



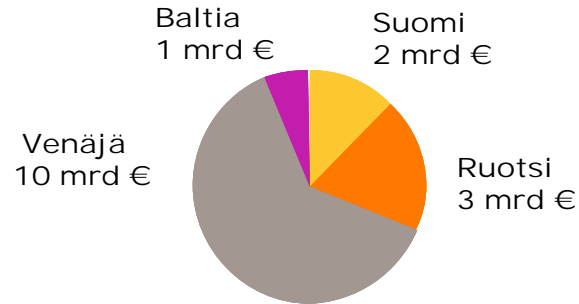
## Oriola-KD Oyj:n strategiset painopistealueet

Sijoitus-Invest 2011

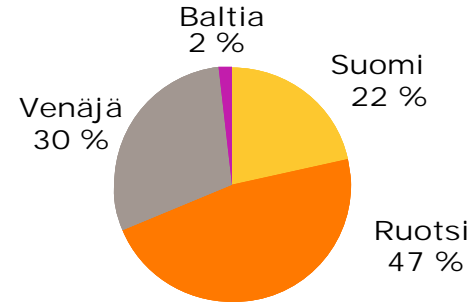
16-17.11.2011, Helsinki



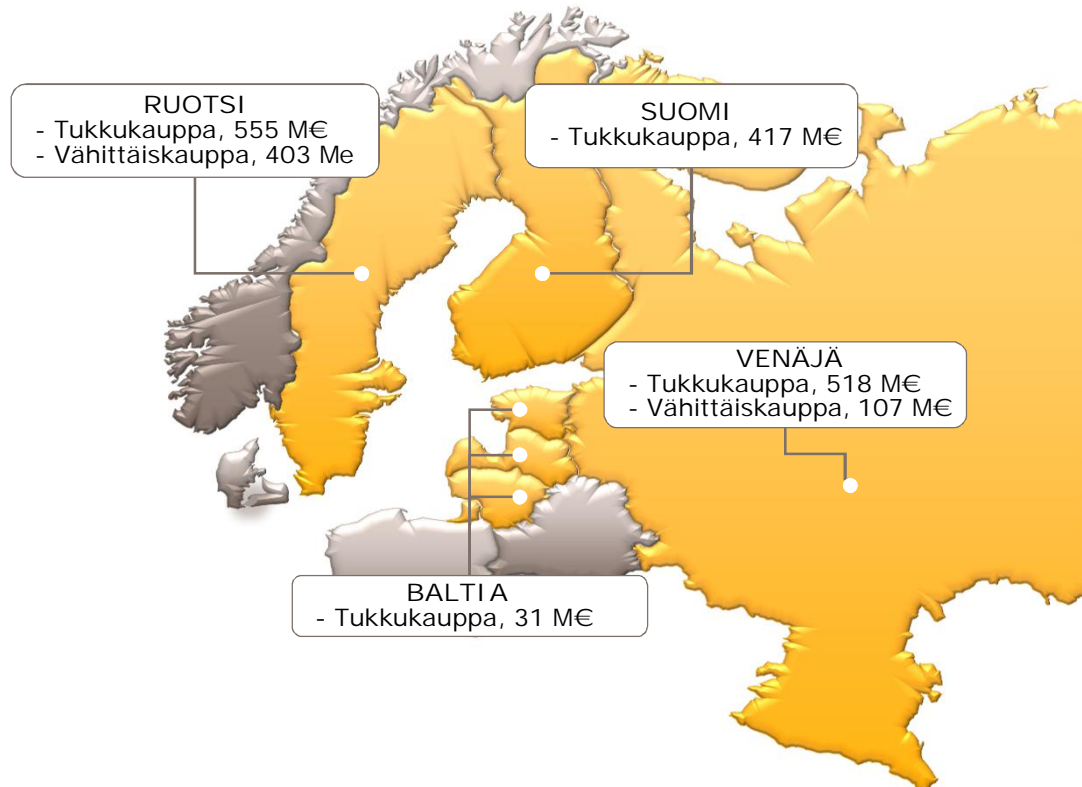
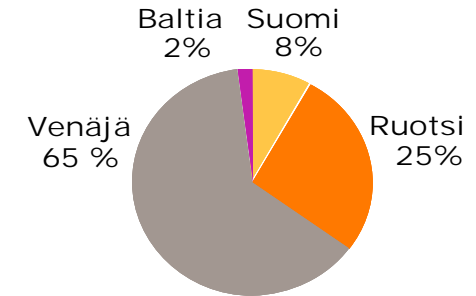
## Lääkemarkkina, mrd €



