



# Orionin Sijoitusiltapäivä 2010

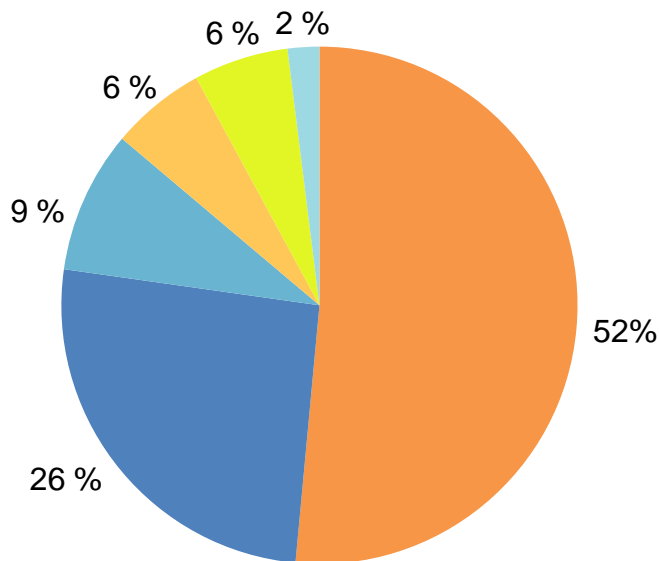
7.12.2010, Espoo



Hyvinvointia rakentamassa

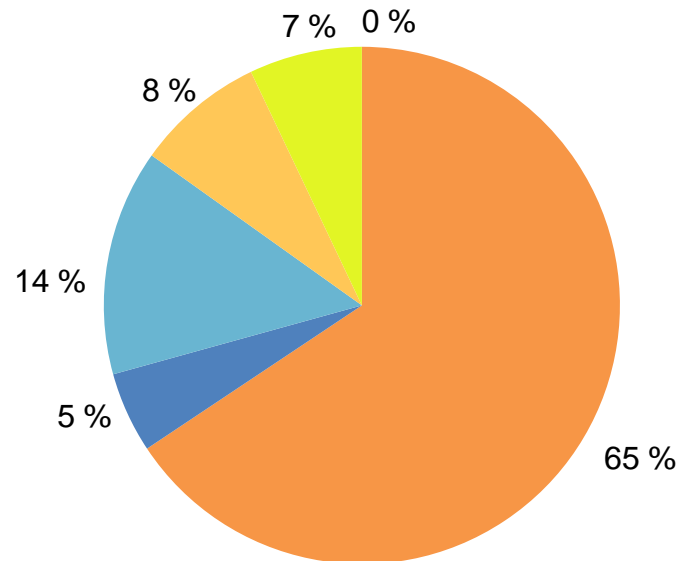
# Orionin osakkeenomistajat ovat valtaosin suomalaisia kotitalouksia

## Osakemäärän mukaan



- Kotitaloudet
- Hallintarekisteröidyt ja ulkomaiset omistajat
- Yritykset ja asuntoyhteisöt
- Julkisyhteisöt
- Voittoa tavoittelemattomat yhteisöt
- Rahoitus- ja vakuutuslaitokset

## Äänimäärän mukaan



- Kotitaloudet
- Hallintarekisteröidyt ja ulkomaiset omistajat
- Yritykset ja asuntoyhteisöt
- Julkisyhteisöt
- Voittoa tavoittelemattomat yhteisöt
- Rahoitus- ja vakuutuslaitokset

**Orionilla on yhteensä 141,3 milj. osaketta ja noin 59 000 osakkeenomistajaa**

# Iltapäivän ohjelma

---

## 16:00- Esitykset

---

Orionin katse tulevassa

Timo Lappalainen, toimitusjohtaja

---

Vahvaa kasvua Euroopassa

Satu Ahomäki, johtaja, Global Sales

---

Katsaus tutkimus- ja kehitysprojekteihin

Reijo Salonen, tutkimus- ja kehitysjohtaja

---

Jatkuvalla tehostamisella vankka taloudellinen asema

Jari Karlson, talous- ja hallintojohtaja

---

**18:00- Keskustelu jatkuu illallisen lomassa**

---



# Tulevaisuuden lausumat

Tämä esitys sisältää tulevaisuutta koskevia lausumia, jotka sisältävät riskejä ja epävarmuustekijöitä. Nämä lausumat eivät perustu historiallisiin tosiasioihin, vaan viittaavat yhtiön toimintoihin tai taloudelliseen tulokseen tulevaisuudessa. Lausumiin sisältyy ilmaisuja tulevaisuuden strategioista ja niiden hyöty- ja tuotto-odotuksista.

Lausumiin liittyy riskejä ja epävarmuustekijöitä. Toteutuvat tulokset saattavat poiketa olennaisesti tässä lausutuista olettamuksista, johtuen lukuisista eri tekijöistä, mukaan lukien myös mahdollisuus, että Orion päättää olla toteuttamatta esitettyjä strategioita, tai että strategioihin perustuvia odotuksia ei saavuteta. Orion ei ole velvollinen myöhemmin päivittämään tai korjaamaan tämän esityksen sisältämää informaatiota.



# Orionin katse tulevassa

Timo Lappalainen  
*toimitusjohtaja*

Orionin Sijoitusiltapäivä 2010  
7.12.2010, Espoo



Hyvinvointia rakentamassa



# Lääkemarkkina kasvaa vuosittain 5–8 % vuoteen 2014

- Vuoteen 2014 mennessä maailman lääkemyynti kasvaa 1,1 biljoonaan US-dollariin <sup>2)</sup> (biljoona =  $10^{12}$ )
- Kehittyvien maiden kasvu jatkuu vahvana, noin 17 %:n tahtia lähimpien 5 vuoden aikana <sup>2)</sup>
- Vuonna 2011 maailman lääkemarkkinan ennustetaan kasvavan 5–7 % <sup>1)</sup> ja myynnin ylittävän 880 mrd. USD
  - Japanin markkinan arvioidaan kasvavan 5–7 %
  - Euroopan 5 suurinta lääkemarkkinaa +1–3 %
  - USA +3–5 %
- Geneerisen markkinan arvo on noin 80 mrd. USD, ja se on laskenut 4 % <sup>3)</sup>
  - 8 suurinta maata vastaa 84 % koko geneerisestä markkinasta
  - Myyntivolyymit kasvavat, mutta myynnin rahallinen arvo pienenee ankaran hintakilpailun seurauksena
  - Itsehoitolääkkeiden mahdollisuudet ovat edelleen houkuttelevat

(1) Lähde: IMS Health -myyntitilasto 10/2010

(2) Lähde : IMS Health 4/2010

(3) Lähde : IMS Health 12/2008

HUOM: IMS-tilastot eivät kata kaikkien lääkemarkkinoiden myyntilukuja

# Parkinson-lääkkeiden markkina jatkaa kasvua

<b>Eurooppa (EU5)</b>	<b>2010</b>	<b>2016E</b>	<b>Vuosi- kasvu</b>
Potilaita	1 467 000	1 610 000	+2 %
Markkina milj. €	966	1 374	+6 %

<b>USA</b>	<b>2010</b>	<b>2016E</b>	<b>Vuosi- kasvu</b>
Potilaita	1 063 000	1 176 000	+2 %
Markkina milj. \$	1 029	1 300	+4 %

<b>Japani</b>	<b>2010</b>	<b>2016E</b>	<b>Vuosi- kasvu</b>
Potilaita	728 000	856 000	+3 %
Markkina milj. €	416	763	+11 %

Lähde: Decision Resources ja IMS Health MAT 6/2010  
(rullaava 12 kk 07/2009-06/2010)

- Parkinsonin tautia sairastaa maailmanlaajuisesti noin 6 miljoonaa potilasta
  - joista Yhdysvalloissa noin 1 miljoonaa
- Markkinoiden arvioidaan edelleen kasvavan, koska mm.
  - Väestö ikääntyy
  - Elintaso paranee
  - Hyvinvointijärjestelmien kattavuus laajenee

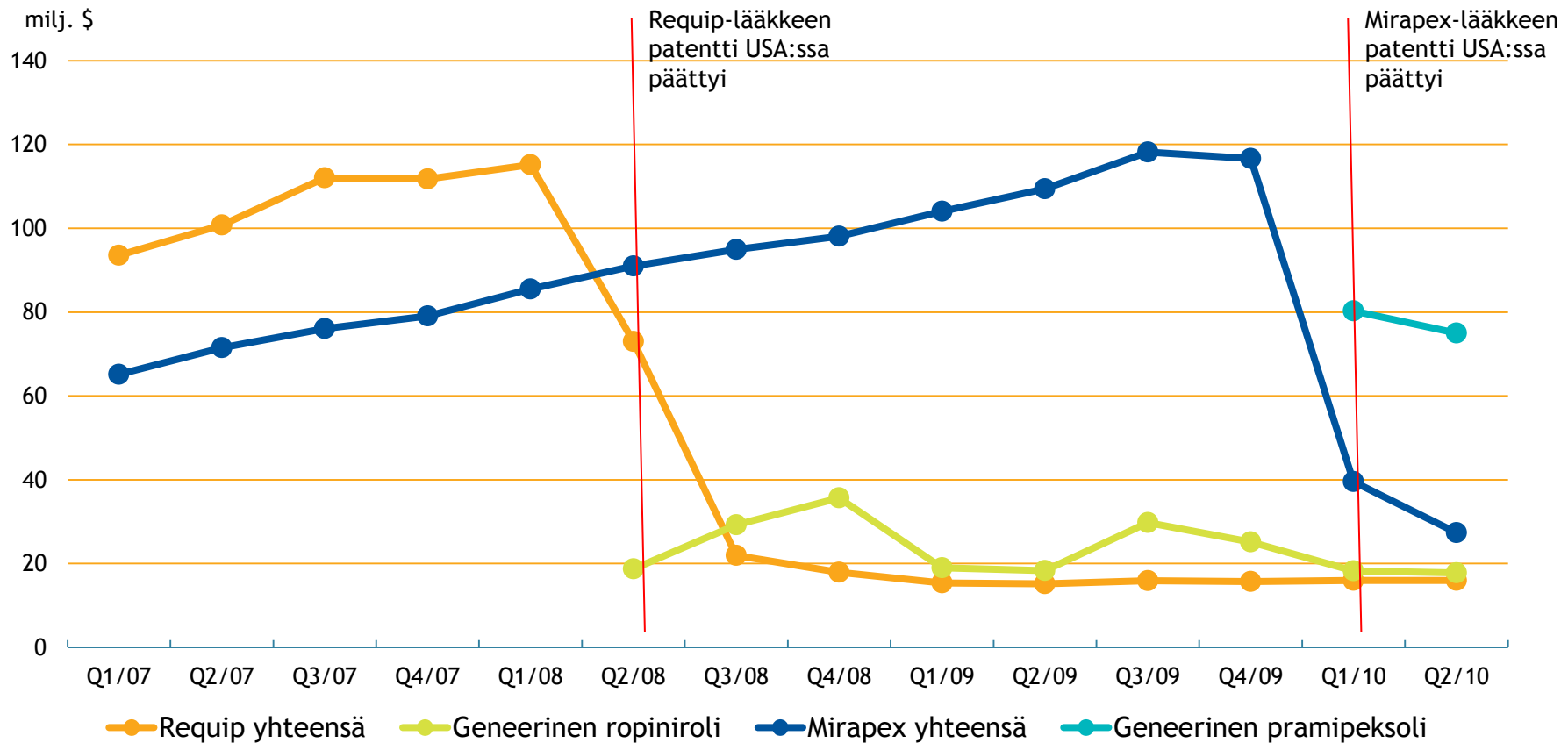
# Stalevon myynti kasvaa nopeammin kuin Parkinson-lääkkeiden myynti keskimäärin

