



- Ruotsissa lääkemarkkinat kasvoivat 6,7 % edellisestä vuodesta.
- Tamro Ruotsin liikevaihto oli 1 487,0 (1 573,8) miljoonaa euroa. Kruunumääräinen liikevaihdon kasvu oli 3,5 %.
- Tamro Ruotsi keskittyy toimintansa tehostamiseen ja toiminnan laadun varmistamiseen.

Toimintaympäristö ja markkinat

Ruotsissa lääkemarkkinat kasvoivat 6,7 % edellisestä vuodesta. Rinnakkaistuonnin osuus kokonaisymyynnistä kasvoi yli 12 % ja oli 9,3 % lääkemyynnistä. Lääkemarkkinoiden arvo tukkuhinnoin laskettuna nousi 2 335 miljoonaan euroon.

Kesäkuussa 2001 Ruotsin kilpailuviranomaiset julkistivat päätöksen, jonka mukaan Apoteket AB:n uudet oman toimintansa kehittämissuunnitelmat eivät ole kilpailulainsäädännön vastaisia. Apoteket AB:n syksyllä 2000 julkaisemat suunnitelmat johtivat useisiin kilpailuviranomaisille tehtyihin valituksiin. Valitusten jälkeen Apoteket muutti suunnitelmiaan niin, että sen toiminnan laajentaminen ei kilpaile Tamron ja muiden alan yritysten kanssa. Kilpailuviranomaiset korostivat päätöksessään, että lääketukut toimittavat jatkossakin lääkkeet kaikkiin apteekkeihin.

Syksyllä 2001 Ruotsin hallitus teki esityksen, jonka mukaan apteekkien tulisi vaihtaa kalliit lääkkeet halvimpiin markkinoilla oleviin vastaaviin tuotteisiin. Näin ollen lääkkeen vaihtaminen generiseksi tulisi pakolliseksi, ellei lääkäri erityisesti kiellä sitä.

Toiminta ja taloudellinen tulos

	2001	2000	Muutos
Liikevaihto, milj. euroa	1487,0	1573,8	-5,5 %
Henkilöstö	519	578	-10,2 %

Tamro Ruotsin liikevaihto oli 1 487,1 (1 573,8) miljoonaa euroa. Kruunumääräinen liikevaihdon kasvu oli 3,5 %. Lääkemyynnin osuus yhtiön koko myynnistä oli 80 %. Tamro Ruotsin liikevoitto parani myynnin kasvun, edelliseen vuoteen liittyneiden saatujen hyvitysten ja parantuneen kustannusten hallinnan seurauksena. Tietoteknologiakustannukset alenivat tuntuvasti edelliseen vuoteen verrattuna. Tamro Ruotsin palveluksessa oli vuoden aikana keskimäärin 519 (578) henkilöä.

Kertomusvuoden aikana kehitettiin internet-tekniologiaan perustuvia sekä lääketeollisuudelle että apteekkeille tarkoitettuja raportointipalveluja. Tamro Web Analysis tarjoaa lääketeollisuudelle sekä varasto- että myyntitietoihin perustuvan informaatiojärjestelmän, josta yritys voi seurata tuotteidensa myyntiä, varastosiirtoja, jälkitoimituksia ja tiettyä tunnuslukuja. Informaatio ylläpidetään päivittäin.

Niin ikään internet-pohjainen Tamro Web Direct täydentää Tamro Ruotsin asiakaspalvelua apteekkeille. Apteekit voivat helposti ja nopeasti löytää tilauksiaan koskevaa reaaliaikaista tietoa toimituksista, jälkitoimituksista ja varastomääristä.

Vuoden 2002 näkymät

Lääkemarkkinoiden kasvun ennustetaan jatkuvan, joskin viranomaisten näkemyksen mukaan aikaisempaa hitaampana, koska tarpeena on hillitä lääkekustannusten kasvua. Tamro Ruotsi keskittyy toimintansa tehostamiseen ja toiminnan laadun varmistamiseen, jotta asiakkaat voivat saada tarvitsemansa lisäarvon palveluista. Korkeatasoisten ja reaaliaikaisten informaatiopalveluiden kehittäminen jatkuu voimakkaasti osana lisäarvopalveluja.

Liikevaihto



Henkilöstö



Osuus konsernin liikevaihdosta



Tulosta kaikki graafit

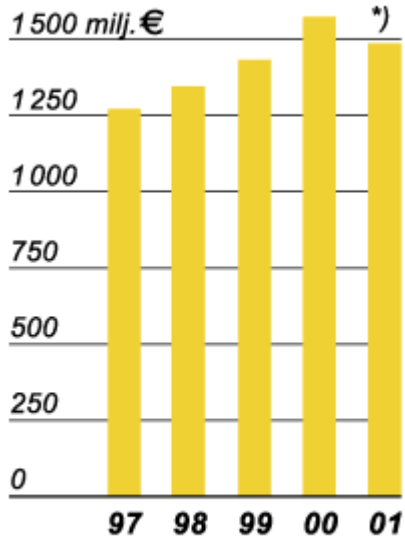


*Tamro verkkovuosikertomus 2001,
Copyright © Tamro Corporation 2002, Kaikki oikeudet pidätetään.*



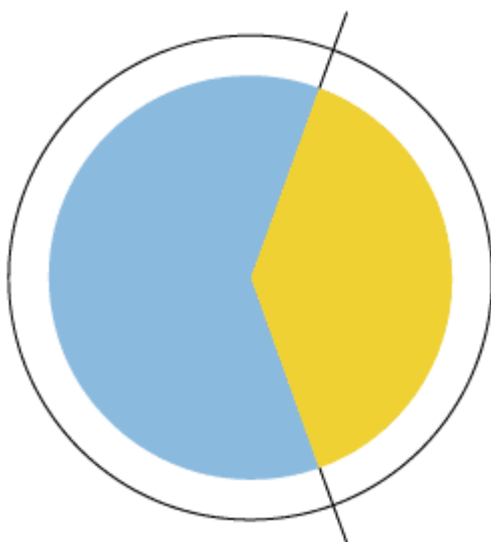
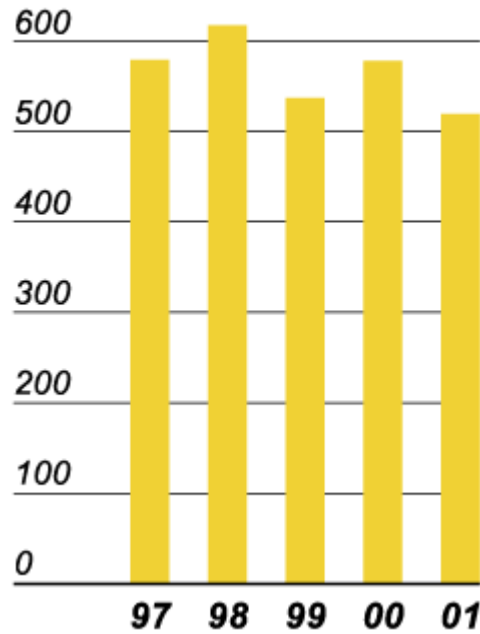


Liikevaihto



*) Kruunumääräinen
liikevaihto kasvoi 3,5 %.

Henkilöstö



Osuus konsernin
liikevaihdosta 39 %





Nomeco

- Lääkemyynnin voimakas kasvu Tanskassa jatkui.
- Nomecon liikevaihto kertomusvuonna nousi 919,8 (852,5) miljoonaan euroon.
- Nomeco keskittyi vuonna 2002 Kööpenhaminan toimipisteiden tehokkuuden parantamiseen.