## Liikevaihto ~ 2 mrd €

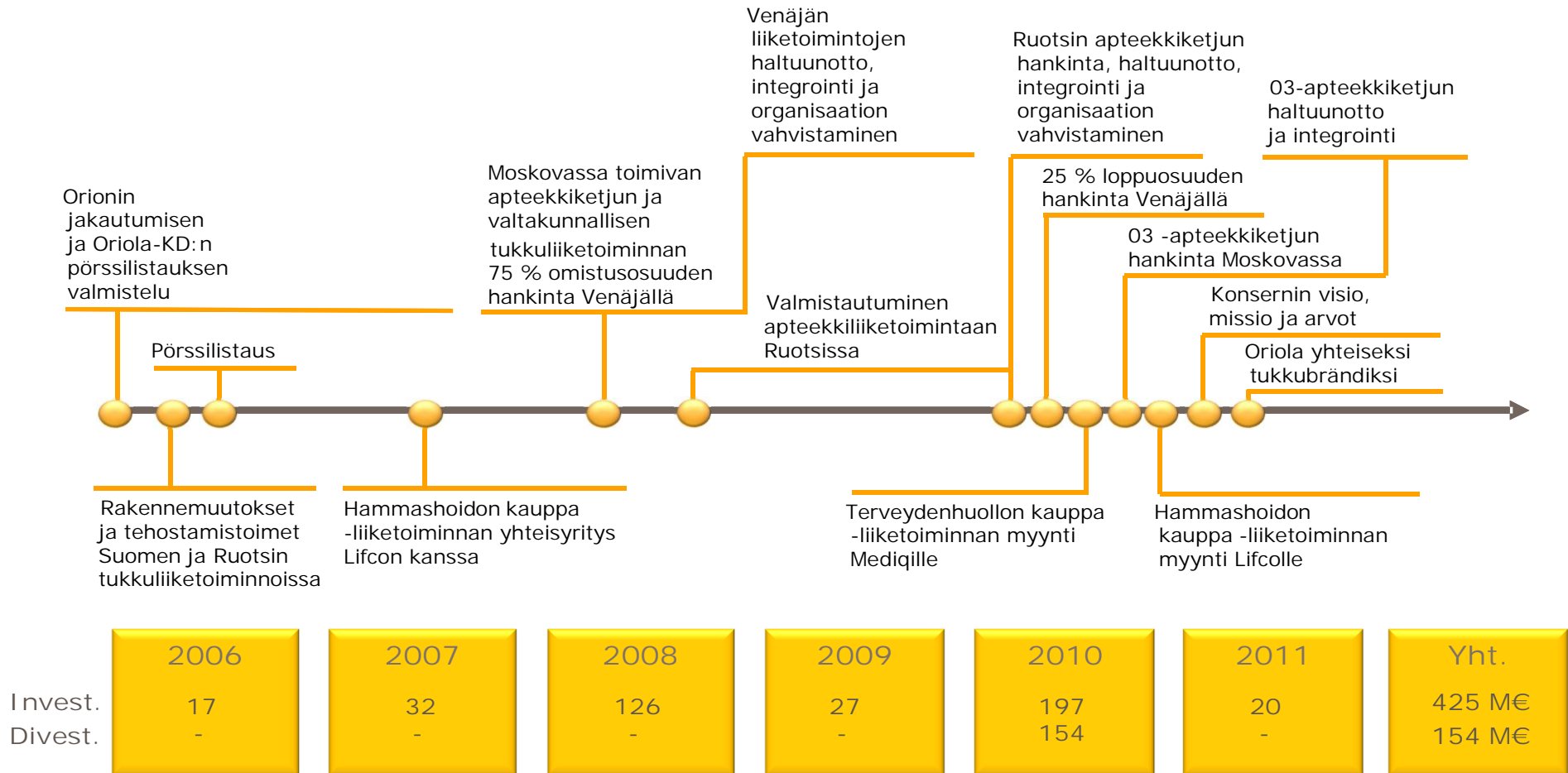


## Henkilöstöä 5000

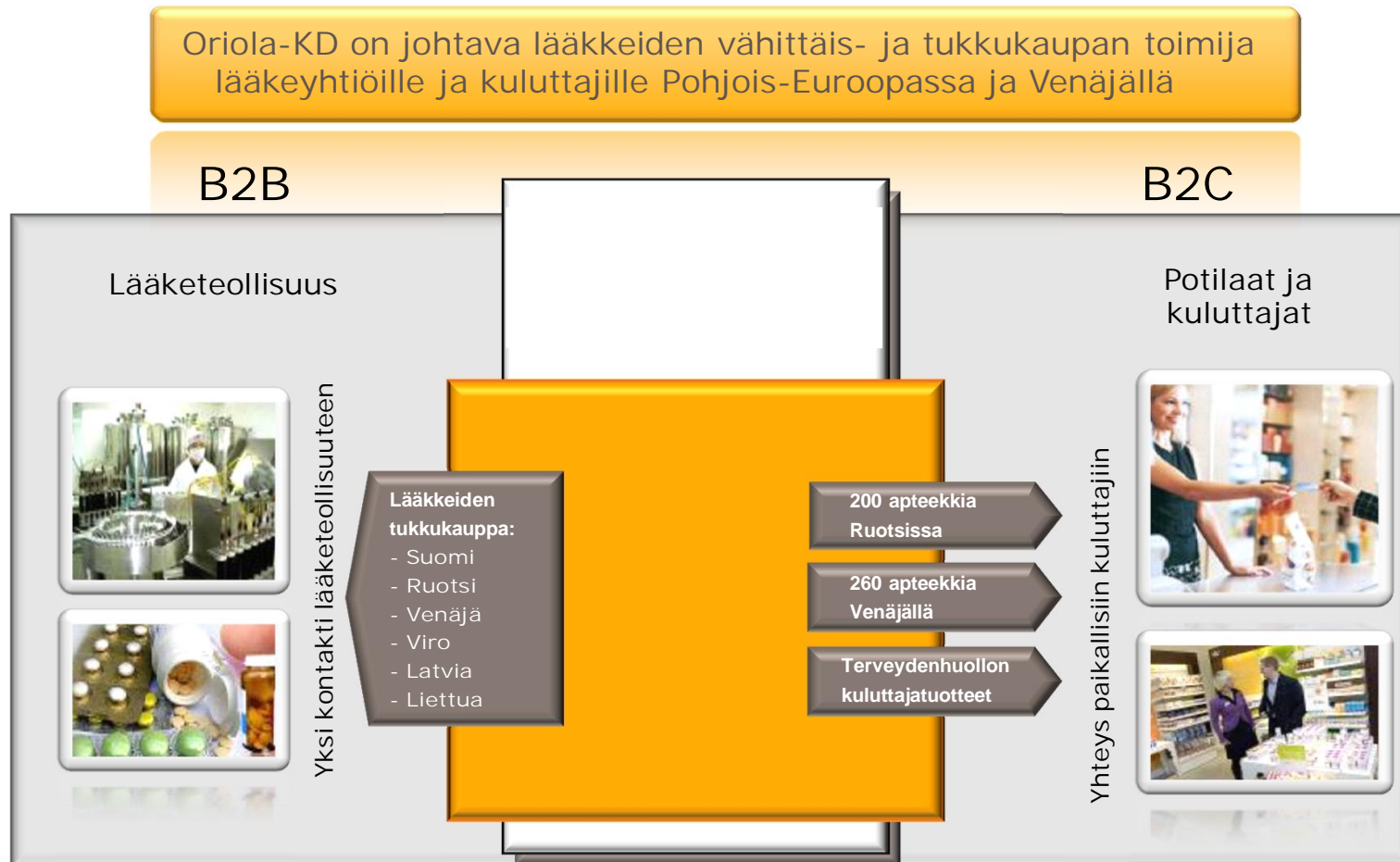


Liiketoiminta	Markkina-asema/ markkinaosuus
Suomi: Tukkukauppa	No. 2 46 % markkinaosuus
Ruotsi: Tukkukauppa	No. 2 40 % markkinaosuus
Ruotsi: Vähittäiskauppa	No. 3 13 % markkinaosuus