	Comtess/ Comtan markkina- myynti milj. € (kasvu) <sup>1)</sup>	Stalevo markkina- myynti milj. € (kasvu) <sup>1)</sup>	Orionin Parkinson-tuotteiston aikarajoja				
			2011	2012	2013	2014	2015
EU	30 (-18 %)	151 (+15 %)		Entakaponin molekyyli- patentti päättyy lokakuussa	Stalevo tietosuoja päättyy lokakuussa	Mahdollista lanseerata geneeriset versiot Stalevo -lääkkeestä	
USA	68 (+7 %)	101 (+8 %)		Sun ja Workhardt tulevat markkinoille huhtikuusta alkaen	Entakaponin molekyyli- patentti päättyy marraskuussa		
Japani	42 (+42 %)	Ei vielä markkinoilla	Stalevo myyntiluvan hakemus 6-12/2011				Comtan tietosuoja päättyy tammikuussa
Muut maat	37 (-2 %)	139 (+14 %)					

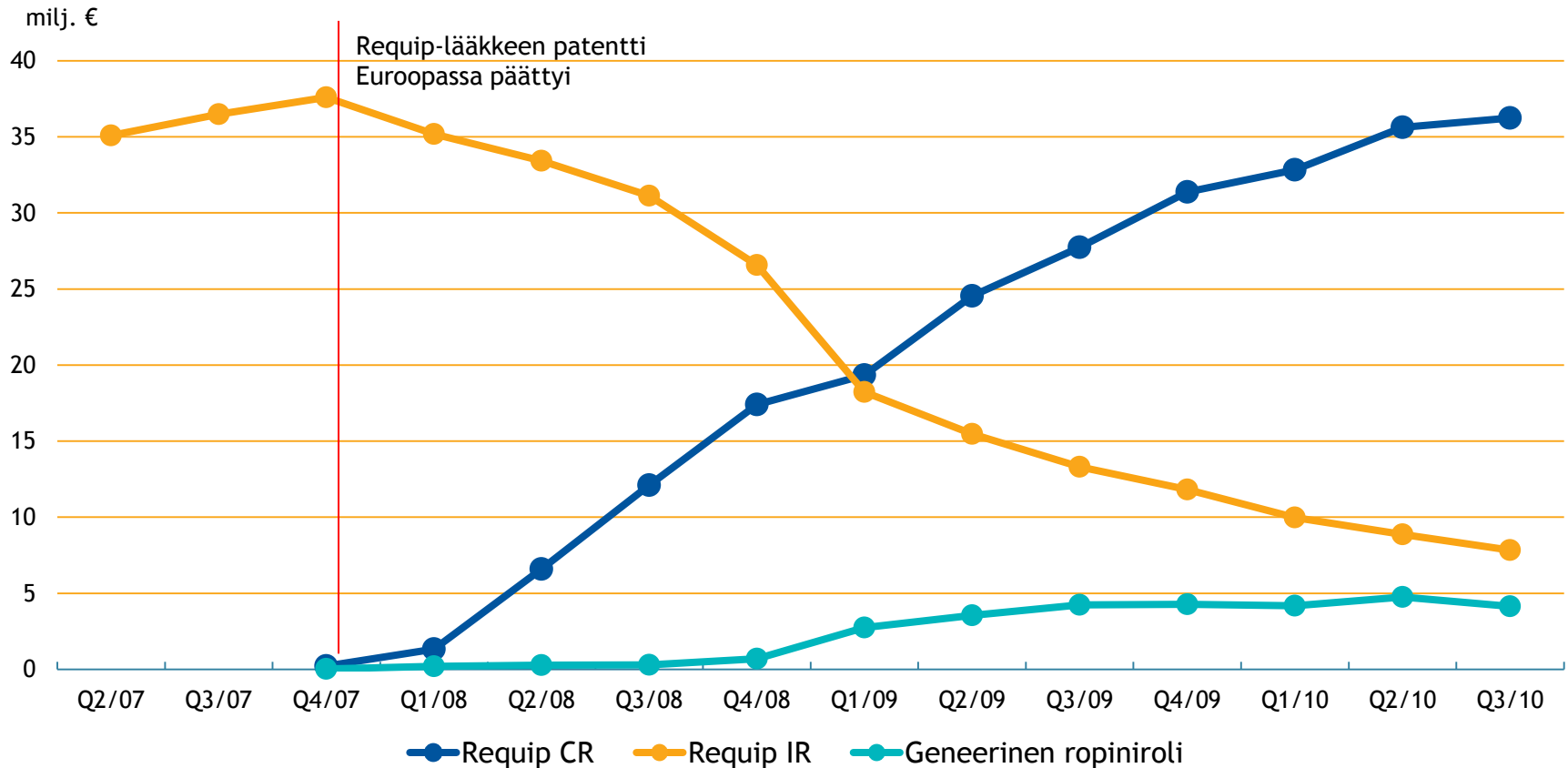
(1) Lähde: IMS Health MAT 6/2010



# Esimerkki Parkinson-lääkkeiden markkinareaktioista USA:ssa



# Markkinareaktiot Euroopassa ovat vaimeampia



# Euroopan ennustettavuus monimutkaisempaa





# Japanissa Parkinson-lääkkeiden myynnillä hyvät kasvumahdollisuudet

- Nykyisin vain **Comtan** saatavilla Japanissa
  - Lanseerattiin vuonna 2007
  - Tietosuoja päättyy vuonna 2015
- Myynti Japanissa on kasvanut tasaisesti <sup>2)</sup> 40 milj. euroon (+42%)
- Orion ja Novartis tekevät yhteistyötä kehittääkseen **Stalevoa** Japanin markkinoille
  - Novartis aikoo jättää myyntilupahakemuksen vuoden 2011 toisella vuosipuoliskolla

Lähde: IMS Health MAT 6/2010

## Orionin Parkinson-lääkkeiden markkinaosuuksia

	6/10	6/09
Japani <sup>1) 3)</sup>	9 %	7 %
USA <sup>2) 3)</sup>	18 %	18 %
Saksa <sup>2)</sup>	15 %	15 %
Iso-Britannia <sup>2)</sup>	13 %	13 %
Ruotsi <sup>1)</sup>	16 %	17 %
Norja <sup>1)</sup>	16 %	17 %
Tanska <sup>1)</sup>	15 %	14 %
Suomi <sup>1)</sup>	26 %	30 %

(1) Sisältää myynni sairaaloille ja vähittäisjakelijoille

(2) Myynti pelkästään vähittäisjakelijoille

(3) Novartiksen myyntialuetta

# Keskipitkällä aikavälillä tasapainotetaan – pitkällä aikavälillä rakennetaan uutta

Parkinson-lääkkeiden  
patenttien päättymisen  
jälkeinen myynnin lasku

Hintapaine Euroopassa

Kasvupotentiaalia  
tuotteiston hallinnasta  
pitkällä aikavälillä  
- T&K ja tuotehankinnat

Itsehoitotuotteiston  
laajentaminen  
Pohjoismaissa;  
Kasvu itäisessä Euroopassa  
ja Venäjällä

Easyhaler-  
yhdistelmävalmisteet  
Deksmedetomidiini  
Euroopan markkinoille

Joustavat ja tehokkaat toiminnot





**ORION**

HYVINVOINTIA RAKENTAMASSA

**ORION**

Hyvinvointia rakentamassa





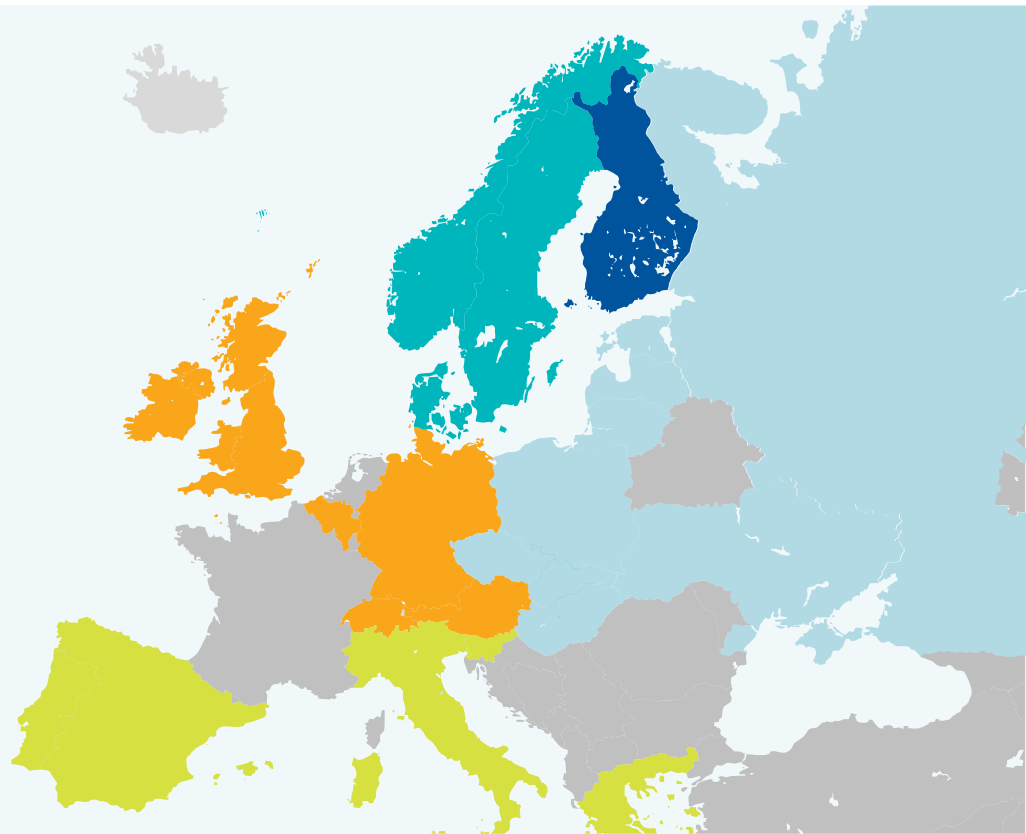
# Vahvaa kasvua Euroopassa

Satu Ahomäki  
*Johtaja, Global Sales*

Orionin Sijoitusiltapäivä 2010  
7.12. 2010, Espoo

# Orionin omat toiminnot kattavat lähes kaikki Euroopan päämarkkinat

Orionin myyntialueet	Henkilömäärät
Suomi	100
Skandinavia	70
Länsi- ja Keski-Eurooppa	175
Itäinen Eurooppa	270
Etelä-Eurooppa	40



