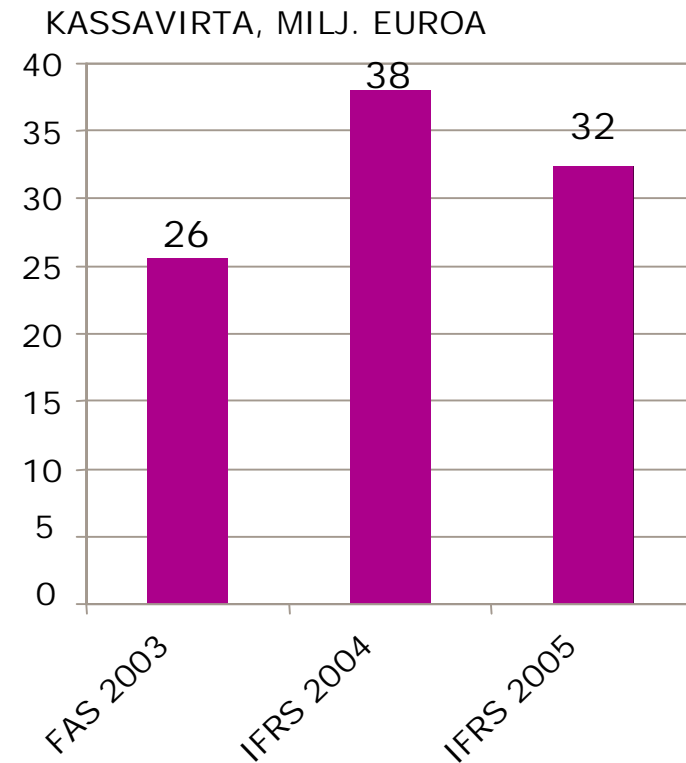
- Vahva markkina-asema Suomessa ja Ruotsissa
- Korkeammat katteet terveydenhuollon ja hammashoidon alueella – suuret volyymit ja matalammat katteet lääkkeiden jakelussa ja kaupassa
- Kustannustehokkuuden ja kapasiteetin käyttöasteen lisääminen lääkejakelussa
- Terveydenhuollon ja hammashoidon tuotteiden liikevoiton osuuden kasvu



*Liiketoimintasegmenttien liikevoitto ei sisällä konsernin yhteisiä kuluja, joiden arvioidaan olevan noin 3,0 milj. euroa.

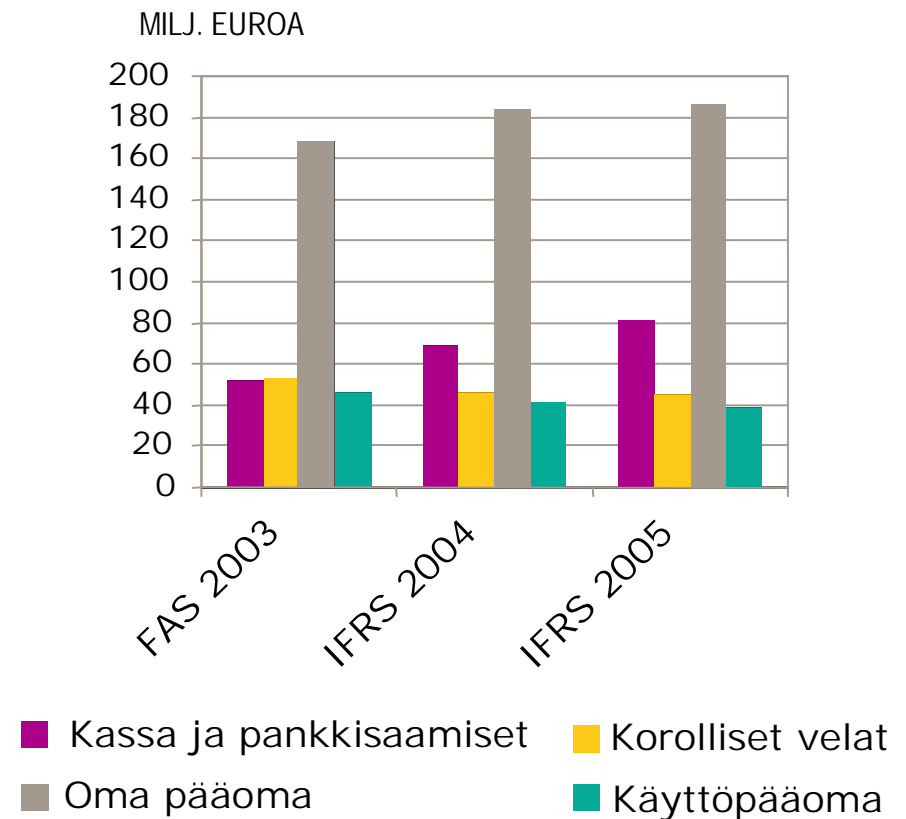
Vahva kassavirta investointien jälkeen

- Vakaa ja vahva kassavirta mahdollistaa liiketoimintojen kehittämisen ja kasvun uusilla markkinoilla
- Alhainen ylläpitoinvestointien tarve
- Mahdollisuus vahvistaa tulevaisuuden kassavirtaa tehostamalla käyttöpääoman käyttöä