Venäjä: Tukkukauppa	No. 6 Venäjällä 6-7 % markkinaosuus kaupallisesta markkinasta
Venäjä: Vähittäiskauppa	No 2 Moskovassa No 6 Venäjällä
Baltia: Tukkukauppa, Latvia, Liettua	5-10 % markkinaosuus

## Rakennemuutoksen toteuttaminen 2006-2011



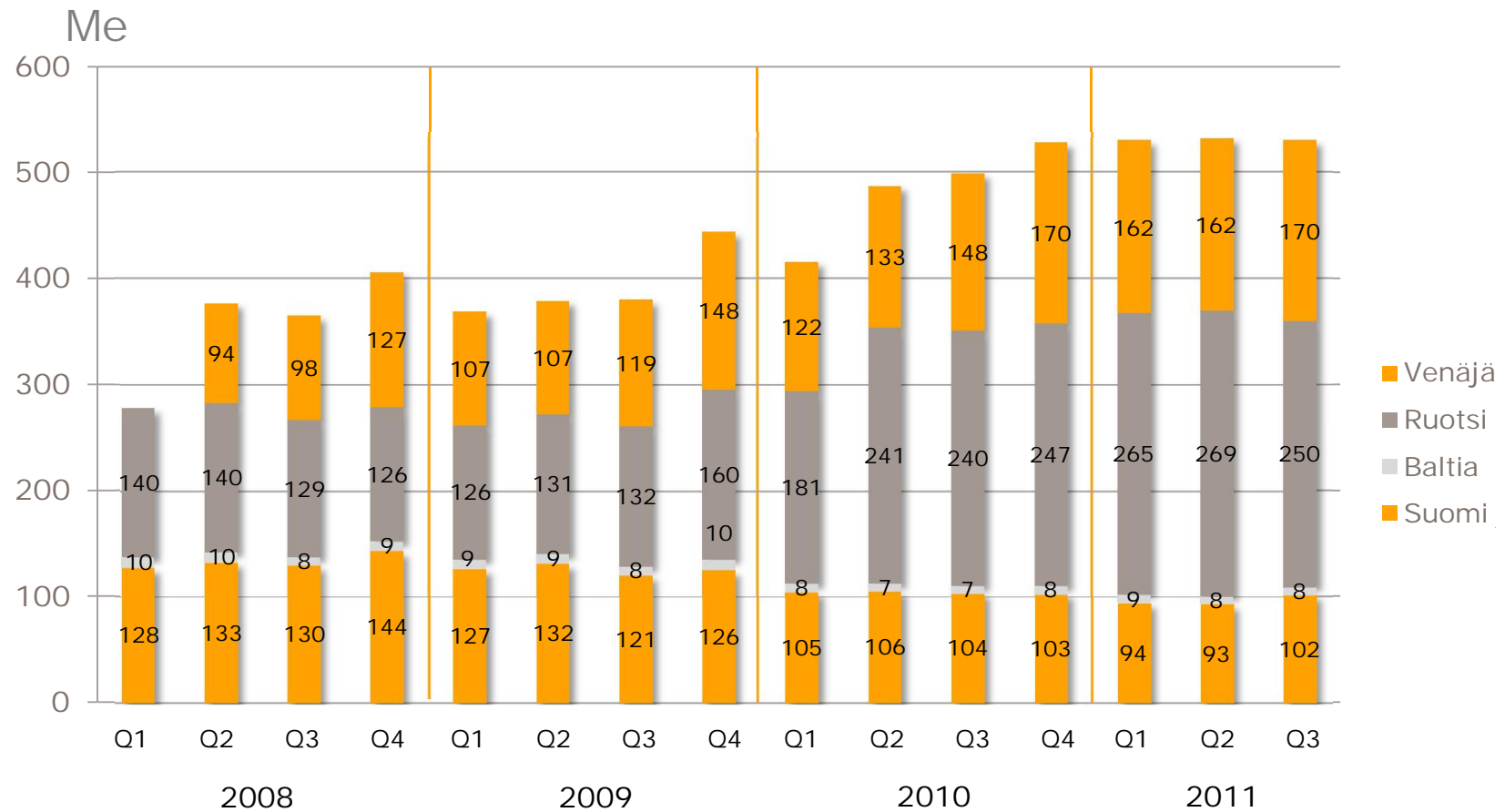
## Ainutlaatuinen asema valituilla markkinoilla