# Eurooppa on lääkemarkkinana hyvin hajanainen

Kansalliset hinnoittelua ja korvattavuutta koskevat vaatimukset

Logistiikka

Useita kulttuureja ja kieliä

Erilaiset asiakasryhmät ja -segmentit





# Uudet sidosryhmät ja lääkeyhtiöiden toimintatavat

## Perinteinen malli

- Lääkärit
- Mielifidevaikuttajat



- Myyntiedustajat
- Lääketieteelliset koulutusohjelmat

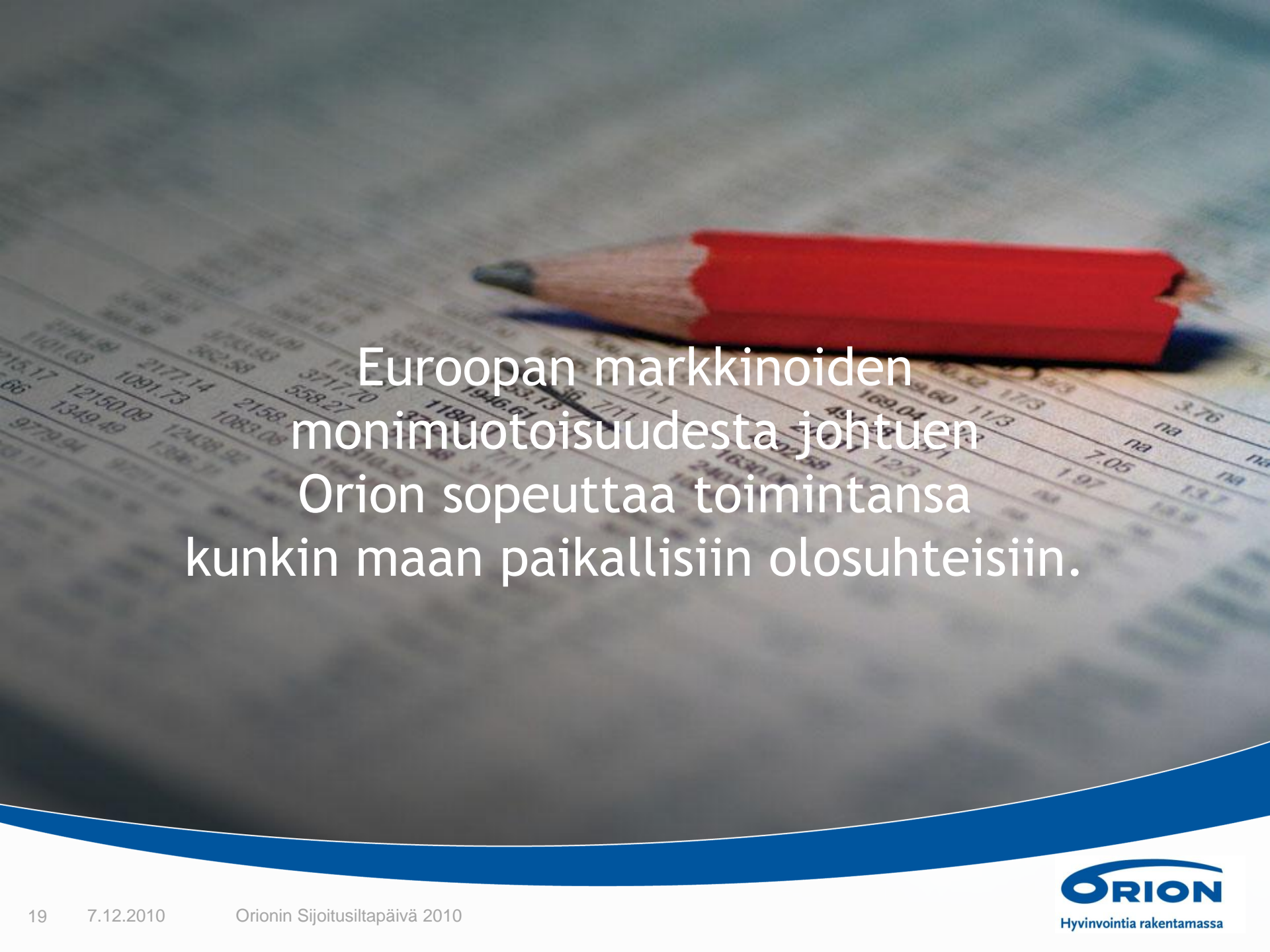
## Uudet sidosryhmät

- Maksajat
- Potilaat
- Jakelukanavat



- Avainasiakkuuksista vastaavat tiimit

Lähde: Vision & Reality -tutkimus, 7. painos, Capgemini 2010 The Cegedim Dendrite Market Access Industry Report, 2010



European market conditions  
leading to a single strategy  
Orion adapts its operations  
to local conditions in each country.

# Orion mukautuu paikallisiin oloihin, samalla kun käyttää hyväkseen keskitettyä toimintatapaa

Orionilla on

- Oma myyntiverkosto, joka kattaa koko Euroopan
  - Pitkä kokemus jokaiselta markkinalta
    - Vankka tuntemusta paikallisista määräyksistä ja eri viranomaisten rooleista
    - Hyvät yhteydet eri asiakasryhmiin kullakin markkinalla
    - Parhaat paikalliset logistiikkapartnerit
  - Joustava alueellinen strategia
  - Ohuet maaorganisaatiot, ja yhtiö kohdentaa kenttämyyjien kapasiteettia aina tarpeen mukaan
  - Vahva tuki pääkonttorilta
  - Voittoa tuottavat toiminnot kaikilla markkinoilla
  - Perusta, jonka varaan on hyvä rakentaa partneruuksia ja toimittajaverkostoa
- Vahva perusta menestykselle

# Orion selkeä markkinjohtaja Suomen lääkemarkkinalla, jonka arvo laskenut

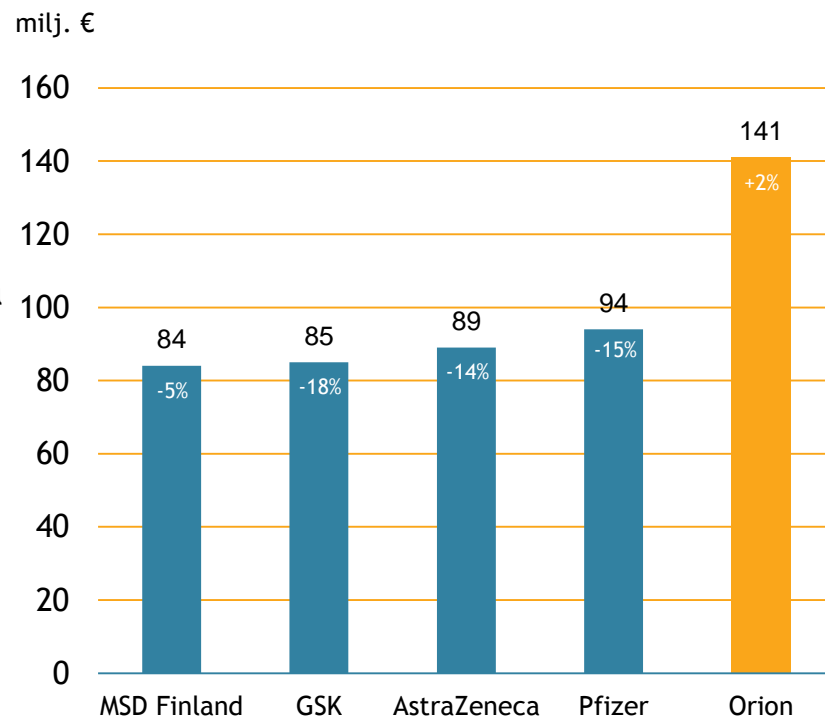
## Suomen ihmislääkemarkkinat 1–9/2010

- Tukumyynti 1 415 milj. € (-1%)
- Eniten markkinaa laskivat viitehintajärjestelmän piiriin kuuluvat reseptilääkkeet

## Orion Suomen lääkemarkkinalla

- Neljännnes Orionin liikevaihdosta Suomesta
- Orion edelleen selvä markkinajohtaja
  - Markkinaosuus 10 %
  - Pakkausmäärällisesti 28 %
- Orion on erityisen vahva itsehoitotuotteiden ja vaihdettavien reseptilääkkeiden kategorioissa

## Suurimmat lääkeyhtiöt Suomessa 1–9/2010



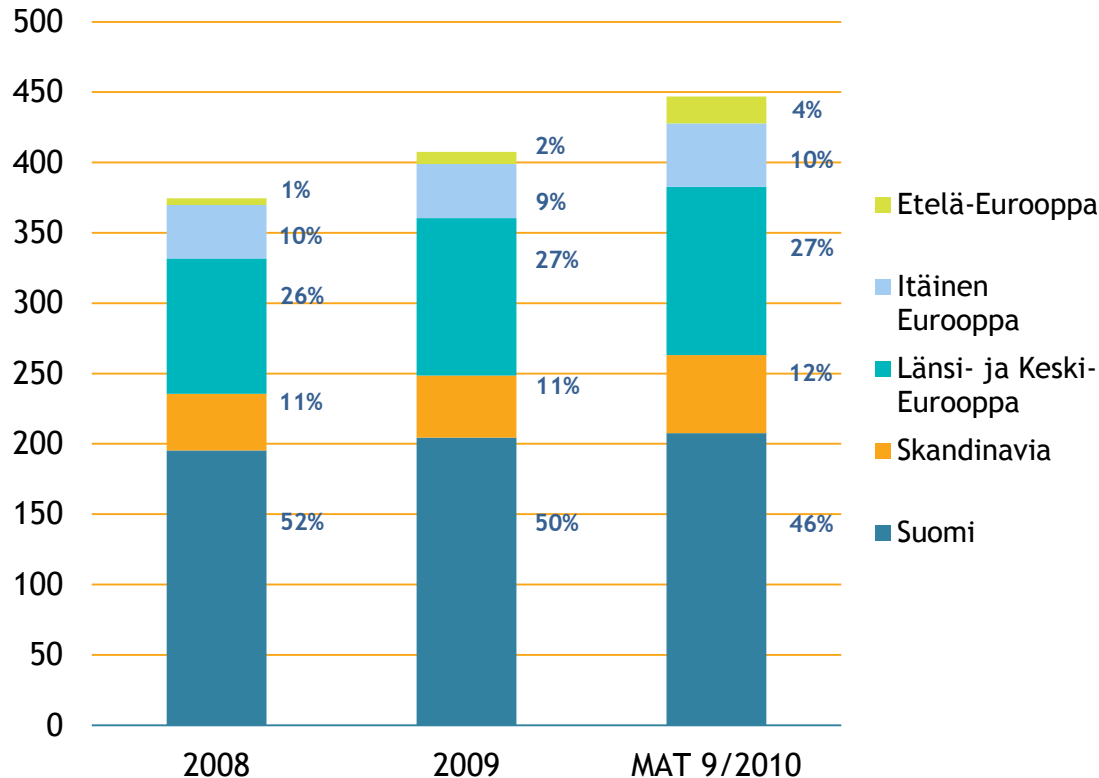
Lähde: Suomen Lääkedata



# Alueellinen jako on tasapainottumassa

## Orionin ihmislääkkeiden myynti Euroopassa

milj. €



MAT 9/2010 = Rullaava 12 kk (10/2009-9/2010)