Toimintaympäristö ja markkinat

Lääkemyynnin voimakas kasvu Tanskassa jatkui. Lääketukkukauppojen yhteenlaskettu myynti kasvoi 9,4 % ja oli yhteensä 900 miljoonaan euroa tukkuhinnoin laskettuna.

Kertomusvuoden aikana Tanskassa toteutettiin useita lainsäädännöllisiä muutoksia, joilla oli merkittävä vaikutus lääketukkukaupan toimintaan.

Sopimus hintojen jäädyttämisestä päättyi heinäkuun alussa. Terveysministeriön ja lääketeollisuusliiton neuvottelut johtivat lääkkeiden hintatason korjaukseen. Lääkkeiden hinnat Tanskassa vastaavat nyt Pohjois-Euroopan keskimääräisiä hintoja eikä vertailussa ole enää mukana Etelä-Euroopan halvemman hintatason maita. Kolmannen vuosineljänneksen aikana hintataso muuttui uusien vertailuhintojen mukaiseksi. Lisäksi markkinoille tuli uusia ja kalliimpia tuotteita. Nämä tekijät vaikuttivat yhdessä siihen, että markkinoiden kasvu oli voimakkaampaa kuin mitä alkuvuodesta 2001 ennustettiin.

Lokakuun alusta eräiden ns. vapaakauppatuotteiden myynti tuli mahdolliseksi muuallakin kuin apteekkeissa. Sallittu tuotevalikoima kattaa noin 400 tuotetta. Apteekkien vapaakauppatuotteiden myynnissä ei näkynyt loppuvuodesta merkittäviä muutoksia, lukuun ottamatta nikotiinivalmisteiden myyntiä. Edelleen on olemassa riski, että näiden valmisteiden saatavuuden helpottuminen lisää lääkkeiden kulutusta, mikä ei ole toivottu eikä tavoiteltu seuraus lakimuutoksesta.

Toiminta ja taloudellinen tulos

	2001	2000	Muutos
Liikevaihto, milj. euroa	919,8	852,5	7,9 %
Henkilöstö	632	667	-5,2 %

Nomecon liikevoitto parani edellisvuodesta.

Vuoden 2000 heinäkuusta lähtien lääketukut ovat voineet myöntää kustannussidonnaisia alennuksia apteekkeille. Tanskan viranomaisten arviot noin 60 miljoonan Tanskan kruunun suuruisesta alennustasosta ovat osoittautuneet oikeiksi. Tukkuakat eivät ole pystyneet kompensoimaan kaikkia alennuksia kustannussäästöillä, mikä vaikutti alan kannattavuuteen kertomusvuoden aikana.

Vuoden 2001 alussa Nomeco myi omistamansa Bang & Tegnerin osakkeet Tanskan Apteekkariliiton omistamalle Apotekernes A/S -yhtiölle.

Keväällä 2001 Nomecolle myönnettiin ISO 9001 -laatusertifikaatti. Sertifikaatin auditointiin käytettiin koko organisaatiossa paljon aikaa, mutta toisaalta laatusertifikaatti voimistaa entisestään Nomecon vahvaa laatumielikuvaa.

Koko kertomusvuoden ajan yhtiön apteekkidivisioona on kehittänyt apteekkien varastojen optimointipalvelua, VMI (Vendor Managed Inventory) -ohjelmistoa. Palvelu täydentää siinä mukana olevin apteekkien varaston automaattisesti ilman varsinaisen tilauksen tekemistä. Palvelu on saavuttanut Nomecon asiakkaiden keskuudessa runsaasti mielenkiintoa.

Vuoden 2002 näkymät

Nomecon tuloskehitys on voimakkaasti yhteydessä lainsäädännöllisiin toimenpiteisiin, jotka kohdistuvat niin apteekkien toimintaedellytyksiin kuin myös lääkkeiden hintatasoon. Tulokseen vaikuttavat lisäksi myös kaikki lääkekulutuksen kasvun hillitsemiseen tähtäävät toimet. Näissä tekijöissä ei ole näköpiirissä muutoksia. Nomeco keskittyy vuonna 2002 Kööpenhaminan toimipisteen tehokkuuden parantamiseen.

Liikevaihto



Henkilöstö



Osuus konsernin liikevaihdosta



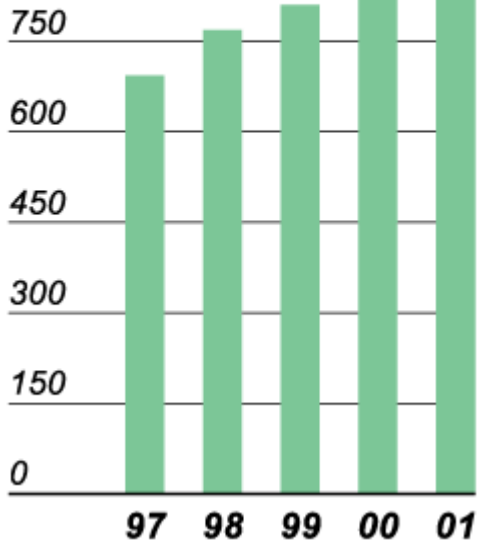
Tulosta kaikki graafit





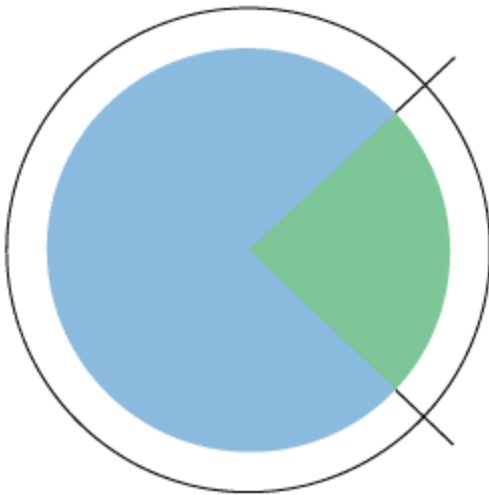
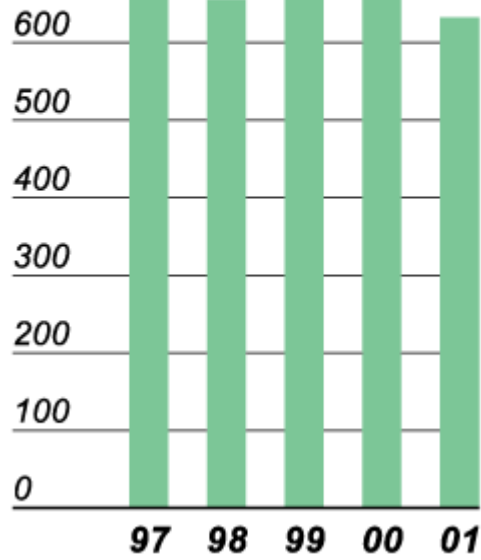
Liikevaihto

900 milj. €



Henkilöstö

700



Osuus konsernin
liikevaihdosta 24 %





- Suomessa lääkkeiden kokonaismarkkinat kasvoivat 12,1 %.
- Tamro Suomen liikevaihto oli 672,2 (681,8) miljoonaa euroa.
- Vuoden 2002 tärkeimpänä tavoitteena Tamro Suomessa on tehokkuuden lisääminen ja palvelun laadun vakauttaminen korkealle tasolle.