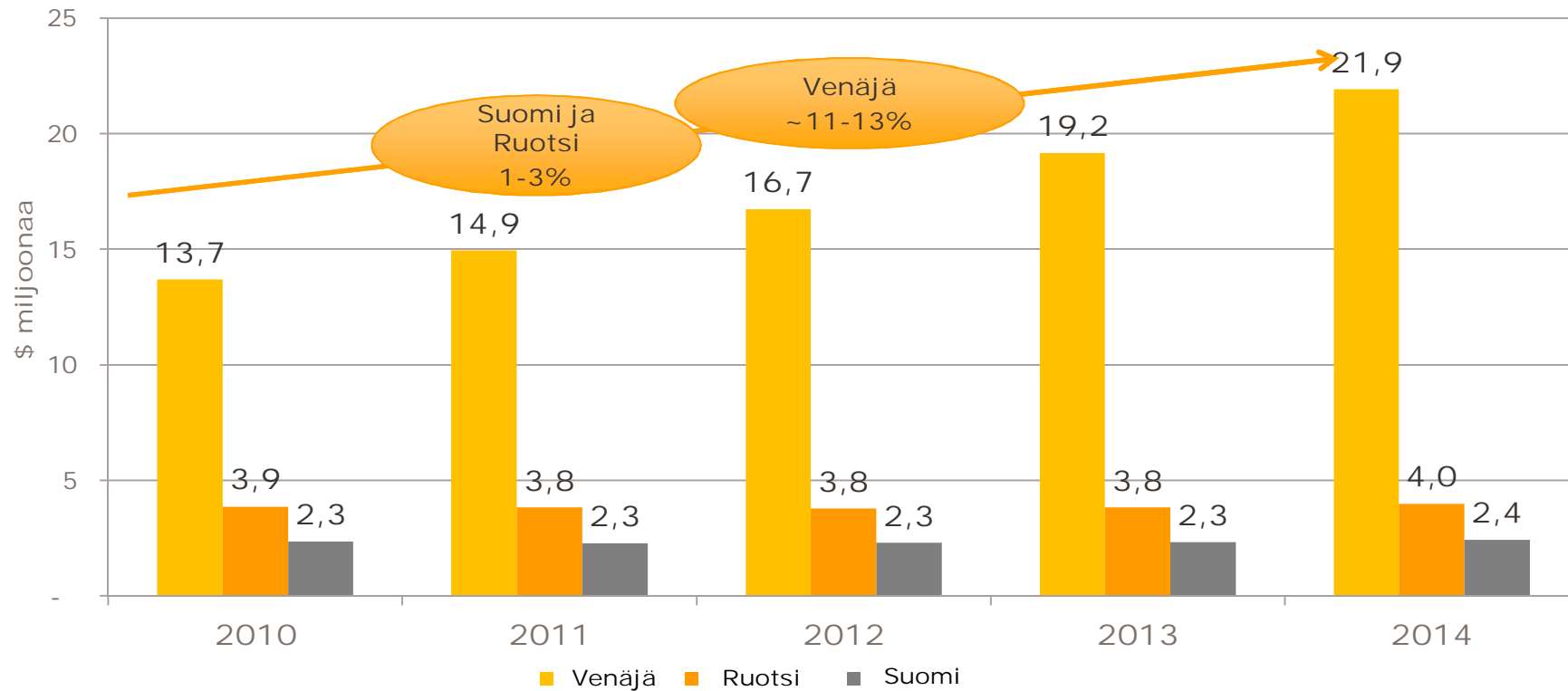


# Oriola KD

## Liikevaihdon kehitys



## Lääkemarkkinoiden kasvu Oriola-KD:n päämarkkinoilla



Lähde: IMS 12/10 & 06/11

16-17.11.2011



## Suomen Lääkkedein Tukkukauppa

### Vähittäismarkkinat

- Vain yksityiset henkilöt voivat omistaa ja harjoittaa apteekkitoimintaa
  - Poikkeuksena Yliopiston Apteekki
- Noin 800 apteekkia

### Tukkumarkkina

- Yksikanavajärjestelmä
- Kaksi päätoimijaa
  - Oriola-KD
  - Tamro

### Oriola-KD:n tukkutoiminta

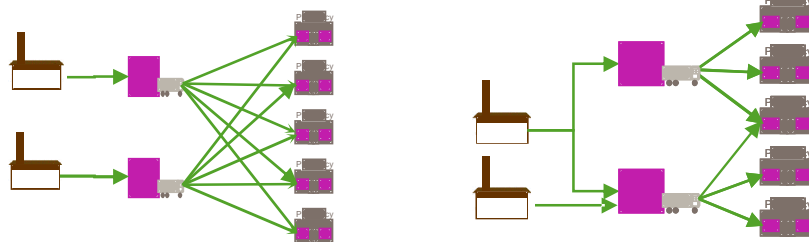
- Yli 60 vuoden toimialakokemus
- 46 % markkinaosuus lääkejakelussa
  - Lisäksi laaja valikoima terveydenhuollon kuluttajatuotteita
  - Vahva kassavirta



# Ruotsin lääkkeiden tukkukauppa

## Tukkumarkkina

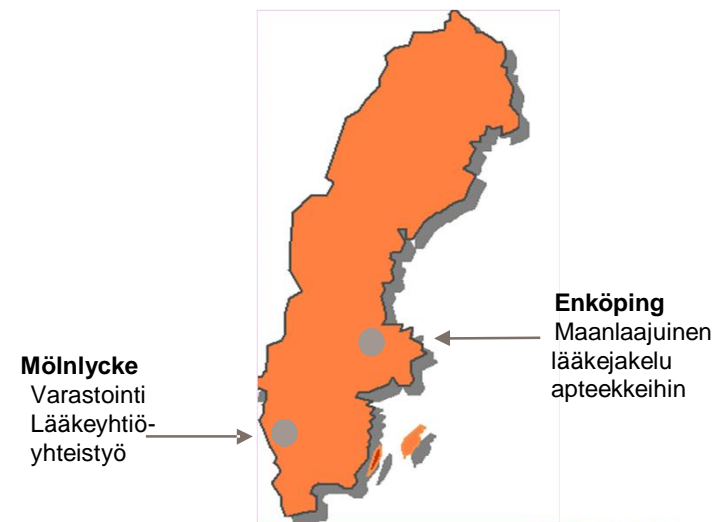
- Apteekkijärjestelmän vapauttamisen jälkeen useita uusia toimijoita tullut markkinoille
  - Pääasiassa kauppatavaroiden jakelua
  - Siirtymää kohti käsikauppalääkkeitä
  - Vertikaalinen integraatio
- Suuret lääkeyhtiöt suosivat edelleen yksikanavamallia