- Ihmislääkkeiden myynti Euroopassa on selvästi kasvanut (+20%)
- Orion on pystynyt kasvamaan myös Suomen lääkemarkkinalla, jonka arvo on laskenut viime vuosina
- Myynti Suomen ulkopuolisilla alueilla on selvässä kasvussa
  - Euroopan laajuinen verkosto
  - Tuotelanseerausten määrän selvä kasvu

# Euroopan laajentuminen etenee suunnitellusti

- Olemme valmiit tuleviin muutoksiin
- Olemme onnistuneet uusien toimintojen perustamisessa
- Etenemme alueellisen strategian mukaisesti ja varmistamme, että toimintomme ovat voitolliset jokaisella markkinalla
  - Menestymme vaikealla Suomen markkinalla
  - Laajennamme tuotetarjontaamme Skandinaviassa
  - Valitsemme tuotteet markkinakohtaisesti itäisen Euroopan alueella
  - Etenemme Länsi-, Keski- ja Etelä-Euroopassa patentoiduilla alkuperätuotteilla



**ORION**

HYVINVOINTIA RAKENTAMASSA

**ORION**

Hyvinvointia rakentamassa



# Katsaus Orionin T&K-projekteihin

Reijo Salonen  
*Tutkimus- ja kehitysjohtaja*

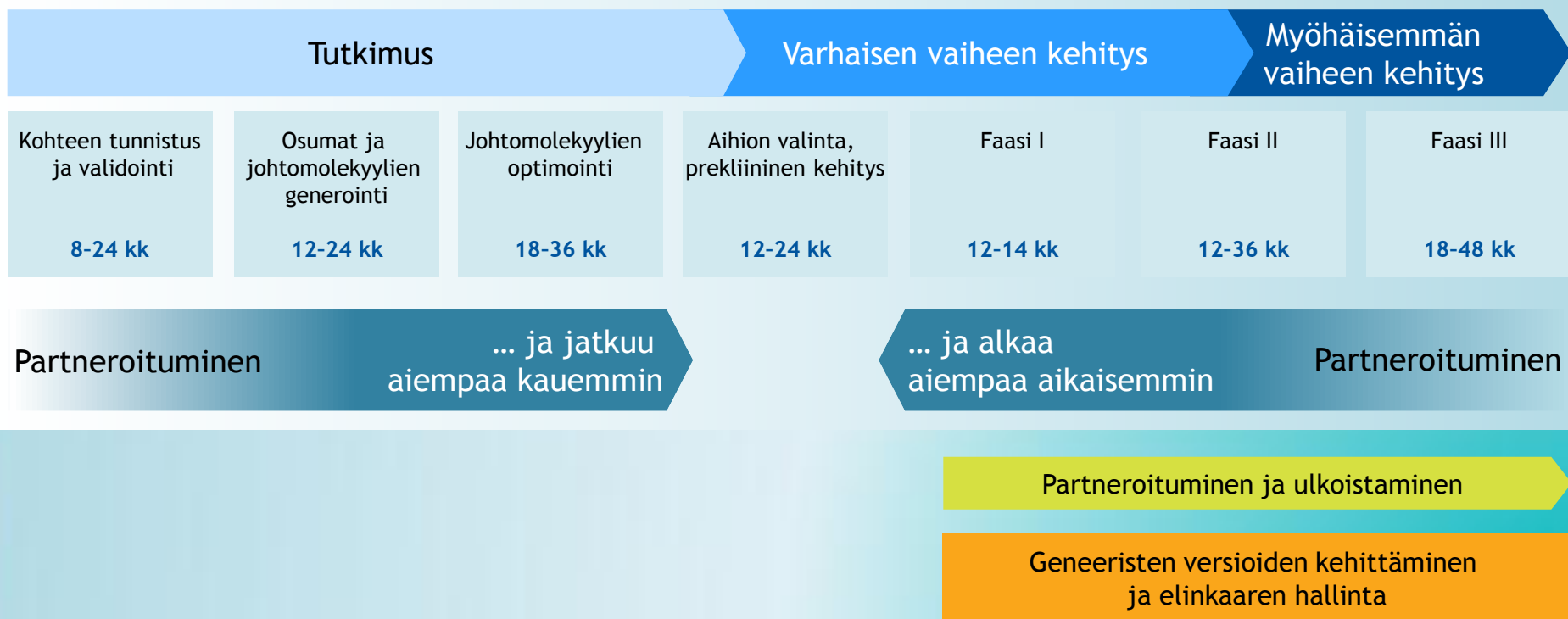
Orionin Sijoitusiltapäivä 2010  
7.12.2010, Espoo



Hyvinvointia rakentamassa



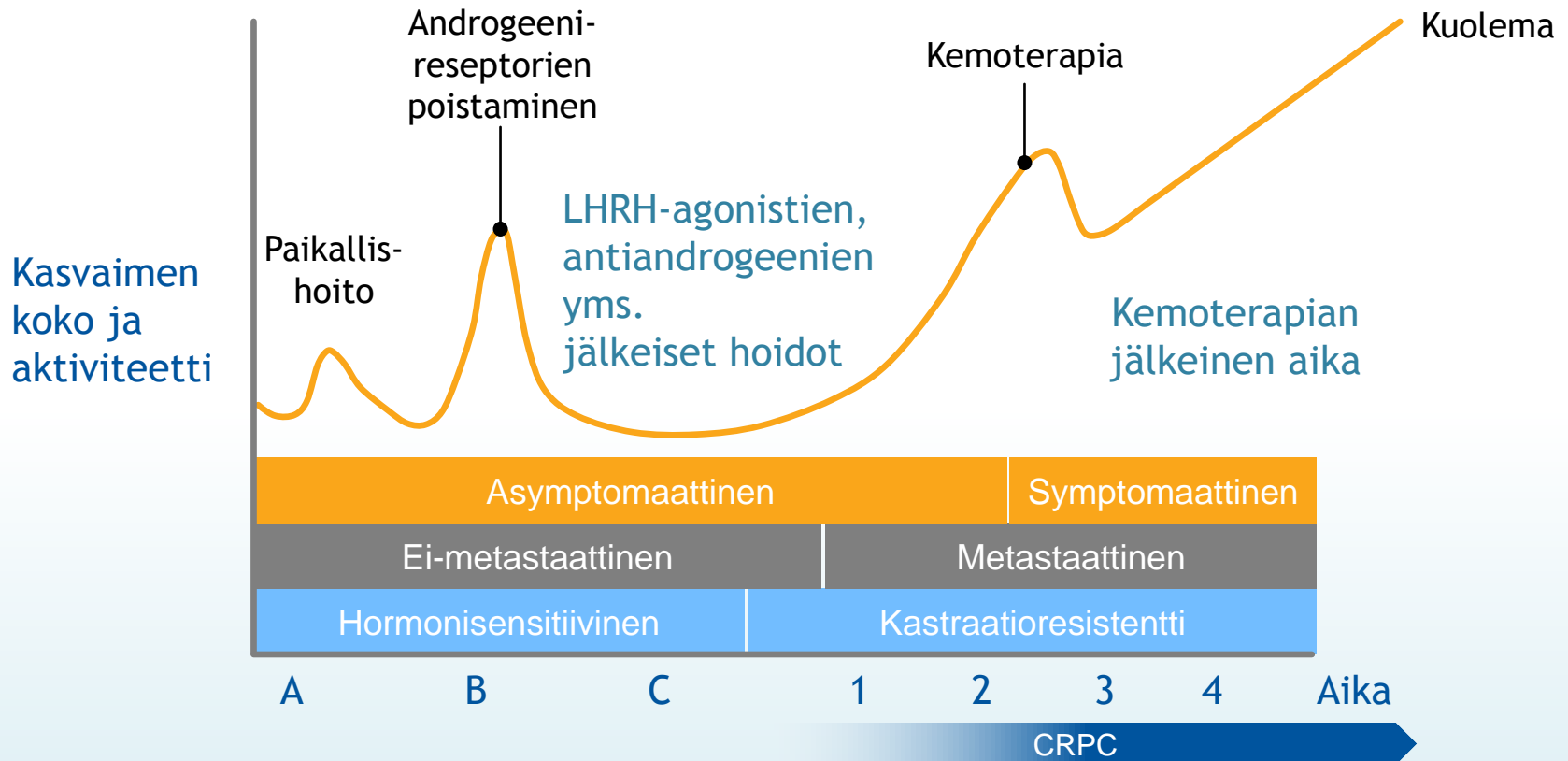
# Painotus omissa vahvuuksissa ja aktiivisessa partneroitumisessa





# Antiandrogeeni

# Kastraatioresistentin eturauhassyövän lääkehoidossa on paljon kehittämistarvetta



Lyhenteet:  
CRPC Kastraatioresistentti eturauhassyöpä  
LHRH Lutropiinia vapauttava hormoni

# Antiandrogeni kastraatioresistentin eturauhassyövän hoitoon

- **Farmakologia:** osoittanut tehoa in vitro-CRPC-laboratoriomalleissa ja estänyt tehokkaasti syöpäkasvaimen kasvua hiirissä
  - Ei lisännyt testosteronin eritystä eläinmalleissa
  - Ei kulkeutunut aivoihin prekliinisissä malleissa
- **Turvallisuusfarmakologia:** hyvin siedetty farmakologisilla altistuksilla
- **Toksikologia:** elimiä, joille aine olisi myrkyllinen, ei ole tunnistettu
- Kliininen tutkimus Faasien I/II potilailla on suunnitteilla