Toimintaympäristö ja markkinat

Suomessa lääkkeiden kokonaismarkkinat kasvoivat 12,1 %. Lääketukkukaupan yhteenlaskettu myynti tukkuhinnoin oli 1 294 miljoonaa euroa ja kilpailutilanne jatkui kireänä. Tamron osuus tukkukauppojen yhteenlasketusta lääkemyynnistä supistui alle 50 prosenttiin, mutta Tamro Suomen asema markkinajohtajana säilyi selkeästi.

Vuoden loppupuolella sosiaali- ja terveysministeriö käynnisti kansallisen lääkestrategian valmistelun. Valmistelussa esille noussevat ainakin lääkeshoidon kustannukset ja rahoitus, lääkkeiden saatavuus ja jakelujärjestelmä sekä tietotekniikan hyödyntäminen lääkehuollossa.

Toiminta ja taloudellinen tulos

	2001	2000	Muutos
Liikevaihto, milj. euroa	672,2	681,8	-1,4%
Henkilöstö	366	440	-16,8 %

Kertomusvuoden aikana jatkettiin lääketeollisuuden kanssa kuutta merkittävää yhteistyösopimusta ja menetettiin yksi huomattava kumppani, jonka vaikutus näkyy vuoden 2002 aikana.

Tamro Suomen muutosprosessi jatkui kertomusvuonna. Edellisvuonna käyttöön otettuun toiminnanohjausjärjestelmään tehtiin maaliskuussa tekninen päivitys, joka lisäsi järjestelmän eurovalmiutta ja paransi sen vakautta ja hallittavuutta. Tamro Suomen siirtyminen euroon sujui hallitusti.

Suurin logistinen muutos oli Tampereen aluepalvelukeskuksen valmistuminen ja sen vaiheittain aloitettu käyttöönotto kesäkuussa. Aiempi jakelukeskus suljettiin elokuun lopussa. Uuden palvelukeskuksen toimitusvolyymien nosto aiheutti kuitenkin ennakoimattomia teknisiä ongelmia ja suunniteltujen jatkomuutosten aikataulu siirtyi. Suunniteltujen toimien viivästyminen aiheutti muissa palvelukeskuksissa mm. ylimääräisiä työvoimakustannuksia, jotka tekivät tyhjäksi edellisenä vuonna toteutettujen henkilöstösupistusten kustannushyödyn. Tämä käänsi yhtiön tuloksen tappiolliseksi kolmannen vuosineljänneksen aikana ja vaikutti merkittävästi koko vuoden tulokseen.

Tamro Suomen varastot jaettiin kesällä kahteen erilliseen varastoon: Tamrotalon keskusvarastoon ja aluepalvelukeskusten jakeluvarastoihin. Varastotoimintojen selkiyttäminen helpottaa varastoarvojen seurantaa.

Tamro Suomeen kuuluva Pharmakon-yksikkö markkinoi apteekkien ja luontaistuotekauppojen valikoimissa olevia terveyden, puhtauden ja kauneuden tuotteita. Pharmakonin myynti pysyi edellisen vuoden tasolla.

Yliopiston apteekin kanssa solmittiin laaja yhteistyösopimus, joka koskee tiettyjen monikanavatuotteiden ja Pharmakonin edustuksessa olevien tuotteiden myyntiä. Sopimus on uudistettu ja sen kattavuutta on laajennettu vuonna 2002.

Organisaatiomuutos

Jorma Turunen nimitettiin sekä Tamron Suomen lääketukkukaupan että Tamro MedLab -ryhmän toimitusjohtajaksi 14.12.2001 lähtien. Lisäksi konsernin logistiikkajohtaja Stefan Pflug nimitettiin myös Tamro Suomen logistiikkajohtajaksi.

Vuoden 2002 näkymät

Lääkemarkkinoiden odotetaan kehittyvän edelleen suotuisasti, mutta lääketukkukaupan kireä kilpailu jatkuu. Vuoden 2002 tärkeimpänä tavoitteena Tamro Suomessa on tehokkuuden lisääminen ja palvelun laadun vakauttaminen korkealle tasolle. YT-neuvottelut Tamro Suomen jakelutoimintojen ja asiakaspalvelun keskittämisestä Tampereelle ja suunnitelman mukaisesta työvoiman vähentämisestä käynnistyivät tammikuussa 2002.

Liikevaihto



Henkilöstö



Osuus konsernin liikevaihdosta



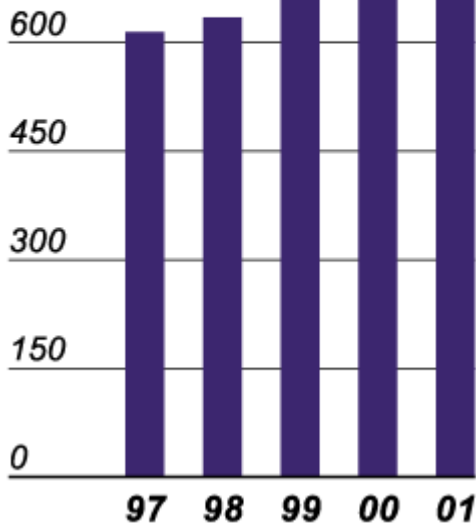
Tulosta kaikki graafit





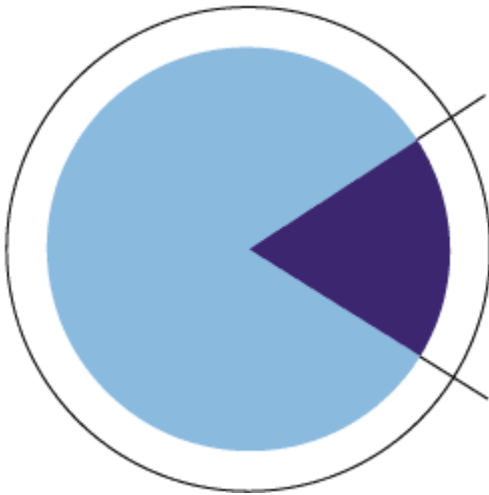
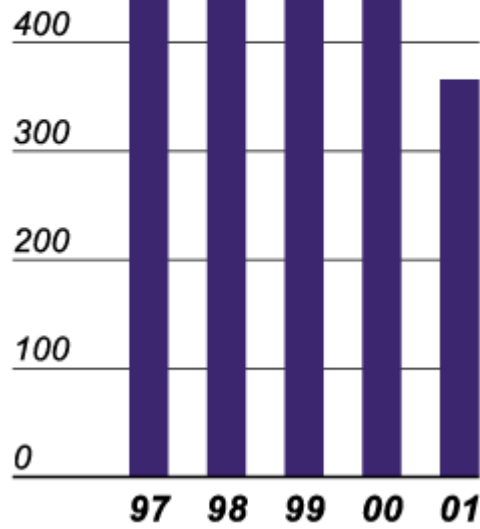
Liikevaihto

750 milj. €



Henkilöstö

500



Osuus konsernin
liikevaihdosta 18 %





Apokjeden Group

- Norjan lääkemarkkinoiden kasvu jatkui 10,7 prosentin vauhdilla.
- Apokjeden Groupin liikevaihto oli 453,3 (185,0) miljoonaa euroa.
- Apokjeden Groupin keskeinen tavoite on säilyttää johtava asema markkinoilla.

Toimintaympäristö ja markkinat

Norjan lääkemarkkinoiden kasvu jatkui 10,7 prosentin vauhdilla. Lääkemyynnin arvo tukkuhinnoin laskettuna nousi 1 049 miljoonaan euroon. Eniten myyntiä kasvattivat uudet ja entistä kalliimmat lääkkeet.