**Yksikanavasta monikanavaan**

## Oriola-KD:n tukkutoiminta

- 40 % markkinaosuus
- Toiminnan uudelleenjärjestelyt toteutettu
  - Apteekkien lääkejaku keskitetty Enköpingiin
  - Lääkkeiden varastointi ja lääkeyhtiöyhteistyö Mönlyckessä

















## Ruotsin lääkkeiden vähittäiskauppa

- Kronans Droghandel – valtakunnallinen apteekkiketju
- Yli 200 apteekkia 13-14 % markkinaouss
- KF/COOP yhteistyö tärkeää hyvien kauppapaikkojen varmistamisessa

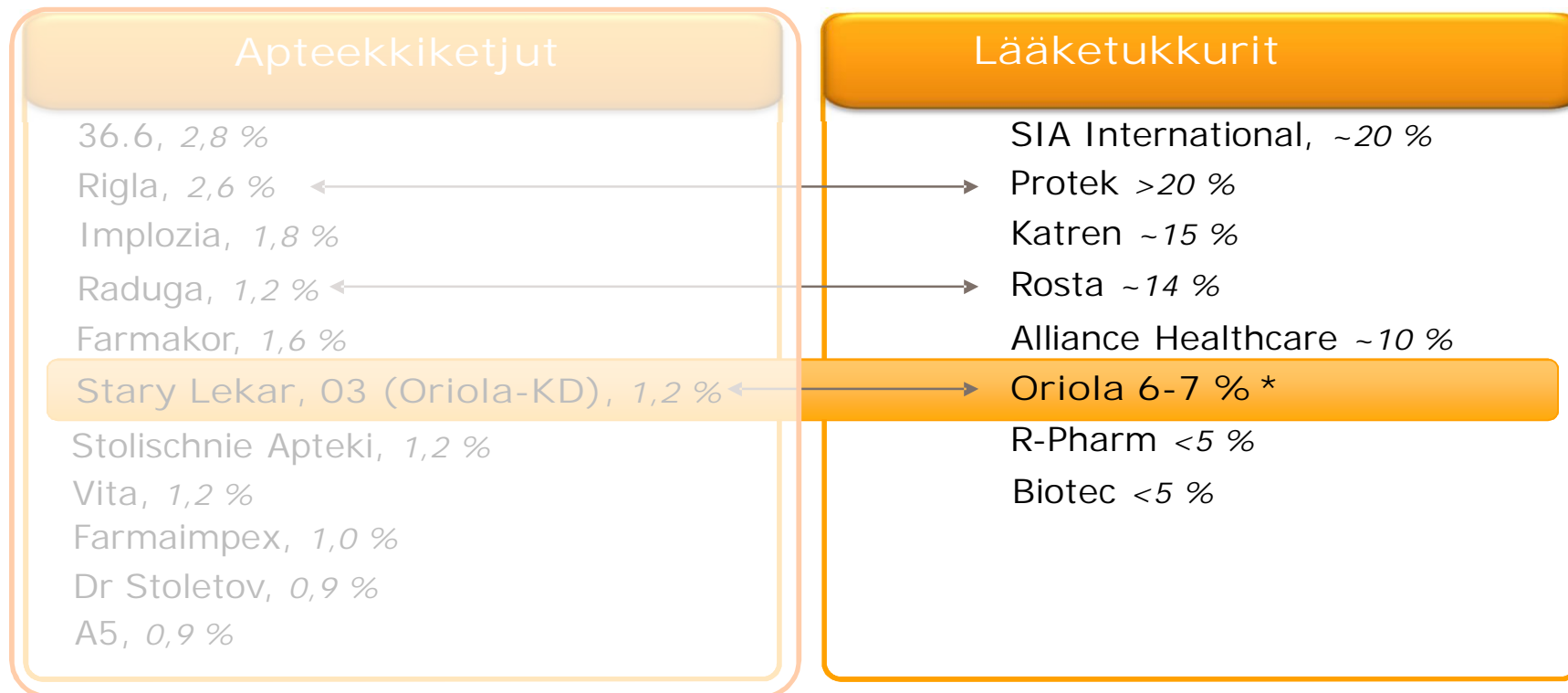


## Ruotsin apteekkimarkkinan kehitys

		Apteek- keja 1/2010	Mark- kina- osuus	Apteek- keja 9/2011	Mark- kina- osuus	Liike- vaihto 2010	Liike- voitto MSEK, 2010	Liike- voitto,% 2010	
Valtio		315	37 %	346	37 %	27 275	-194	-0,7 %	} <b>95 % myynnistä ja 89 % apteekeista</b>
Altor		206	24 %	269	24 %	6 772	-210	-3,1 %	
Oriola-KD		170	15 %	205	14 %	4 433	41	0,9 %	
Valtio/ yksittäiset		150	10 %	153	9 %	-	-	-	
Segulah		62	9 %	65	7 %	1 852	71	3,8 %	
Priveq/ Investor		24	5 %	25	4 %	1 165	16	1,4 %	
Celesio		0	0 %	69	3 %	205	-158	-77 %	} <b>5 % myynnistä ja 11 % apteekeista</b>
ICA		0	0 %	36	1 %	-	-	-	
Alliance Boots		0	0 %	8	0 %	-	-	-	
<b>Muut</b>		0	0 %	15	1 %	-	-	-	
<b>Yhteensä</b>		927		1191		-	-	-	