(1) Foster & al. : Drug Safety Is a Barrier to the Discovery and Development of New Androgen Receptor Antagonists. The Prostate 2010





Alfa<sub>2C</sub>  
-reseptorin  
antagonistien  
tutkimusalusta

# Orionilla on vahva osaaminen $\alpha_2$ -adrenoreseptoreista

## $\alpha_{2A}$ adreno reseptorit

- “Päättyppi”
- Esiintyy yleisesti elimistössä

## $\alpha_{2B}$ adreno reseptorit

- Esiintyy pääasiassa ääreishermostossa mutta myös aivojen talamuksessa
- On osallisena ääreisverenkierron verisuonten supistumisessa

## $\alpha_{2C}$ adreno reseptorit

- Esiintyy pääasiassa keskushermostossa (striatumissa eli aivojen juoviossa ja hippokampusessa)
- Hienosäätää hermoimpulssien kemiallista välittymistä



Precedex®  
(dexmedetomidine HCl Injection)



DOMITOR



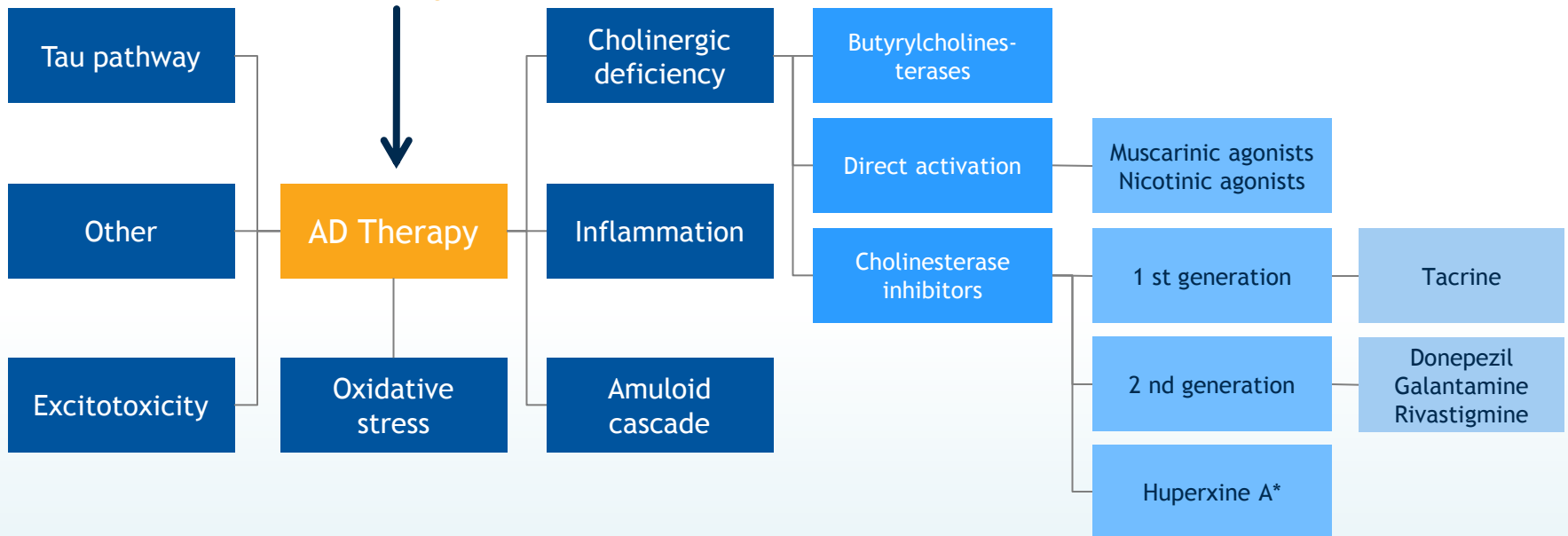
DEXDOMITOR



ANTISEDAN

# Alpha<sub>2c</sub> antagonisteilla on harvinainen profiili

Hermoimpulssien välityksen modulaatio  
(alfa<sub>2c</sub>)



- Alfa<sub>2c</sub>-antagonismista hankittua prekliinistä tietoa voidaan hyödyntää kehitettäessä aiempaa tehokkaampia lääkkeitä neuropsykiatristen sairauksien, kuten esim. Alzheimerin taudin ja skitsofrenian hoitoon

# Faasi I -tutkimukset alfa<sub>2C</sub>-reseptorin antagonistilla

## Faasi I valmistunut

- Kerta-annostutkimus (1. kerta ihmisellä)
- 2 toistuvien annosten tutkimusta
- PET occupancy -tutkimus, joka selvittää aineen pääsyä aivoihin
- Imeytyminen ja ravinnon vaikutukset imeytymiseen
- Pääaineenvaihduntatuotteiden karakterisointi

## Suunnitteilla:

- Faasi 2a -tutkimus turvallisuuden arvioimiseksi ja alustavien tulosten saamiseksi lääkkeen tehosta Alzheimerin taudin hoidossa





# Easyhaler - yhdistelmä- valmisteet

# Orionilla on kehitteillä kaksi Easyhaler®-yhdistelmävalmistetta

- Sekä **budesonidi/formoteroli** että **flutikasoni/salmeteroli** ohjelmat ovat kehitteillä
- Molempien käyttöaiheena on astma (aikusten ja lasten) ja keuhkohtaumatauti
- Tavoitteena on kehittää **Easyhaler** -laitteeseen samanlaiset kuivajauheena annosteltavat valmisteet, joita *Symbicort Turbuhaler* ja *Seretide Diskus* jo ovat
- Markkina-alueita ovat EU ja muut maat, kuitenkin USA:ta ja Japania lukuun ottamatta

1993  
Salbutamoli  
Easyhaler®



1994  
Beklometasoni  
Easyhaler®



2002  
Budesonidi  
Easyhaler®



2004  
Formoteroli  
Easyhaler®



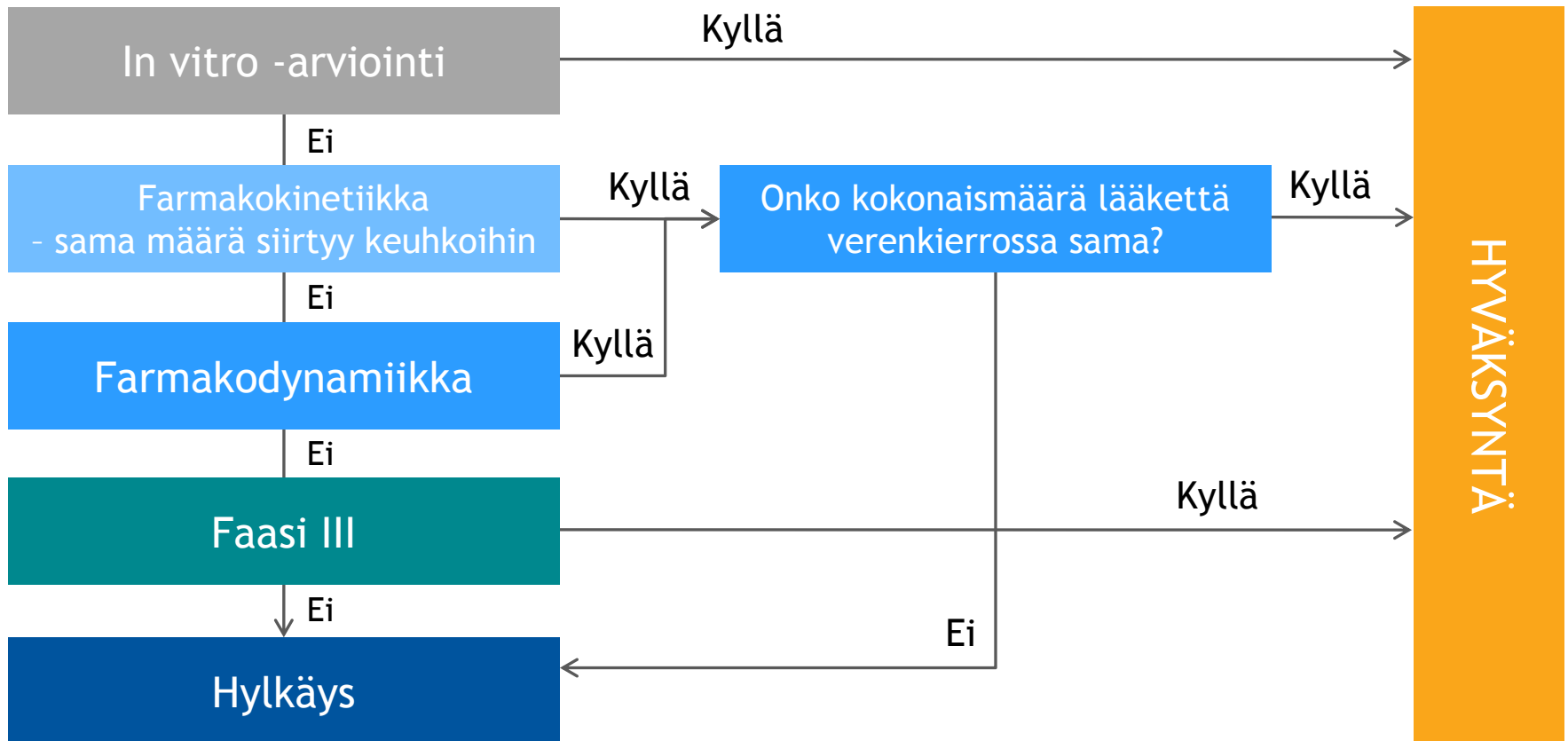
2007 →  
Budesonidi/  
formoteroli  
yhdistelmän kehitys