Norjan lääkemarkkinat vapautuivat merkittävässä määrin vuoden 2001 aikana. Uusi maaliskuun alussa voimaan tullut apteekkilaki vapautti käytännössä kokonaan apteekkien omistamisen ja perustamisen. Kertomusvuoden lopussa Norjassa toimi 460 apteekkia, 63 apteekkia enemmän kuin edellisellä vuonna. Noin 85 prosenttia apteekkeista kuuluu johonkin kolmesta suuresta apteekketijasta, joista Tamro-konserniin kuuluva Apokjeden-apteekketijä on suurin 38 prosentin markkinaosuudellaan. Kaksi muuta ketjua ovat suurien eurooppalaisten tukkuliikkeiden Gehen ja AllianceUnichemin omistuksessa. Apokjeden on markkinoiden ainoa apteekketijä, jossa omistajina on tukkukaupan ohella myös apteekkeita.

Toiminta ja taloudellinen tulos

	2001	2000	Muutos
Liikevaihto, milj. euroa	453,3	185,0	145,0 %
Henkilöstö	491	110	346,4 %

Helmikuussa 2001 Tamro-konsernin Norjan tukkuyhtiö Tamro Distribution ja Apokjeden-apteekketijä yhdistivät toimintansa Apokjeden Groupiksi. Tamro merkitsi uuden yhtiön osakkeista 49 prosenttia ja Tamro Distributionista tuli Apokjedenin kokonaan omistama tytäryhtiö. Apokjeden Group edustaa Norjan markkinoilla täysin integroitunutta, markkinalähtöistä lääketukku- ja vähittäiskauppayhtiötä.

Apokjeden Groupin liikevaihtoon sisältyy Tamro Distributionin tukkutoiminnan liikevaihto koko vuodelta ja Apokjeden-apteekkien liikevaihto huhti-joulukuulta. Apokjedenin taloudellinen tulos ei ollut tyydyttävä, ja yhtiö teki tappiota lähinnä suurten apteekki-investointien vuoksi.

Yhtiö on tehnyt sopimukset jo lähes 140 apteekin kanssa omistuksesta joko kokonaan tai osittain. Näiden voimallisten investointien ansiosta Apokjeden on saavuttanut sellaisen yritysraenteen ja markkina-aseman, jonka se markkinajohtajana tarvitsee saavuttaakseen pitkän aikavälin kestävän kannattavuuden. Apokjeden Groupin henkilöstömäärästä 292 kuului apteekkien henkilökuntaan.

Apokjeden-ketjuun kuuluu yhteensä yli 180 apteekkia. Uusia apteekkeja perustettiin 12, ja jo yli 80 ketjun apteekkeista on muutettu Apotek1-ketjukonseptin mukaisiksi. Kaikki ketjun apteekit osallistuvat yhteisin markkinointi- ja myyntikampanjoihin.

Organisaatiomuutos

Øyvind Winther nimitettiin Apokjeden Groupin toimitusjohtajaksi 15.1.2002 lukien Steinar Stokken erottua yhtiön palveluksesta joulukuussa.

Vuoden 2002 näkymät

Apteekkien perustamisen odotetaan jatkuvan vilkkaana Norjan markkinoilla. Uusia apteekkeja avattaneen 40-50 kappaletta ja apteekkien liittyminen kolmeen suureen ketjuun jatkuu. Aivan uudessa markkinatilanteessa on keskeistä tukkutoimintojen ja vähittäiskaupan integrointi synergiaetujen, kustannusten hallinnan ja tehokkuuden varmistamiseksi. Apokjeden Groupin

keskeinen tavoite on kiristyneestä kilpailutilanteesta huolimatta säilyttää johtava asema markkinoilla.

Liikevaihto



Henkilöstö



Osuus konsernin liikevaihdosta



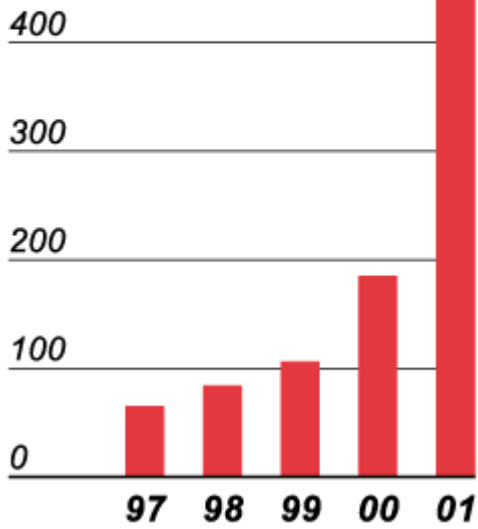
Tulosta kaikki graafit





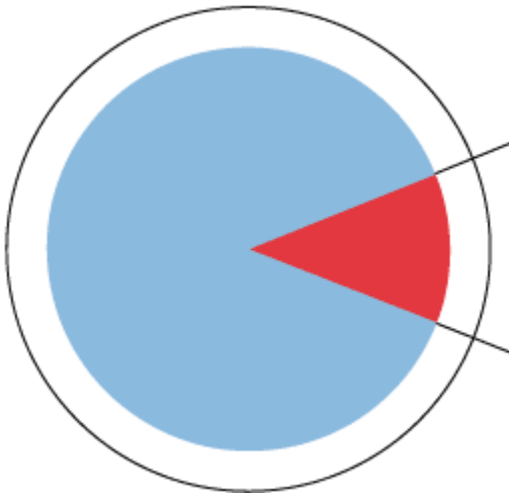
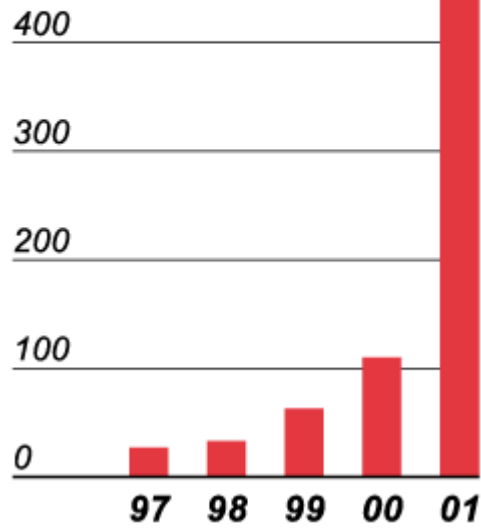
Liikevaihto

500 milj.€



Henkilöstö

500



Osuus konsernin liikevaihdosta 12 %





- Virossa lääketukkumyynti kasvoi keskimäärin 11 %.
- Markkinat muuttuivat tuntuvasti vuoden 2001 aikana.
- Tamro Viron liikevaihto oli 37,1 miljoonaa euroa, kasvua edellisestä vuodesta oli 9,1 %.
- Markkinoiden kasvun arvioidaan jatkuvan 10 prosentin vauhdilla.

Toimintaympäristö ja markkinat

Virossa lääketukkumyynti kasvoi koko vuoden. Myynnin arvo oli yhteensä 80 miljoonaa euroa, jossa oli kasvua edellisestä vuodesta keskimäärin 11 %. Markkinat muuttuivat Virossa tuntuvasti vuoden 2001 aikana. Apteekkien ketjuuntuminen ja siirtyminen tukkukaupan omistukseen oli voimakasta. Myös Tamro teki ensimmäisen yrityskaupan vähittäis sektorilla ostamalla tallinnalaisen Koduapteegi OÜ:n ja sen kolme apteekkia Tallinnan keskustasta.