+28%

## Suurimmat lääketukkurit Venäjällä



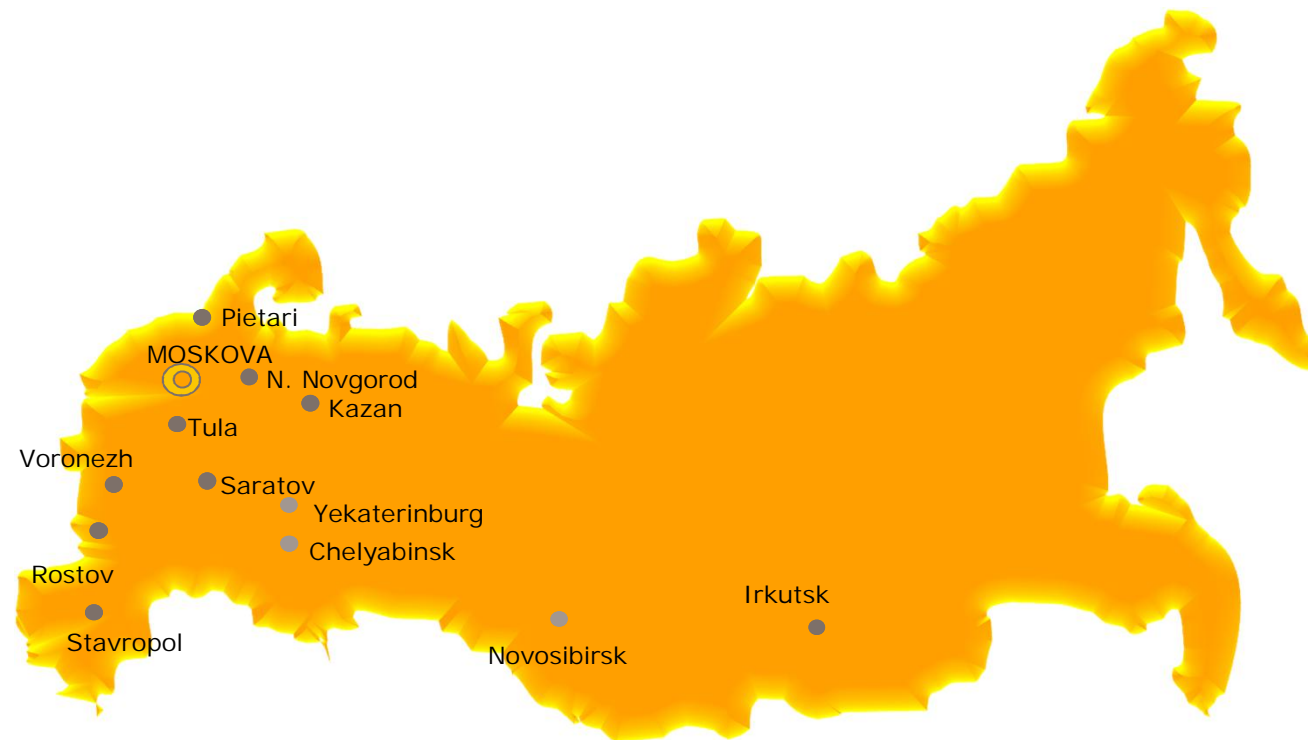
\*) Osuus kaupallisesta markkinasta  
Oriola-KD:n osuus koko markkinasta noin 5 %



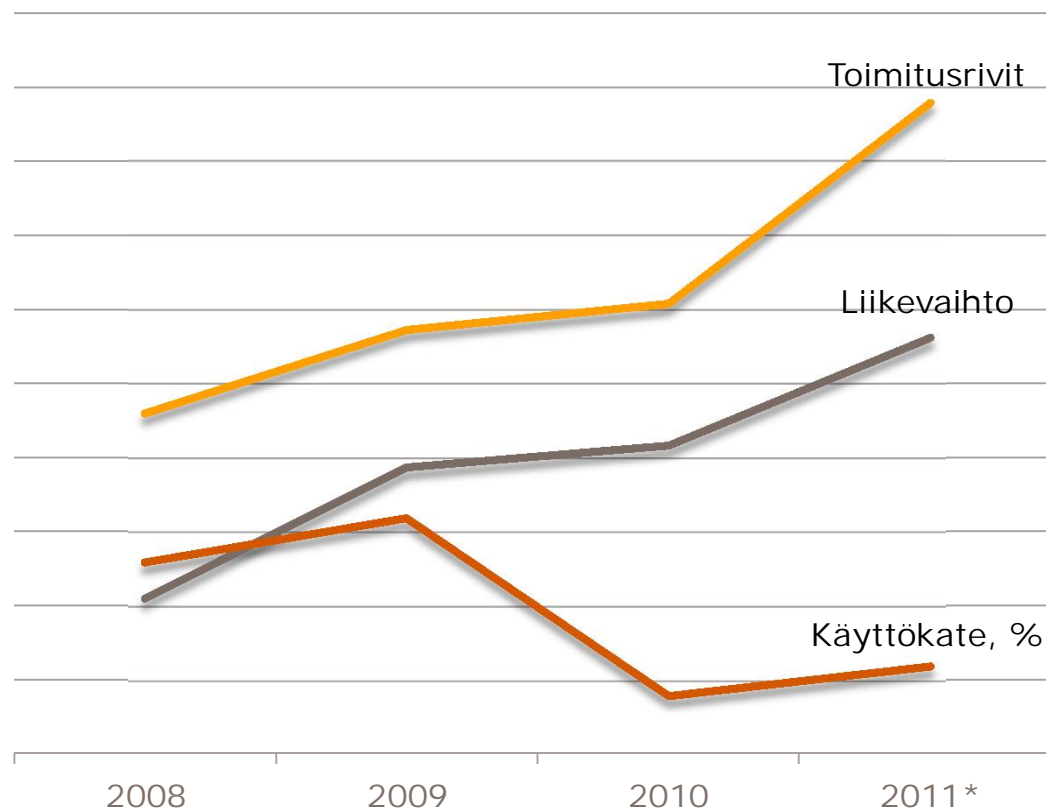


## Oriola-KD:n tukkukauppa

- 6-7 % markkinaosuus kaupallisesta markkinasta
- Kuudennes suurin toimija
- Päälogistiikkakeskus Moskovassa ja 12 alueellista jakelukeskusta



## Oriola-KD:n Venäjän tukkutoiminnan kehitys



Oriola-KD:n tukkuliiketoiminnan liikevaihto on kasvanut 80 prosenttia ja kustannukset 5 prosenttia vuosina 2008-2011