2010 →  
Flutikasoni/  
salmeteroli  
yhdistelmän kehitys

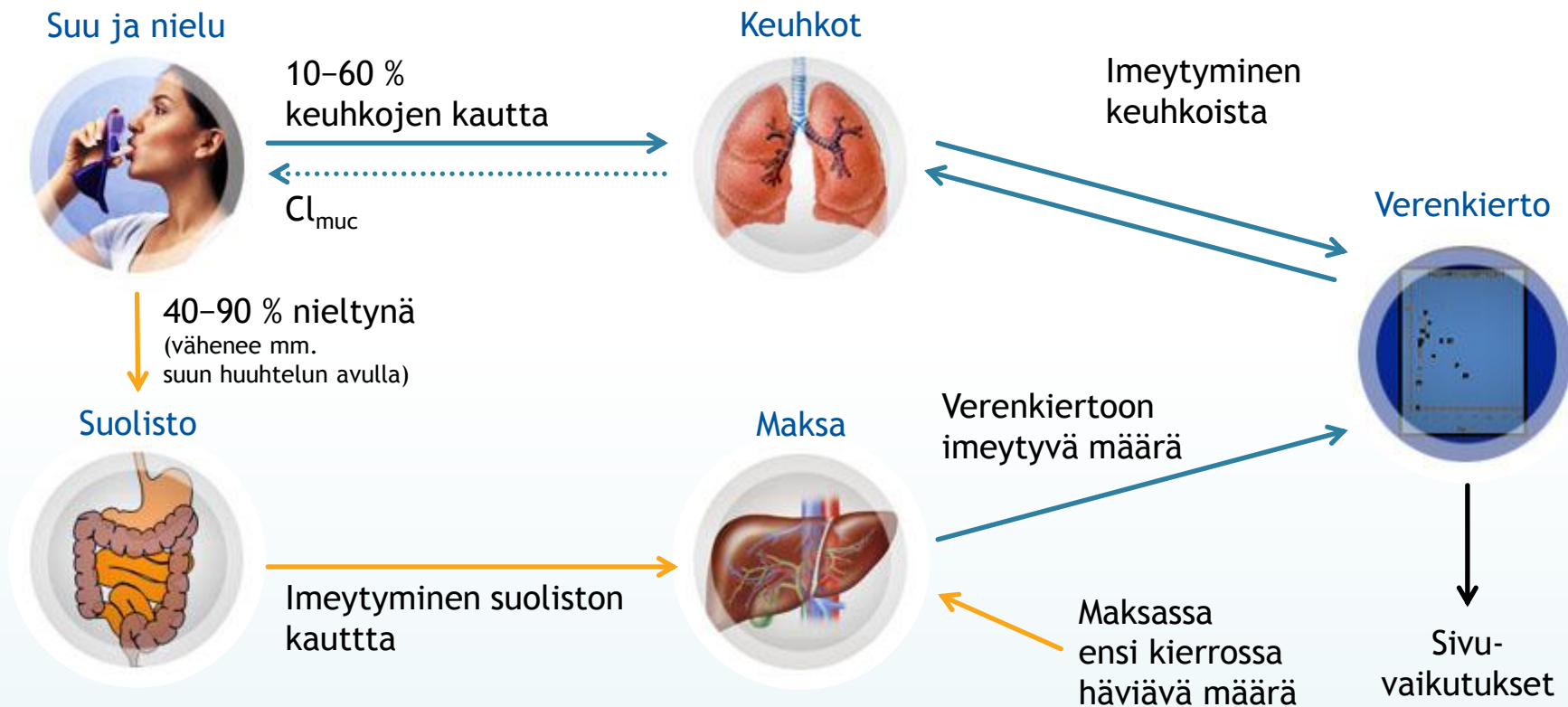


# EMAn ohjeiden mukainen eteneminen inhaloitavien tuotteiden kehittämisessä \*



\* CPMP/EWP/4151/00 Rev. 1

# Inhaloitavat lääkkeet imeytyvät sekä keuhkojen että suoliston kautta



Hochhaus G, IPAC-RS/ISAM European Workshop on Equivalence Considerations for OIPs for Local Action, 2010



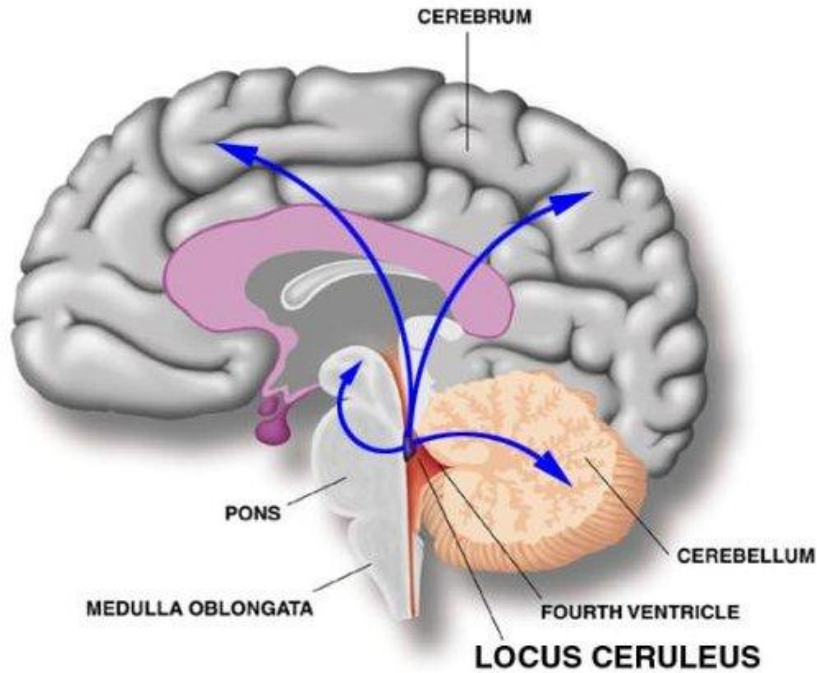


# Deksmedetomidiini suonensisäisesti annosteltuna

# Deksmedetomidiini pitkäaikaiseen rauhoitukseen tehohoidossa

- Hoito deksmedetomidiinilla kestää vähintään 24 tuntia, annostus korkeintaan 1,4 µg/kg/tunti
- Ainoa alfa<sub>2</sub>-agonisti, joka on hyväksytty Yhdysvalloissa enintään 24 h kestoisena, jatkuvasti annosteltuna suonensisäisenä infuusiona intuboiduille ja hengityslaittehoitoa tarvitseville tehohoitopotilaille korkeintaan 0,7 µg/kg/h vahvuisena annostuksena
  - V. 2008 hyväksytty USA:ssa myös korkeintaan 1,0 µg/kg/h vahvuisena annostuksena sellaisille ei-intuboiduille potilaille, jotka tarvitsevat rauhoitusta ennen kirurgisia toimenpiteitä tai niiden aikana
- EU-myyntilupahakemuksen käsittely alkoi EMA:ssa lokakuussa 2010
  - Keskitetyn myyntilupahakemuksen käsittely kestää yleensä yli vuoden

# Deksmedetomidiini on verrattain selektiivinen $\alpha_2$ -agonisti



$\alpha_{2A}$ -adrenoreseptorit aktivoituvat aivorungon *locus coeruleuksessa*

$\text{Ca}^{2+}$ -kanavien esto ja  $\text{K}^{+}$ -kanavien avautuminen

Hermosolujen hyperpolarisaatio

Sedaatio

# Myönteiset tulokset deksmedetomidiinin Faasi III -tutkimusohjelmasta

Päämuuttujat		Deksmedetomidiini vs. midatsolaami	Deksmedetomidiini vs. propofoli
Teho	Sedaation teho tehohoidossa – onko yhtä hyvä?	x	x
	Hengityslaitteen käyttöön tarvittu aika – onko parempi?	x	-
Turvalli- suus	Potilasturvallisuutta koskevat tulokset yhdenmukaiset deksmedetomidiinin jo ennestään tunnettujen vaikutusten kanssa	x	x
	Ei merkittäviä uusia potilas- turvallisuutta koskevia huolenaiheita	x	x

# Päätulokset esiteltäneen ISICEM-kongressissa\* maaliskuussa 2011

Toissijaiset  
tehoa koskevat  
tavoitteet

Hoitajien arvio potilaan herätettävyydestä ja potilaan kyky kertoa  
tuntemistaan kivuista

Tehohoidossaoloajan kesto

Muita  
tehoa koskevia  
tavoitteita

Aika hengityspotken poistamiseen (ekstubaatio)

Sairaalassaoloajan kesto

Hätälääkityksen käyttö

Tehohoidon kustannukset

Sairaalassaolon kokonaiskustannukset

Farmakokinetiikan arviointi

\*International Symposium on Intensive Care and Emergency Medicine






**ORION**

HYVINVOINTIA RAKENTAMASSA

**ORION**

Hyvinvointia rakentamassa





Jatkuvalla  
tehostamisella  
vankka  
taloudellinen asema

Jari Karlson, *talousjohtaja*

Orionin Sijoitusiltapäivä 2010  
7.12.2010, Espoo

# Orionin taloudellinen tilanne on vakaa

- Orionin talous on ollut jo vuosia hyvin vakaa. Sen perustalle on hyvä rakentaa yhtiön tulevaisuutta
  - Omavaraisuusaste 9/2010 oli 62 % ja nettovelkaantumisaste 2 %
  - Omavaraisuusaste 9/2009 oli 58 % ja nettovelkaantumisaste -9 %
- Vahvan taloudellisen aseman säilyttäminen on tärkeää Orionille
  - Kyky ottaa tarvittavat T&K-riskit
  - Kyky toimia, kun tarjoutuu hyviä liiketoimintamahdollisuuksia (orgaaninen kasvu, lisensointi, yritysostot)
  - Kyky jatkaa yhtiön pitkän aikavälin kehittämistä myös epävakaina aikoina

# Tehokkuus on sisältynyt taloudellisiin tavoitteisiin ja strategiaan jo vuosia

Liikevaihdon ja kannattavuuden kehitys lähivuosina riippuu nopeudesta, jolla

- Parkinson-lääkkeiden myynti alkaa laskea
- Muiden tuotteiden myynti kasvaa

## Orionin taloudelliset tavoitteet ovat

1. Taloudellisen vakauden varmistaminen
2. Pohjan luominen pidemmän aikavälin kannattavalle kasvulle

Pääasialliset keinot tavoitteiden saavuttamiseksi:

- Liikevaihdon ja liikevoiton orgaanisen kehityksen parantaminen tuote-, tuotteisto- ja yritysostojen avulla
- **Toiminnan tehokkuuden parantaminen ja kustannusten hallinta**
- Rahoitusaseman säilyttäminen vakaana; omavaraisuusaste vähintään 50 %:ssa

# Pelkät kustannusleikkaukset eivät riitä

## Haasteet:

- Toimitukset Novartikselle ovat yli 50 % koko Parkinson-lääkemyynnistämme
- liiketoiminnan voittomarginaali on korkea
- Pienemmät valmistus- ja myyntivolyymit eivät olennaisesti vähennä työn määrää
- Uusi liiketoiminta vaatii enemmän työtä
- Useimmilla markkinoilla hinnat laskevat
- paineita tuloksentelekyykyyn

## Niinpä:

- Kustannusten kurissapitäminen ei saa vaarantaa myynnin kasvua
- Meidän on parannettava kykyämme hallita liiketoiminnan monimuotoisuutta
- Meidän tulee jatkuvasti keskittyä tehokkuuden parantamiseen ja kykyymme priorisoida asioita