Tamro Viron uusi koko maata ja osin myös muita Baltian maita palveleva jakelukeskus vihittiin käyttöön helmikuussa. Hintakilpailu lääketukkukaupassa voimistui, mihin yhtiö reagoi kustannusleikkauksin kesän aikana.

Toiminta ja taloudellinen tulos

	2001	2000	Muutos
Liikevaihto, milj. euroa	37,1	34,0	9,1 %
Henkilöstö	85	78	9,0 %

Tamro Viro on maan toiseksi suurin lääketukkukauppa ja yhtiön kannattavuus oli tavoitteiden mukainen.

Vuoden 2002 näkymät

Markkinoiden kasvun arvioidaan jatkuvan 10 prosentin vauhdilla. Apteekkien ketjuuntuminen ja markkinoiden keskittyminen jatkuu voimakkaana. Tamro Viro panostaa asiakaspalvelussaan teknologiaan ja keskittyy toiminnassaan tehokkuuden ja kustannusten hallintaan.

Liikevaihto



Henkilöstö



Osuus konsernin liikevaihdosta



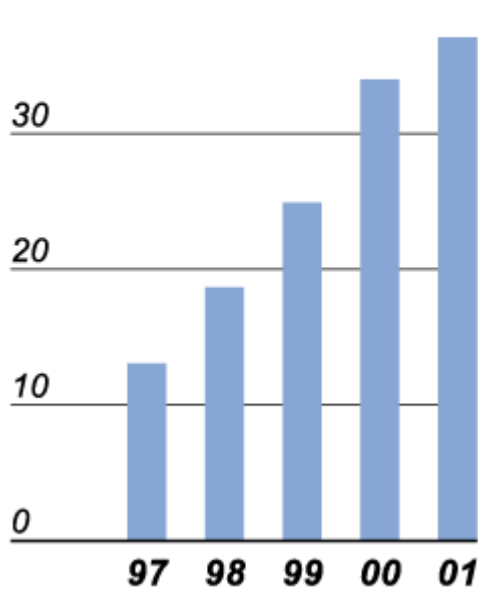
Tulosta kaikki graafit





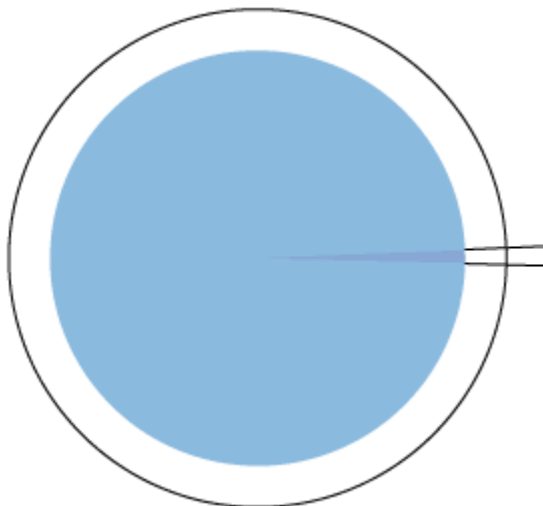
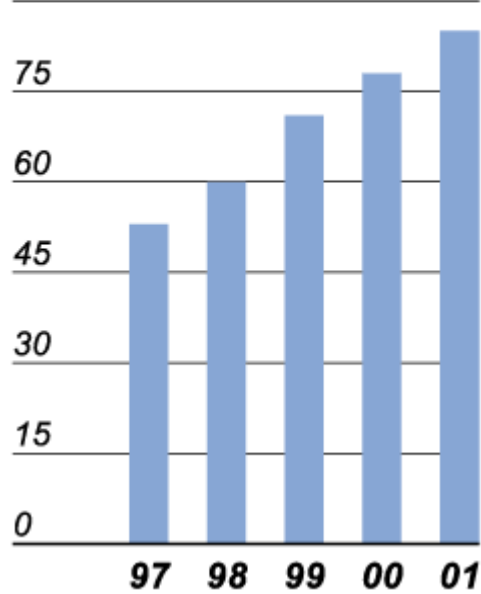
Liikevaihto

40 milj. €



Henkilöstö

90



Osuus konsernin liikevaihdosta 1 %





- Lääkemarkkinat Latviassa kasvoivat 7 prosenttia, noin 115 miljoonaan euroon.
- Tamro Latvian liikevaihto kasvoi 36,7 %.
- Lääkemarkkinoiden ennustetaan kasvan lähes 10 % vuoden 2002 aikana .

Toimintaympäristö ja markkinat

Lääkemarkkinat Latviassa kasvoivat edellisestä vuodesta 7 prosenttia ja olivat suuruudeltaan noin 115 miljoonaa euroa. Kasvua hidasti valtion budjettivaje terveydenhuoltomenojen rahoituksessa.

Sekä tukku- että vähittäiskaupan konsolidointikehitys jatkui. Vaikka markkinoilla toimii yli 40 tukkukauppaliikkeen omaavaa yritystä, viisi suurinta niistä vastaa kahdesta kolmasosasta markkinoista. Tamro SIA on markkinajohtaja.

Tamro osti kesäkuussa Hansa Pharma Balticum -tukkukaupan ja sen omistaman Gimenes aptieka -nimisen apteekkiketjun, jossa on 25 apteekkia. Yrityskaupan seurauksena Tamron markkinaosuus tukkukaupassa kasvoi 20 prosentista 27 prosenttiin ja Tamro avasi pään myös apteekkimarkkinoilla 7 prosentin markkinaosuudella. Hansa Pharma Balticum -tukkukaupan integrointi Tamro SIA:han toteutettiin kolmannen vuosineljänneksen aikana.

Toiminta ja taloudellinen tulos

	2001	2000	Muutos
Liikevaihto, milj. euroa	59,2	43,3	36,7 %
Henkilöstö	189	93	103,2 %

Liikevaihto ylitti tavoitteet, mikä johti budjetoidun tuloksen saavuttamiseen. Tamron henkilöstöstä Latviassa oli vuoden aikana keskimäärin 189 (93) henkilöä, joista 77 työskenteli apteekeissa. Vuoden lopun vastaavat luvut olivat 263 ja 134.

Vuoden 2002 näkymät

Lääkemarkkinoiden ennustetaan kasvan lähes 10 prosenttia vuoden 2002 aikana valtion terveydenhuoltoon kohdistamien budjettivarojen tuntevan lisäyksen vuoksi. Tehokkuuden jatkuva kehittäminen, kustannustietoisuus ja asiakaspalvelun parantaminen mahdollistavat Tamro SIA:lle sekä liikevaihdon että kannattavuuden kasvun. Apteekkisektorilla tavoitteena on kehittää Gimenes aptieka -ketjusta selvä markkinajohtaja.