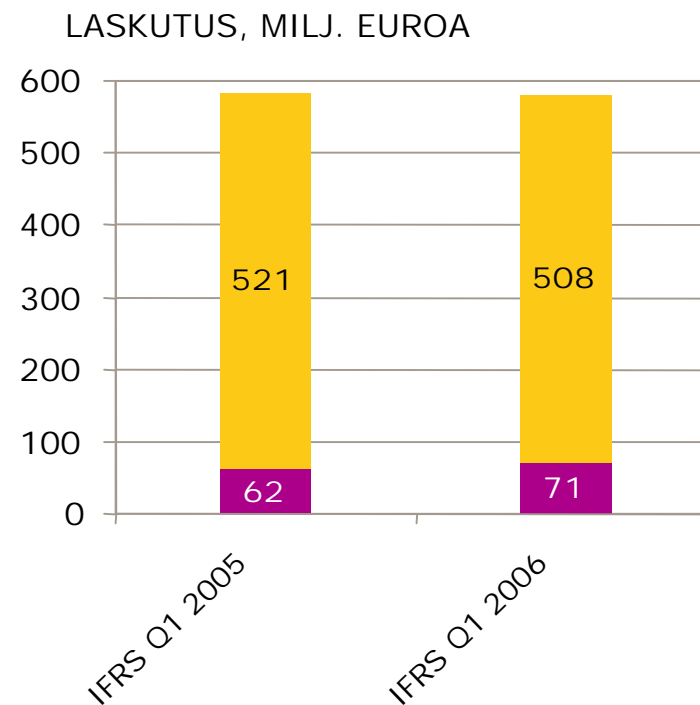
Vahva tase

- Vahva kassa
- Vähän korollista velkaa
- Korkea käyttöpääoma, jonka käyttöä voidaan tehostaa edelleen
- Omavaraisuusaste 34% (31.3.2006)
- Velkaantumisaste -4% (31.3.2006)



Laskutus – Q1 2006

- Lääkkeiden jakelun ja kaupan laskutus pieneni 3 %
- Terveystenhuollon ja hammashoidon laskutus kasvoi 16 %

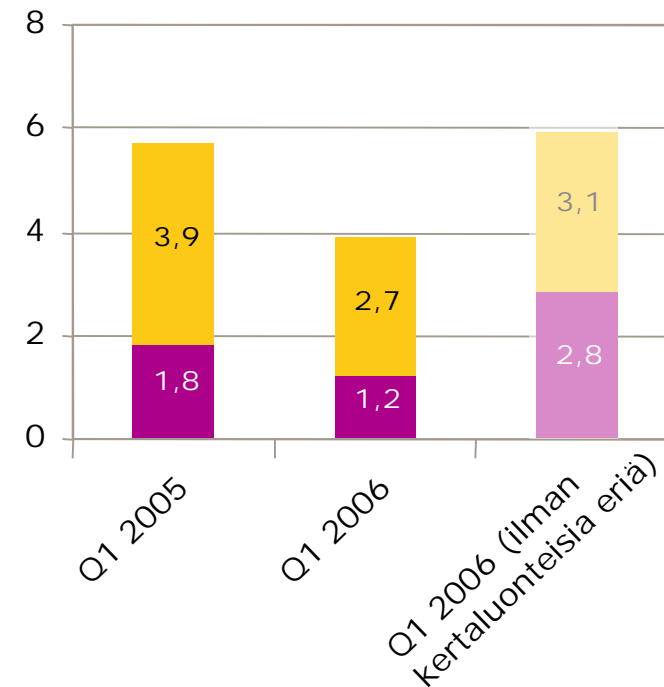


- Lääkkeiden jakelu ja kauppa
- Terveystenhuollon ja hammashoidon kauppa

Liikevoitto – Q1 2006

- Lääkkeiden jakelun ja kaupan liikevoitto laski tiukan kilpailutilanteen seurauksena
 - Kertaluonteiset erät sisältävät uudelleenjärjestelykuluja 0,4 milj. euroa
- Terveysthuollon ja hammashoidon liikevoitto kasvoi merkittävästi ilman kertaluonteisia eriä
 - Kertaluonteiset erät sisältävät varaston alaskirjauksia 1,6 milj. euroa