# Orion keskittyy pitkän aikavälin parannuksiin

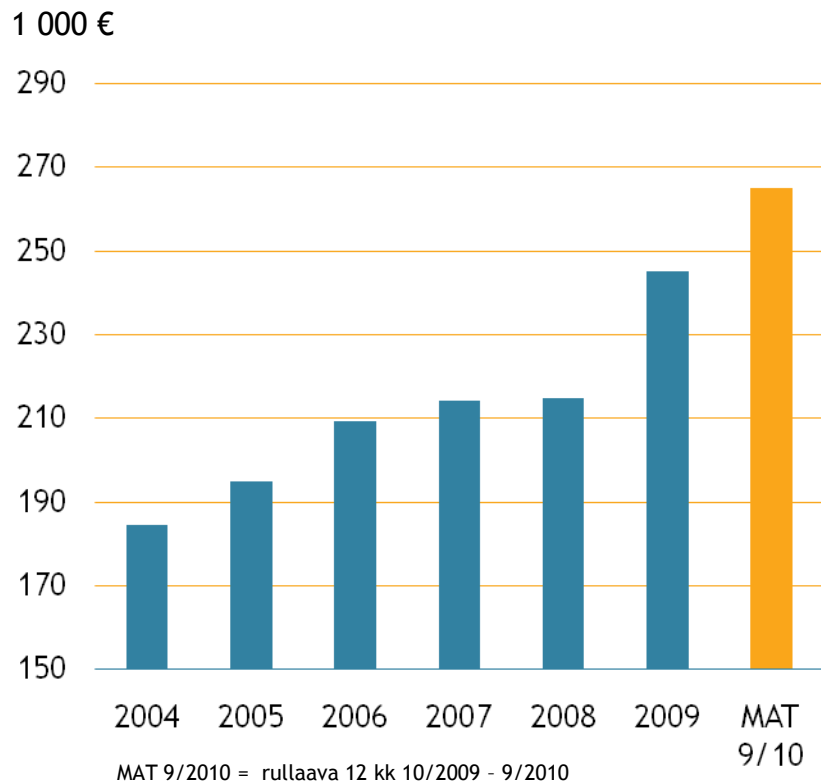
- Kustannustehokkuuden keskeiset mittarit
  - Kiinteät kulut kasvavat hitaammin kuin liikevaihto (kiinteiden kulujen vs. liikevoiton välinen suhde pienenee)
  - Lisää joustoa kustannuksiin (muuttuvien kulujen vs. kiinteiden kulujen välinen suhde kasvaa)
  - Resurssit kohdennetaan toimintoihin, jotka ovat kasvun vetureina
- Olennaista ei ole kvartaalilukujen vertailu, vaan pitkän aikavälin kehityssuunta
  - Esim. T&K-kulujen heilahtelu on todennäköistä kliinisten tutkimusten ajoituksista johtuen

# Meneillään olevia kustannustehokkuushankkeita

- Tuotteiden valmistuskustannuksia pienennetään
  - Omia valmistusprosesseja kehittämällä
  - Valmistusta ulkoistamalla, silloin kun se on aiheellista
  - Hankintaprosesseja parantamalla
- Epäsuorien ostojen tehokkuutta parannetaan
- T&K:n partneroitumismalleja kehitetään vieläkin paremmiksi
- Henkilö- ja muita sisäisiä resursseja kohdistetaan joustavasti
  - Eri toiminnoissa ja liiketoiminta-alueilla
  - Eri maantieteellisillä alueilla

# Orionin tuottavuus paranee edelleen

## Liikevaihto henkilöä kohden

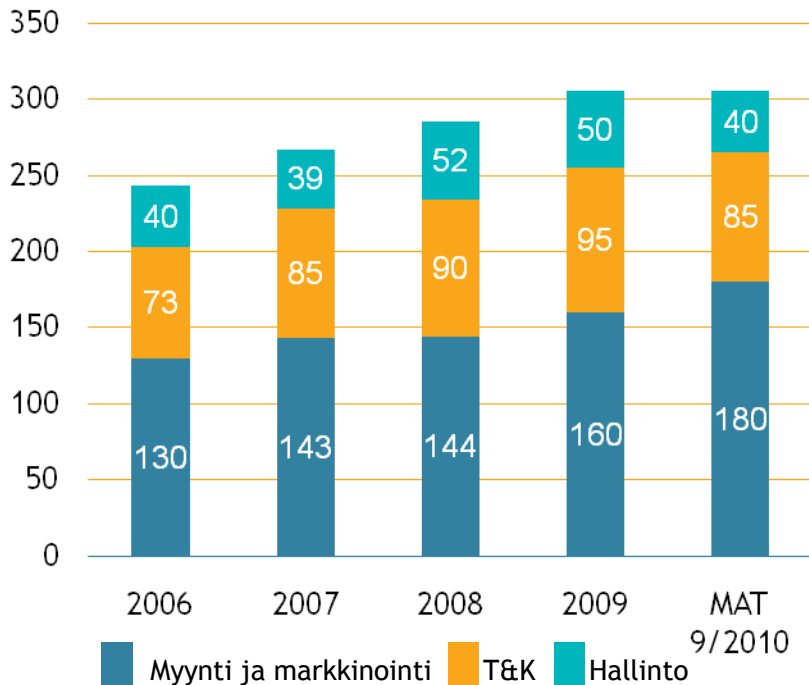


	2004	MAT 9/2010	Muutos %
Liikevaihto (milj. €)	553	828	+50 %
Henkilöstö	2 997	3 124	+4 %
Liikevaihto/hlö (1 000 €)	184	265	+44 %

# Resurssien uudelleenkohdentaminen tukee kasvua

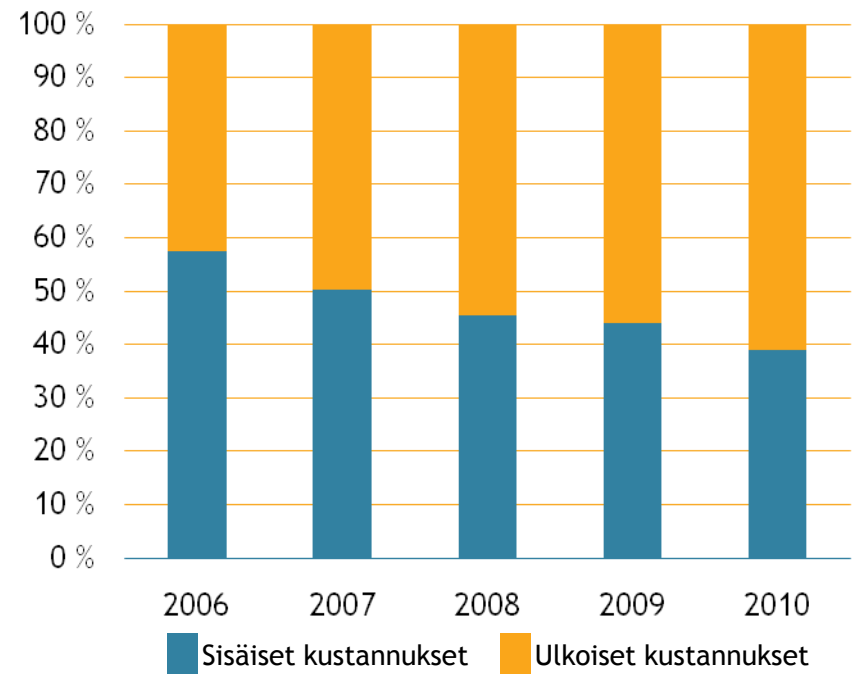
## Resurssit toiminoittain

milj. €



## Sisäisten ja ulkoisten kustannusten suhde

case IT-kulut



# Voiton muuntaminen rahavirraksi

## Haasteet:

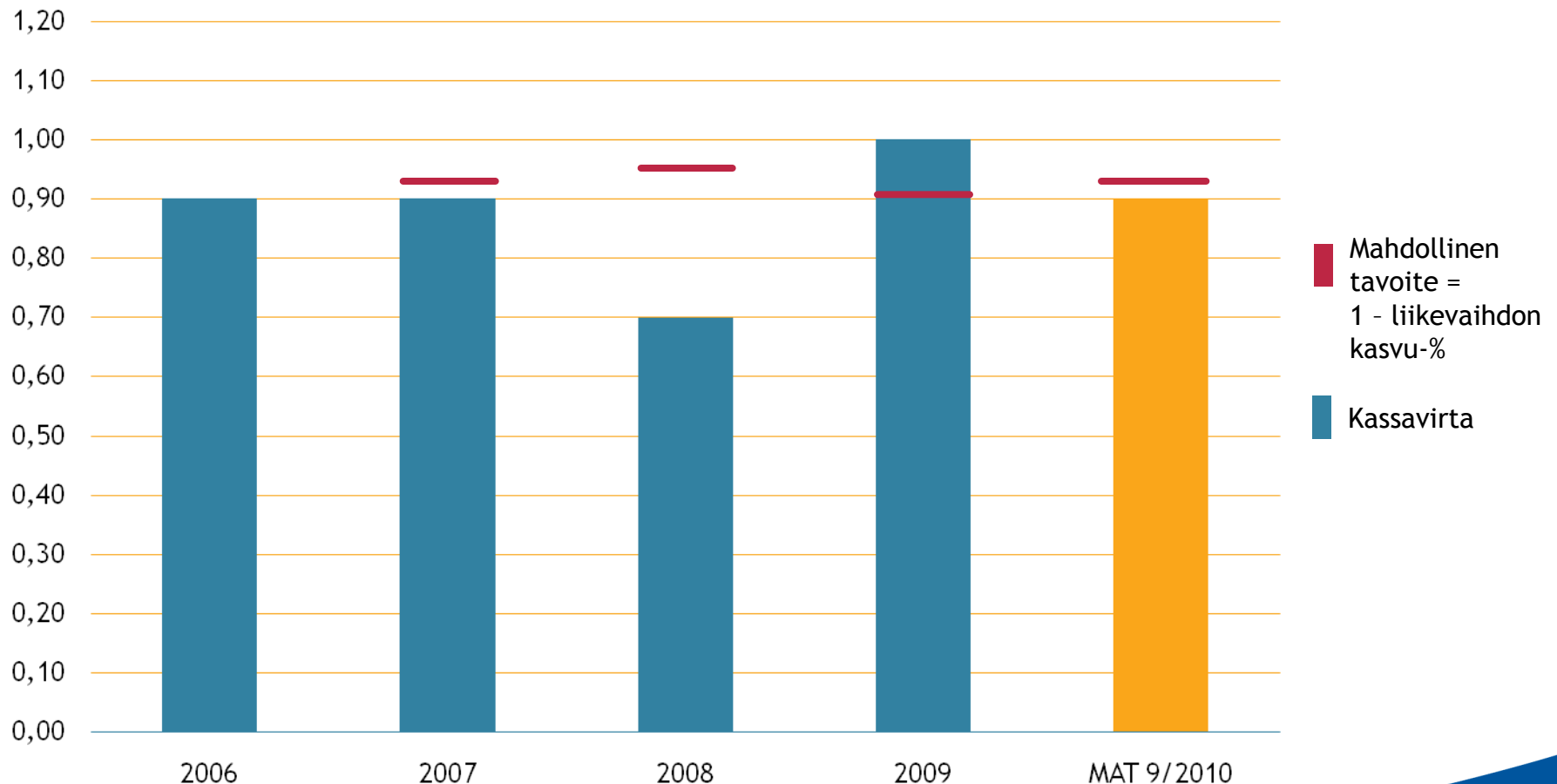
- Liiketoiminta monimutkaistuu
  - Lisää maita, laajemmat tuotteistot, enemmän tuotelanseerauksia
- Varastojen ja myyntisaamisten hallinnan haasteet
- Kasvu tulee pääasiassa maista, joissa on pidemmät maksuajat
- Kustannukset syntyvät pääasiassa Pohjois-Euroopassa