Liikevaihto



Henkilöstö



Osuus konsernin liikevaihdosta



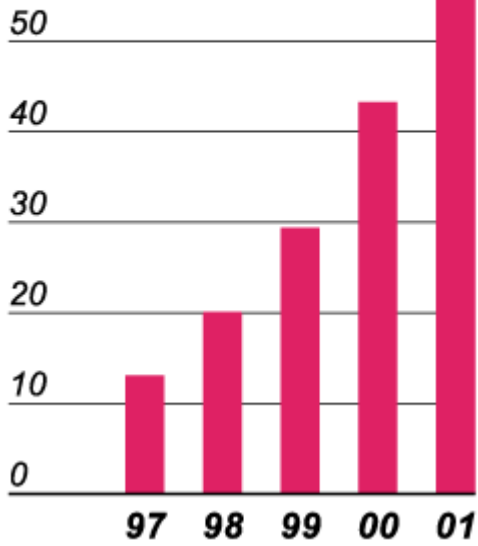
Tulosta kaikki graafit





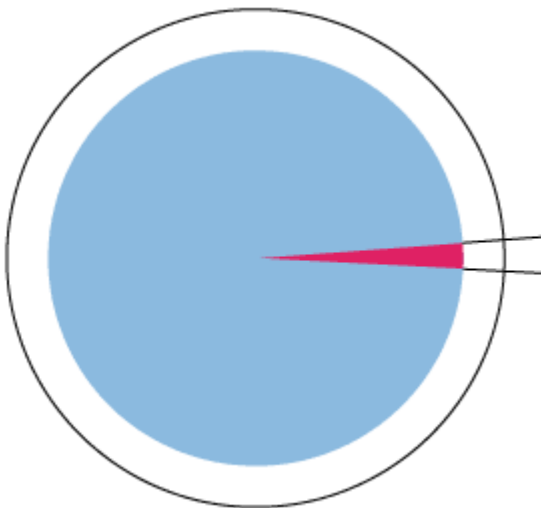
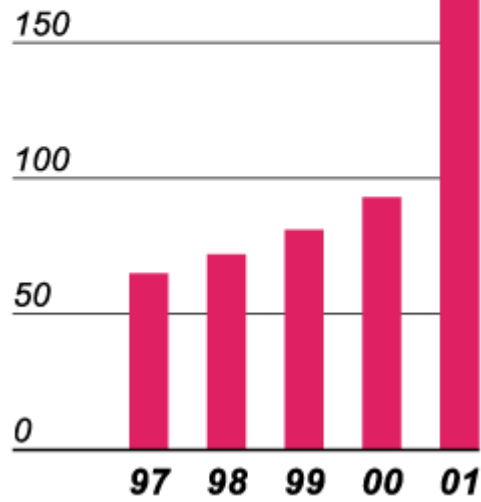
Liikevaihto

60 milj.€



Henkilöstö

200



Osuus konsernin liikevaihdosta 2 %





- Lääkemarkkinoiden kasvu Liettuassa oli 5 prosenttia.
- UAB Tamron liikevaihto oli 39,4 miljoonaa euroa, jossa on kasvua edellisestä vuodesta 28,3 prosenttia.
- UAB Tamron tavoitteena on edelleen parantaa tehokkuuttaan ja voimistaa asemaansa markkinoilla.

Toimintaympäristö ja markkinat

Lääkemarkkinoiden kasvu Liettuassa oli 5 prosenttia ja myynnin arvo 185 miljoonaa euroa. Markkinat Liettuassa ovat varsin sirpaleiset ja maassa toimii yli 30 lääketukku. Euroopan unionin direktiivien mukaiset GDP-ohjeet (Good Distribution Practice) tulevat pakollisiksi kaikille tukkukaupoille vuoden 2003 alusta. UAB Tamro, kuten kaikki muutkin Tamro-konsernin yksiköt, noudattaa jo nyt toiminnassaan näitä GDP-ohjeita.

Valtion sairausvakuutuskassojen talouden epätasapaino jatkui ja sairaskassojen reseptilääkkeiden maksamattomista korvauksesta muodostunut velka apteekeille rasitti myös lääketukkujen taloutta.

Toiminta ja taloudellinen tulos

	2001	2000	Muutos
Liikevaihto, milj. euroa	39,4	30,7	28,3 %
Henkilöstö	86	149	-42,3 %

Tamro on Liettuan toiseksi suurin lääketukku. Kertomusvuoden aikana yhtiö panosti voimakkaasti tuottavuuden lisäämiseen, kustannusten karsintaan ja kannattavuuden parantamiseen hyvin tuloksin. Varastojen ja asiakaspalvelun kannattavuus kaksinkertaistui vuoden 2001 aikana ja yhtiön kannattavuus ylitti tavoitteet.

Vuoden 2002 näkymät

Sairaskassojen talouden epätasapaino muodostaa Liettuassa taloudellisen riskin ja markkinoiden kasvu on riippuvainen korvausjärjestelmän kehityksestä. UAB Tamron tavoitteena on edelleen parantaa tehokkuuttaan ja voimistaa asemaansa markkinoilla. Asiakassuhteiden hoidossa otetaan käyttöön uusia teknologiaratkaisuja.

Liikevaihto



Henkilöstö



Osuus konsernin liikevaihdosta



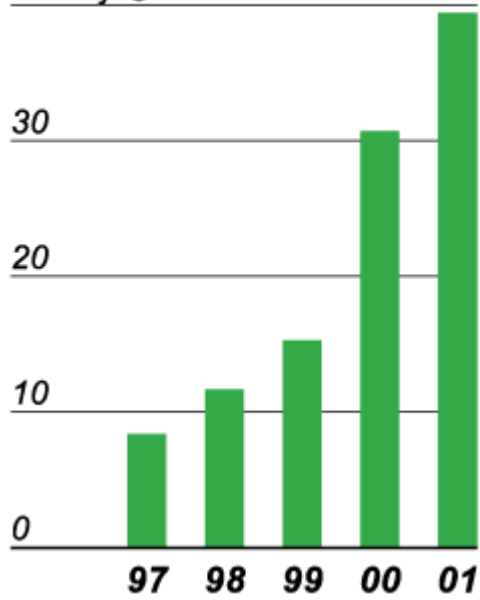
Tulosta kaikki graafit





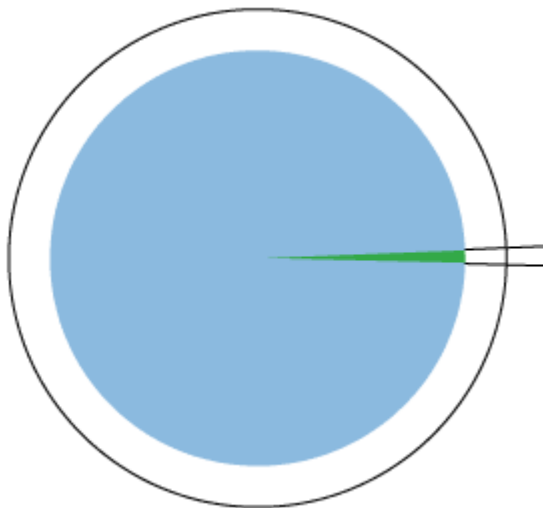
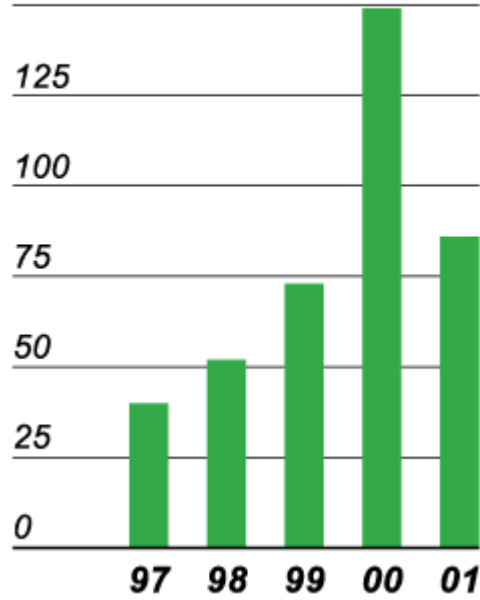
Liikevaihto

40 milj. €



Henkilöstö

150



Osuus konsernin liikevaihdosta 1 %





- Venäjän lääke­markkinat kasvoivat lähes 15%.
- ZAO Pharm Tamda 77:n liikevaihto kasvoi 39% ja oli 47,7 miljoonaa euroa.
- Venäjän markkinoiden odotetaan kasvavan 10 prosentin vauhdilla.