Protekin liikevoitto laski 25,9 prosenttia 0,1 prosenttiin 2009-2010

Katrenin liikevoitto laski 2 prosentista 0,3 prosenttiin 2009-2010

*Lähde: Pharmexpert*

\*) Sovitettu vuositason

## Venäjän suurimmat apteekketjut

Sija	Apteekketju	Osuus 2010	Osuus 2009
1	36.6	2,8 %	4,1 %
2	Rigla	2,6 %	2,8 %
3	Implozia	1,8 %	1,8 %
4	Farmakor	1,6 %	2,2 %
5	Raduga	1,2 %	1,7 %
6	Oriola	1,2 %	1,5 %
7	Stolichnie Apteki	1,2 %	1,5 %
8	Farma Impex	1,0 %	NA
9	A5	0,9 %	NA
10	Doktor Stoletov	0,9 %	1,1 %

15 %

Ketjuen markkinaosuus pienetynyt kuluttajien ostaessa halvempia lääkkeitä



## Oriola-KD:n vähittäiskauppa

- 270 apteekkia Moskovassa
  - Sary Lekar
  - O3 Apteka
- Venäjän kuudenneksi suurin apteekkitoimija
- Moskovan toiseksi suurin apteekkitoimija
- Lääkkeiden osuus myynnistä noin 80 %





Tammi-syyskuu 2011





## Avainlukuja tammi-syyskuu 2011

	1-9/11	1-9/10	Muutos %	Q3/11	Q3/10	Muutos %
Liikevaihto, Me	1587	1401	13 %	522	499	5 %
Liiketulos, Me	-26,0*	2,4		3,4	-5,8	
Liiketulos ilman kertaluonteisia eriä ja arvonalennuksia, Me	7,4	14,2	-48 %	3,4	5,9	-43 %
Tulos ennen veroja, Me	-33,1*	-1,1		0,3	-7,0	
Nettotulos, Me	-28,2**	-2,0		-0,6	-6,3	
Tulos/osake, Euro	-0,19**	-0,01		0,00	-0,04	
Oman pääoman tuotto, %	-11,8 %	-0,9 %				

\*) Sisältää 33,4 miljoonan euron Stary Lekar -brändin aineettoman hyödykkeen arvonalennuksen

\*\*\*) Sisältää 26,7 miljoonan euron Stary Lekar -brändin aineettoman hyödykkeen arvonalennuksen tulosvaikutuksen



## Liikevaihto ja liiketulos tammi-syyskuu 2011

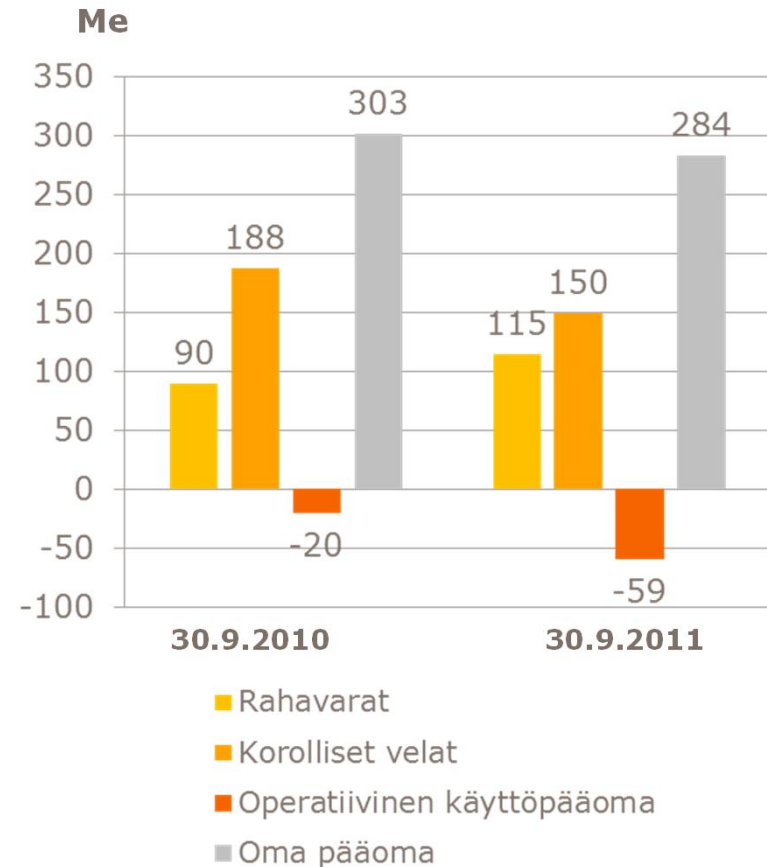
	Liikevaihto, Me		Liiketulos, Me		Liikevaihto, Me		Liiketulos, Me	
	1-9/11	1-9/10	1-9/11	1-9/10	Q3/11	Q3/10	Q3/11	Q3/10
Suomen ja Baltian lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa	309	337	16,2	16,1	102	111	5,9	6,2
Ruotsin lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa*	784	662	8,0	10,9	250	240	3,8	6,6
Venäjän lääkkeiden vähittäis- ja tukkukauppa*	495	403	-12,8	-8,2	170	148	-5,5	-5,7
Konsernin hallinto	-	-	-4,0	-4,6	-	-	-0,9	-1,2
Yhteensä ilman kertaluonteisia eriä ja arvonalennuksia	1587	1401	7,4	14,2	522	499	3,4	5,9
Kertaluonteiset erät ja arvonalennukset *	-	-	-33,4	-11,7	-	-	-	-11,7
Yhteensä sisältäen kertaluonteiset erät ja arvonalennukset	1587	1401	-26,0	2,4	522	499	3,4	-5,8