LIIKEVOITTO, MILJ. EUROA

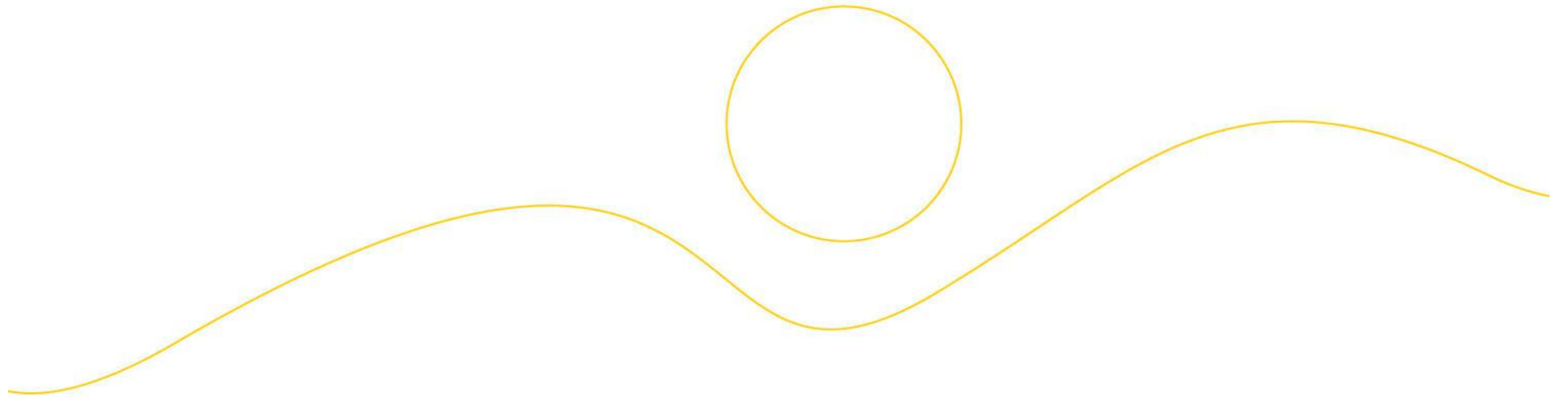


- Lääkkeiden jakelu ja kauppa
- Terveysthuollon ja hammashoidon kauppa

*Liikevoitto ennen konsernin allokoituja kuluja

Näkymät vuodelle 2006

- Vuoden 2006 laskutuksen ennakoidaan olevan lähes edellisen vuoden vertailukelpoisen laskutuksen tasolla
- Vuoden 2006 liikevoiton ennustetaan olevan edellisen vuoden vertailukelpoista liikevoittoa pienempi johtuen lähinnä kireästä kilpailutilanteesta ja Suomen lääkemarkkinoiden hitaasta kasvusta sekä jakautumisesta ja yhtiössä tapahtuvista toiminnan uudelleenjärjestelyistä aiheutuvista kertaluonteisista kuluista



Yhteenveto

Yhtiön menestystekijät

- Markkinoiden perustekijät tukevat pitkän aikavälin kasvua
- Perusteellinen tuntemus pohjoismaiden terveydenhuollon markkinoista – jo vuodesta 1907
- Itsenäinen ja paikallisesti johdettu yhtiö
- Kaksi vahvaa liiketoimintasegmenttiä
 - Erinomainen asema lääkkeiden jakelussa ja kaupassa
 - Kasvava terveydenhuollon ja hammashoidon liiketoiminta
- Vahva tase ja kassavirta

Painopiste kannattavassa kasvussa

- Lääkkeiden jakelu ja kauppa
 - Vahvan markkina-aseman lujittaminen Suomessa ja Ruotsissa
 - Kustannustehokkuuden jatkuva parantaminen.
 - Kasvumahdollisuuksien aktiivinen tutkiminen Venäjällä, Puolassa ja Baltian maissa
 - Vertikaalinen integroituminen Baltian maissa
- Terveystuotteiden ja hammashoidon kauppa
 - Erittäin vahvan markkina-aseman lujittaminen Suomessa
 - Kasvumahdollisuuksien aktiivinen tutkiminen Tanskassa, Ruotsissa ja Baltian maissa

Huomioitavaa

- Tässä presentaatiossa esitetyt oletukset, mielipiteet, ennusteet ja näkemykset ovat pelkästään yhtiön mielipiteitä ja näkemyksiä, ellei viittausta tiedon lähteeseen ole erikseen ilmoitettu.
- Ne heijastavat yhtiön tämän hetkistä näkemystä käsitellyistä asioista. Monet eri tekijät voivat kuitenkin aiheuttaa muutoksia näihin mielipiteisiin ja näkemyksiin.
- Yhtiö ja sen johto eivät vastaa tässä presentaatiossa esitettyjen mielipiteiden ja näkemysten paikkansa pitävyydestä ja ennusteiden toteutumisesta tulevaisuudessa.

Terveydenhuollon kasvava ammattilainen