Toimintaympäristö ja markkinat

Luoteis-Venäjän lääke­markkinat elpyivät loppuvuonna vaisun alkuvuoden jälkeen, ja syksyn aikana saavutettiin lähes 15 prosentin kasvu. Lääketukkujen yhteenlaskettu myynti oli vuoden lopussa 240 miljoonaa euroa.

Suurten kansallisten lääketukkuliikkeiden konsolidointi jatkui ja yhtiöt kasvattivat markkinaosuuttaan. Apteekkien ketjuuntuminen jatkui ja yksityinen omistus apteekkisektorilla lisääntyi. Vuoden lopussa monien vaiheiden jälkeen kaikille lääkevalmisteille määrättiin 10 prosentin arvonlisävero.

Toiminta ja taloudellinen tulos

	2001	2000	Muutos
Liikevaihto, milj. euroa	47,7	34,2	39,5 %
Henkilöstö	185	180	2,8 %

ZAO Pharm Tamda 77:n asema markkinoilla vahvistui. Vologdaan avattiin uusi jakeluvarasto, joka saavutti asetetut myyntitavoitteet loppuvuonna. Petroskoissa keskityttiin asiakaspalvelun parantamiseen kehittämällä myyntikonttorin toimintoja, mikä mahdollisti myös jakeluvaraston sulkemisen.

Myynnin kasvu, varsinkin viimeisen vuosineljänneksen aikana, sekä toiminnan tehostuminen paransivat tulosta merkittävästi.

Vuoden 2002 näkymät

Venäjän markkinoiden odotetaan kasvavan 10 prosentin vauhdilla. Tamron Venäjän yksikössä, samoin kuin Baltian yksiköissäkin, toiminnan painopiste on kustannustehokkuuden lisäämisessä ja markkina-aseman vahvistamisessa.

Liikevaihto



Henkilöstö



Osuus konsernin liikevaihdosta



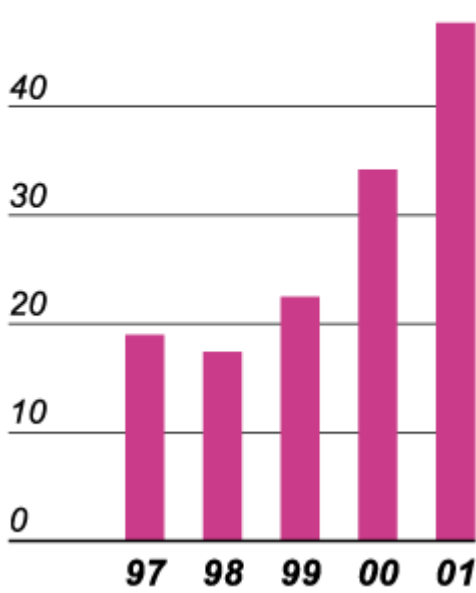
Tulosta kaikki graafit





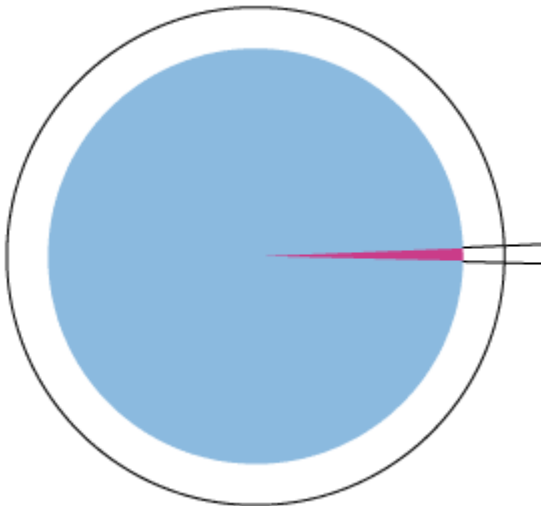
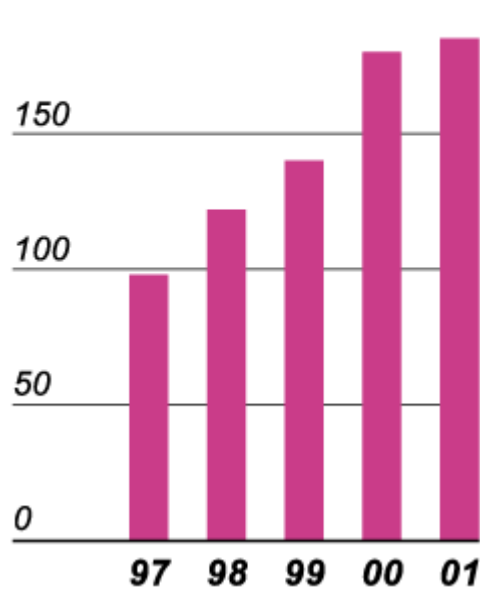
Liikevaihto

50 milj. €



Henkilöstö

200



Osuus konsernin liikevaihdosta 1 %





- Sairaalarvikkeiden ja laboratoriotuotteiden valmistajien fuusioituminen jatkui
- Tamro MedLab -ryhmän myynti kasvoi 4 prosentilla ja oli 92,6 (89,0) miljoonaa euroa.
- Edellytykset Tamro MedLab -ryhmän kannattavuuden edelleen kehittämiseksi ovat hyvät.

Toimintaympäristö ja markkinat

Sairaalarvikkeiden ja laboratoriotuotteiden valmistajien fuusioituminen jatkui edellisten vuosien tapaan myös vuonna 2001. Tamro MedLab säilytti asemansa maailman johtavien tuotteiden toimittajana ja tarjoaa asiakkailleen monipuolisen ja laadukkaan tuotevalikoiman eri tarpeisiin.

Toiminta ja taloudellinen tulos

	2001	2000	Muutos
Liikevaihto, milj. euroa	92,6	89,0	4,0 %
Henkilöstö	257	271	-5,2 %

Liikevaihto kehittyi voimakkaimmin Suomessa ja Tanskassa. Ryhmän tervehdyttämistoimenpiteet onnistuivat suunnitellulla tavalla ja tulos parani.

Tamro MedLab Suomi otti käyttöön 1.3.2001 Movex-tietojärjestelmän. Käyttöönotto toteutettiin ilman ongelmia suunnitelmien mukaan. Movex-järjestelmä on jo aikaisemmin ollut käytössä Ruotsissa ja Norjassa ja se on osoittautunut hyvin liiketoimintaa tukevaksi järjestelmäksi. Samalla uusittiin myös Tamro MedLabin sähköinen kauppapaikka MedLabMarket. Kauppapaikka on saavuttanut laajan suosion ja rekisteröityjä käyttäjiä on noin tuhat.

Latviaan perustettiin tytäryhtiö Tamro MedLab SIA.

Vuoden aikana logistiikassa keskityttiin Suomen toimintojen tehostamiseen ja laadun parantamiseen. Materiaalivirta toimittajilta asiakkaille eriytettiin markkinoinnista osaksi logistiikan toimintoja. Toimituskyky ja toimitusten virheettomuus saatiin tyydyttävälle tasolle. Varastojen ulkoistaminen saatiin päätökseen. Euron käyttöönotto Suomessa sujui hallitusti.