\*) Vuosi 2010: Ruotsin liiketulos sisältää kertaluonteisia eriä 1,7 Me ja Venäjän liiketulos 10,0 Me  
 Vuosi 2011: Venäjän Sary Lekar -brändin 33,4 miljoonan euron arvonalennus



## Tase 30.9.2011

- Tase yhteensä 1137 Me (1144 Me)
- Omavaraisuusaste 25,6 % (27,1 %)
- Nettovelkaantumisaste 12,4 % (32,5 %)
- Korolliset nettovelat 35,1 Me (98,4 Me)
- Konsernin liikearvo 256 miljoonaa euroa
  - Venäjän vähittäis- ja tukkukauppa 121 miljoonaa euroa
  - Ruotsin vähittäiskauppa 108 miljoonaa euroa
  - Ruotsin tukkukauppa 26 miljoonaa euroa
- Oriola-KD:n 102 miljoonan euron sitovat pitkäaikaiset luottolimiittisopimukset ja 42 miljoonan euron lyhytaikaiset tililimiitit pankkien kanssa olivat käyttämättä syyskuun 2011 lopussa
- Oriola-KD:n 150 miljoonan euron yritystodistusohjelma ei ollut käytössä syyskuun lopussa
- Syyskuun 2011 lopussa lainasopimusten lainakovenanttiehdot täyttyivät selvästi



## Toimenpiteet kannattavuuden parantamiseksi kolmannella vuosineljänneksellä

- Ruotsin vähittäiskauppa
  - Uuden tietojärjestelmän onnistunut käyttöönotto kaikissa apteekeissa syyskuun loppuun mennessä suunnitelman mukaisesti
    - Laskee kiinteitä kustannuksia
  - Neuvottelut henkilöstön vähentämiseksi aloitettiin
- Venäjän vähittäiskauppa
  - Sary Lekar- ja O3 Apteka -apteekketjujen integrointi
  - Kannattamattomien apteekkien sulkeminen
  - Sary Lekar -apteekketjun hinnoittelumuutokset käänsivät myynnin kasvuun
- Venäjän tukkukauppa
  - Alueellisen myynnin kasvattaminen Moskovan ulkopuolella
  - Myyntikatteiden nostaminen
  - Kannattamattomien toimintojen karsiminen
  - Organisaation vahvistaminen
  - Logistiikan tehostamishankkeen jatkaminen

## Pitkän aikavälin tavoitteet ja osinkopolitiikka

### Pitkän aikavälin tavoitteet

#### Kasvu

- Markkinakasvua nopeampi kasvu

#### Kannattavuus

- Oman pääoman tuottotavoite (ROE) yli 15 prosenttia

#### Tase

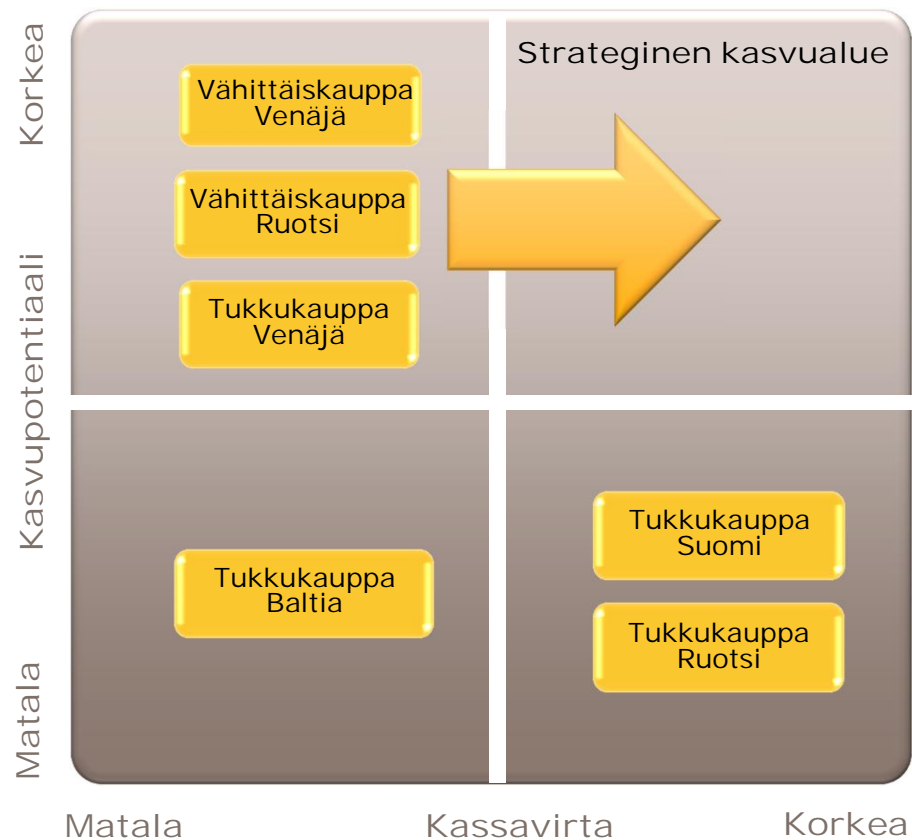
- Pitkän aikavälin tavoite keskimääräiselle nettovelkaantumisasteelle on 40 - 60 prosenttia

### Osinkopolitiikka

- Oriola-KD:n tavoitteena on jakaa vuosittain osinkoina noin 50 prosenttia osakekohtaisesta tuloksesta
- Yhtiön strategia ja taloudellinen asema otetaan huomioon vuosittaista osinkoa määritettäessä



## Strategia ja liiketoiminnan painopistealueet



### Vähittäiskauppa Venäjä

- Apteekkiketjun kasvattaminen Moskovassa
- Laajentuminen uusille markkina-alueille Venäjällä

### Tukkukauppa Venäjä

- Tehokkuuden lisääminen
- Myynnin kasvattaminen Moskovan ulkopuolella

### Vähittäiskauppa Ruotsi

- Tehokkuuden lisääminen
- Valmistautuminen markkinoiden edelleen konsolidoitumiseen 2013

