



## Hallituksen puheenjohtajan ja konsernijohtajan katsaus

### Osakkeenomistajille

Tamro-konsernin kehitys viime vuosina ei ole ollut paras mahdollinen. Konsernilla on ollut vaikeuksia saavuttaa hyvä tulos, se on kokenut epäonnistumisia tietoteknisissä ratkaisuissaan eikä ole saanut hyödynnettyä vahvaa markkina-asemaansa tulevaisuuden kasvun ja menestyksen perustana. Myöskään Tampereen uuden palvelukeskuksen käyttöönotto ei vastannut odotuksia.

Vuoden 2000 lopulla Tamron hallitus teki päätöksen kääntää konsernin kehitys kestäväälle positiiviselle uralle. Tämän vuoksi perustettiin hallituksen budjettikomitea, jonka tehtävänä on kuukausittain valvoa Tamron päivittäistä liiketoimintaa. Vuoden 2001 painopisteenä oli parantaa läpinäkyvyyttä sekä Tamron ydinprosessien tehokkuutta ja laatua ja näiden tuloksena myös toiminnan kannattavuutta.



Dr Bernd Scheifele



Jo Langmoen

Samanaikaisesti hallitus muutti konsernin strategiaa merkittävästi. "Nordic concept" -tavoitteesta luovuttiin lopullisesti, koska pohjoismaiset lääketukumarkkinat eroavat toisistaan niin merkittävästi, ettei yhtenäinen visio ollut mahdollinen. Päätimme keskittyä kustannusjohtajuuteen jatkuvalla ydinprosessien benchmarkingilla ja luoda lisäarvoa laajentamalla lääkkeiden vähittäiskauppaan.

### Muutoksia konsernijohtossa

Muuttuneen strategian toteuttamiseksi nimitettiin Ruotsin, Suomen ja Norjan yksiköihin uudet toimitusjohtajat ja myös konserniin uusi logistiikkajohtaja. Vuoden 2002 tammikuussa Tamro-konsernin ylin johto vaihtui, kun hallitus hyväksyi silloisen konsernijohtajan eron ja nimitti uudeksi konsernijohtajaksi Jo Langmoenin. Tamron konsernijohtoon muodostavat konsernijohtaja, konsernin talousjohtaja ja logistiikkajohtaja kunkin maayksikön ja MedLabin toimitusjohtajan tukemana.

### Toiminnan hajauttaminen

Johdon vaihtumisen myötä myös konsernin sisäistä organisaatiota järjestettiin uudelleen. Konserniyhtiöt eri toimintamaissa määriteltiin selkeästi omiksi tulosyksiköikseen. Ne toimivat paikallisilla markkinoillaan yrittäjämäisesti ja niillä on laaja toimintavalta ja tarvittava osaaminen. Osana tätä strategiaa Vantaalla sijaitsevaa konserninhallintoa virtaviivaistettiin ja luovuttiin mm. Baltian erillisjohdosta.

Muiden suuryritysten tavoin myös Tamro-konsernissa kiinnitetään jatkuvaa huomiota siihen, että toiminnan joustavuus konsernissa säilyy.

### Tulevaisuuden strategia

Tamron tulevaisuuden strategia voidaan kiteyttää kolmeen sanaan: kustannusjohtajuus, asiakaslähtöisyys ja jakelutieintegraatio.

Tamron tavoite ydinliiketoiminnassaan, lääkkeiden tukku- ja vähittäiskauppana, on saavuttaa selkeä kustannusjohtajuus Pohjoismaissa ja Baltiassa. Tämän tavoitteen saavuttamiseksi toteutetaan kaikissa yksiköissä kustannusten leikkauksia, joilla on keskeinen merkitys Tamro-konsernin kokonaistuloksen parantumisessa.

Samanaikaisesti tavoitteenamme on lisätä asiakaslähtöisyyttä koko organisaatiossa ja tätä kautta

voimistaa asiakastytyväisyyttä ja viime kädessä myös Tamron markkina-asemaa.

Jakelutieintegraatio, tukkukaupan toiminnan laajentuminen lääkkeiden vähittäiskauppaan, on toimialallamme vallitseva voimakas kehityssuunta koko Manner-Euroopassa. Tämä kehitys käynnistyi vuoden 2001 aikana myös Tamron toiminta-alueella, kun sekä Norjassa että Baltian maissa apteekkien omistuksen liberalisointi lähti liikkeelle.

Tamro hyödynsi määrätietoisesti tätä markkinamuutosta ja saavutti johtavan aseman apteekkisektorilla Norjassa ja hankki omistukseensa myös ensimmäiset apteekit Baltian maista. Niissä Tamron toimintamaissa, joissa markkinat ovat rakenteeltaan perinteisemmät, kuten Tanskassa, tarjoamme erilaisia logistisia ja IT-ratkaisuja yhteistyön kehittämiseksi apteekkiasiakkaidemme kanssa kummankin osapuolen yhteiseksi eduksi. Tamro-konsernin pitkän tähtäimen kasvun ja kannattavuuden saavuttamiseksi tarvitsemme myös tulevaisuudessa merkittäviä investointeja tälle sektorille.

### Kiitokset henkilöstölle

Haluamme kiittää henkilöstöämme Tanskassa, Ruotsissa, Suomessa, Norjassa, Virossa, Latviassa, Liettuassa ja Venäjällä. Jokaisen työntekijän sitoutuminen, lojaalisuus ja aloitteellisuus ovat välttämättömiä edellytyksiä Tamron menestymiselle tulevaisuudessa. Kustannusjohtajuuteen, asiakaslähtöisyyteen ja asiakastytyväisyyteen pääsemme vain sitoutuneen henkilöstömme avulla.

### Näkymät vuodelle 2002

Vuosi 2002 on alkanut lupaavasti. Alkuvuoden myynti on selvästi yli viime vuoden tason ja myös yli odotusten. Samanaikaisesti kustannusten leikkaukset etenevät hyvin. Kuitenkin useita vaikeita tehtäviä on vielä edessä, ja sekä Pohjoismaiden että Baltian maiden nopeasti muuttuvat terveydenhuollon markkinat tarjoavat meille suuren haasteen.

Kuluvan vuoden aikana tavoitteenamme on saavuttaa merkittävä kasvu konsernin tulostasossa ennen veroja ja ilman kertaluonteisia eriä. Konsernin liikevaihdon kasvuennustemme on 7-9 prosenttia.

Konsernin hallituksen ja johdon päätöksenteko perustuu myös alkaneen vuoden aikana tuloskeskeiseen kasvuun, kustannusjohtajuuteen ja asiakastytyväisyyden parantamiseen.

Vantaalla, helmikuun 28 päivänä 2002

**Dr Bernd Scheifele**  
Hallituksen puheenjohtaja

**Jo Langmoen**  
Konsernijohtaja