Tamro MedLab -ryhmän liiketoiminta jakaantuu kahteen hyvin erilaiseen liiketoimintayksikköön: Mediin ja Labiin. Terveystuotteiden tuotteet (sairaalarvikkeet ja -laitteet) ovat osa Medin tuotevalikoimaa ja yhtiö markkinoi niitä sairaaloille ja terveydenhuollon laitoksille kaikissa toimintamaissaan, eli Pohjoismaissa ja Baltian maissa. Laboratoriotuotteita markkinoidaan Suomessa, Ruotsissa ja Norjassa teollisuuden, tutkimuksen ja koulutuksen laboratorioille.

Medin myynti kehittyi hyvin Suomessa, Norjassa ja Tanskassa. Suomen laitemyynnissä tarkistettiin painopistettä, mikä johti hyvään myynnin kehitykseen.

Koko markkina-alueella aloitettiin diabetestarvikkeiden myynti. Diabetes on yksi nopeimmin kasvavista terveydenhuollon alueista. Koko markkina-alueella otettiin ohjelmaan myös muita uusia tuoteryhmiä. TamroMed-tuotemerkin kehittämistä jatkettiin ja uusia merkillä varustettuja tuotteita saatiin valmiiksi.

Labin liiketoiminta on jaettu kahteen osaan: laboratoriotarvikkeet ja Life Science -tuotteet. Suomessa myynti kehittyi parhaiten Life Science ja Clean Room -tuotteissa. Palvellakseen paremmin asiakkaitaan Tamro MedLab avasi Helsingin Biomedicumissa oman esittely-, myynti- ja palvelupisteen. Ruotsi sai valmiiksi ISO 9002 sertifikaatin. Norjassa tervehdyttämistoimenpiteet onnistuivat suunnitellulla tavalla.

Vuoden 2002 näkymät

Sairaalarvikkeissa odotetaan tasaisen kasvun jatkuvan koko markkina-alueella. Panostus Life Science -tutkimukseen jatkuu myös tulevana vuonna, joten markkinoilla odotetaan suotuisan

kehityksen jatkuvan myös Labin tuotevalikoiman osalta. Edellytykset Tamro MedLab -ryhmän kannattavuuden edelleen kehittämiseksi ovat hyvät.

Liikevaihto



Henkilöstö



Osuus konsernin liikevaihdosta



Henkilöstön jakauma



Myynnin jakauma



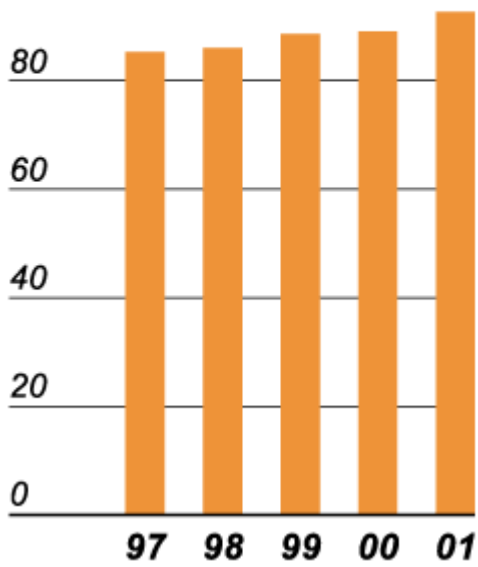
Tulosta kaikki graafit





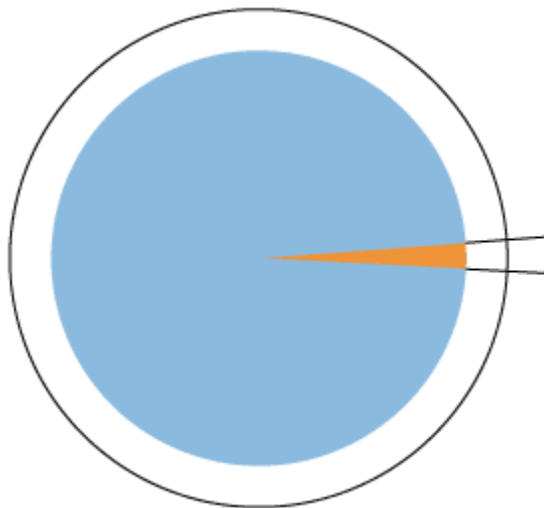
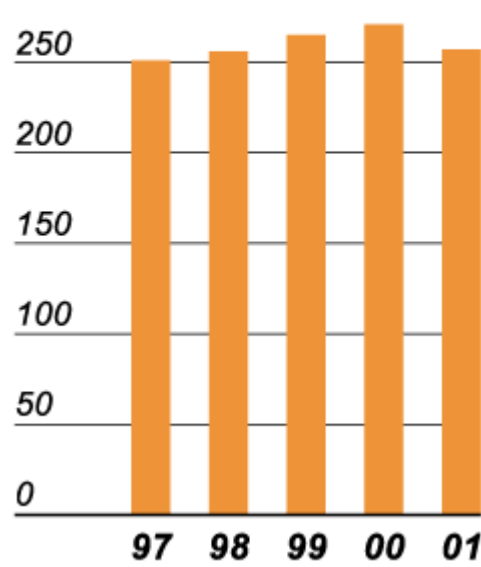
Liikevaihto

100 milj. €

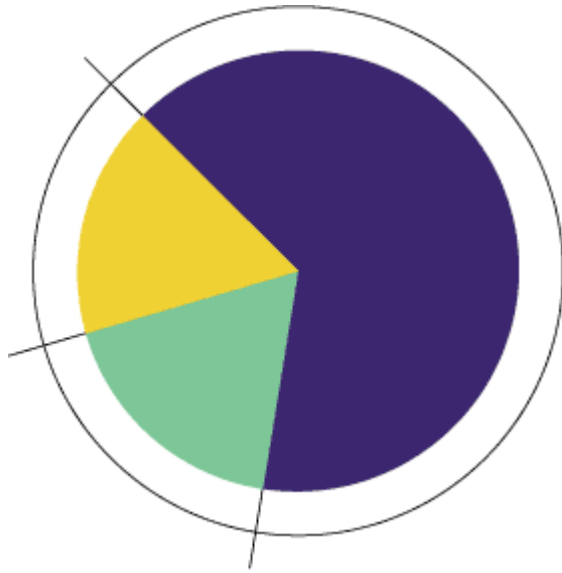


Henkilöstö

300

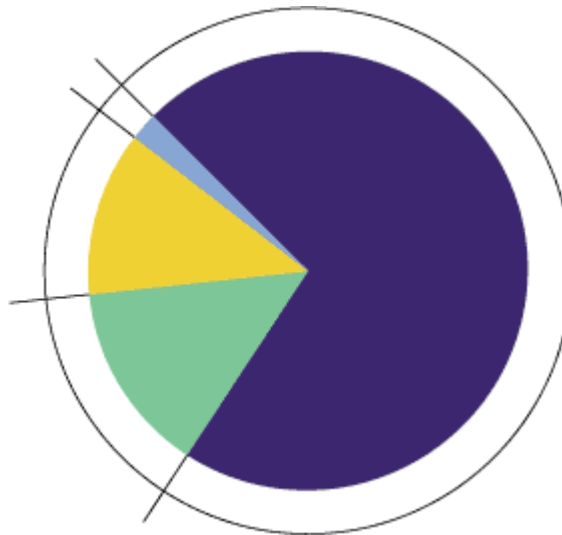


Osuus konsernin liikevaihdosta 2 %



Henkilöstön jakauma

■ Suomi	65 %
■ Norja ja Tanska	18 %
■ Ruotsi	17 %
■ Baltia	0 %



Myynnin jakauma

■ Suomi	71 %
■ Norja ja Tanska	14 %
■ Ruotsi	12 %
■ Baltia	2 %