## Niinpä:

- Tarvitaan lukuisia pieniä aloitteita kaikilla maantieteellisillä alueilla ja kaikissa liiketoiminnoissa
- Parannukset eivät näy välittömästi tulosraporteissa, mutta hankkeet estävät raportoituja lukuja huonontumasta



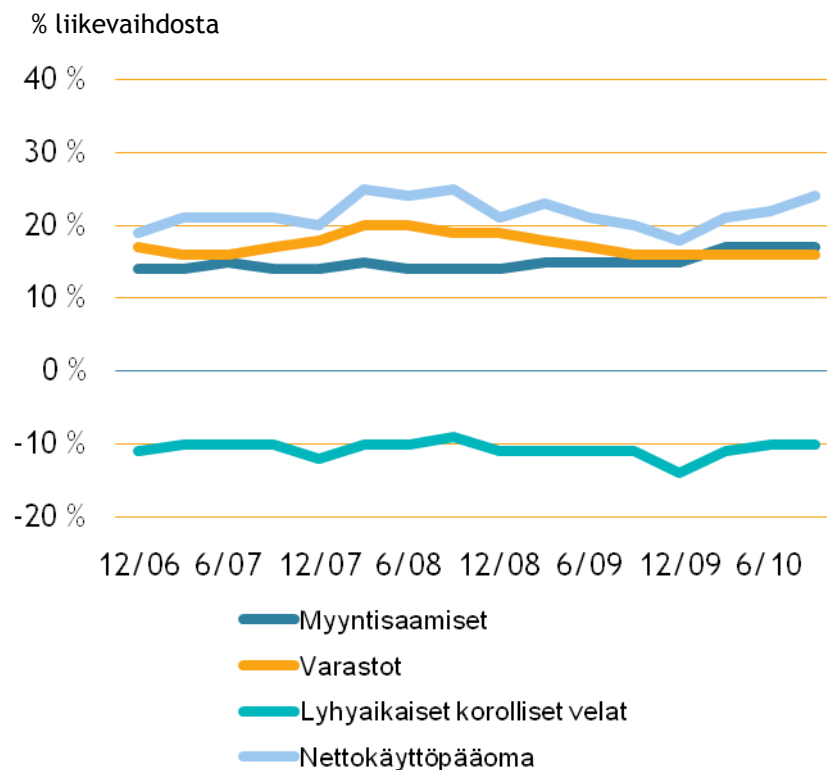
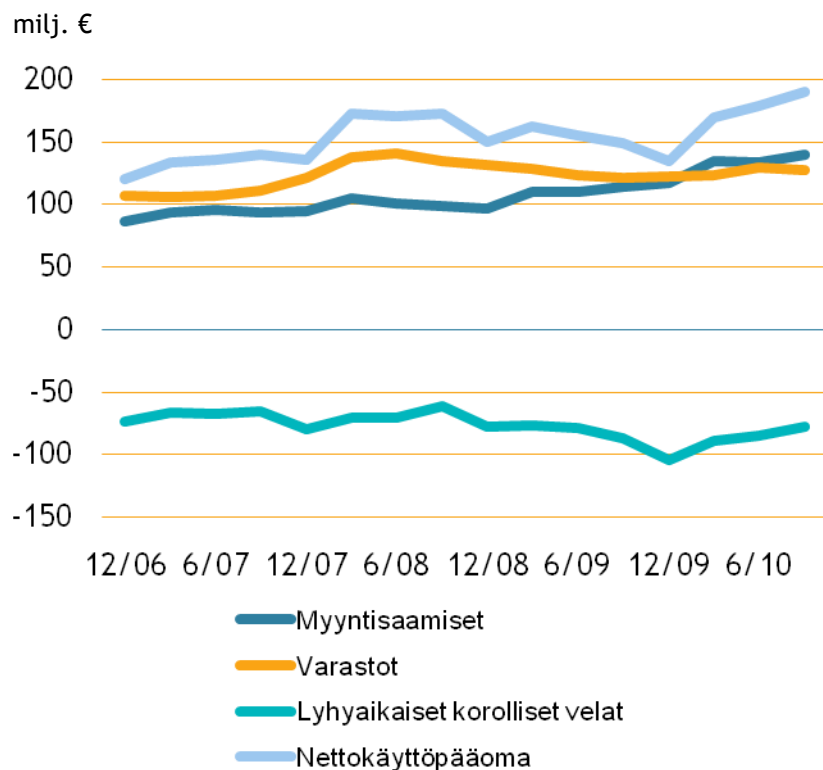
# Käteisvaroja on varattava myös kasvuun



Kassavirta = Kassavirta ennen rahoituseriä / nettotulos

Mahdollinen tavoite = 1 - liikevaihdon kasvu-%

# Nettokäyttöpääoman kehitys



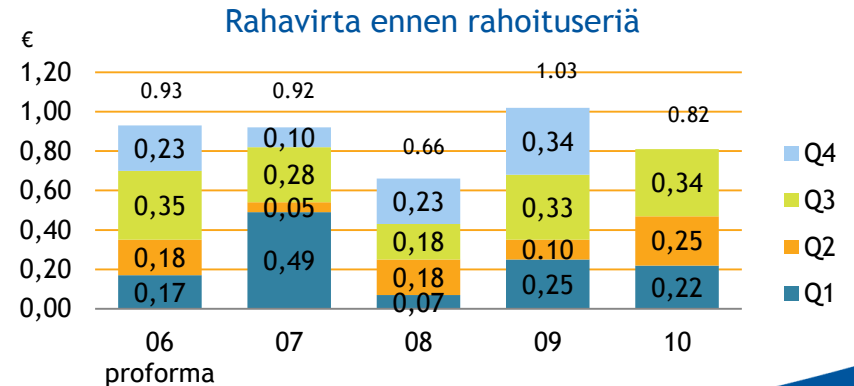
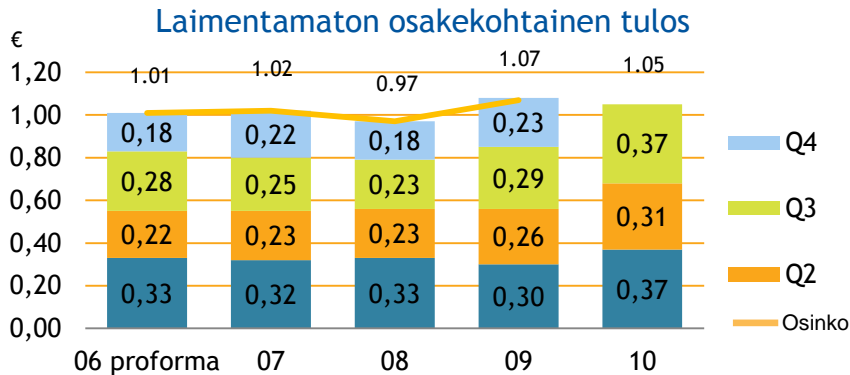
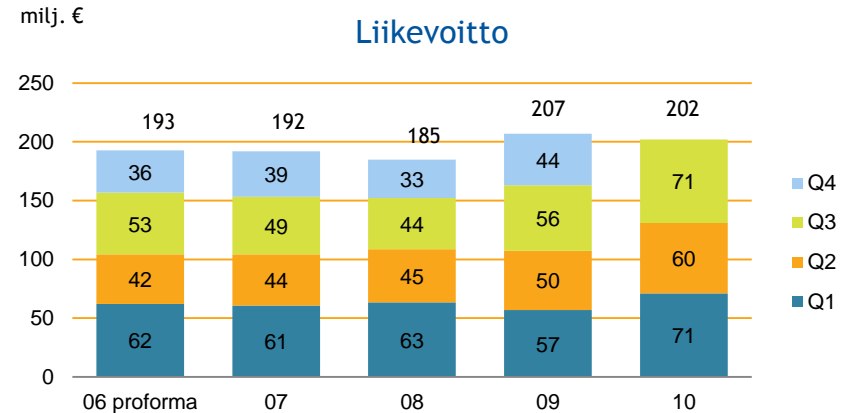
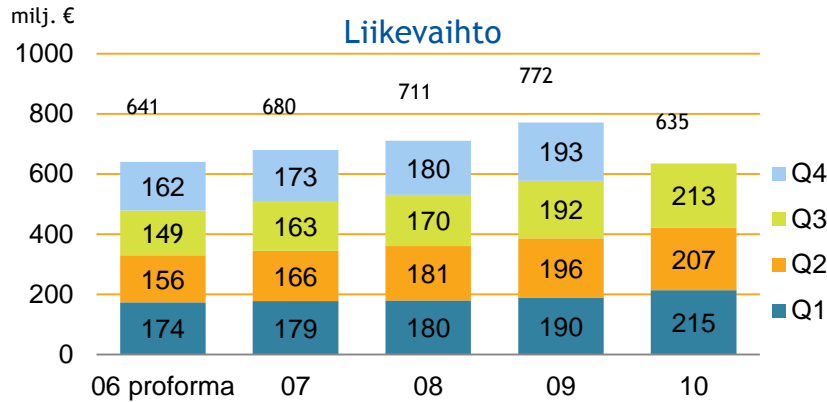
# Liiketoiminta on monimutkaistunut

- Nettokäyttöpääoman määrä on kasvanut, mutta ei keskimäärin suhteessa liikevaihtoon
  - Myyntisaamiset ovat kasvaneet liikevaihdon kasvun ja Etelä-Eurooppaan laajentumisen seurauksena
  - Lyhytaikaisten korottomien velkojen kausittaiset vaihtelut johtuvat muutoksista erilaisten kuluerien kertymisessä (erityisesti henkilöstöön liittyvien)
- Keskeinen mittari:  
nettokäyttöpääoman suhde liikevaihtoon pienenee

# Kassavirran parantamiseen liittyvät hankkeet

- Vältetään luottojen hallinnassa luottotappioita
  - Aktiiviset perintätoimenpiteet
- Parannetaan epäsuorien ostojen hallintaa kehittämällä sekä toimintatapoja että työkaluja
- Varastojen hallinta on osa toimitusketjun prosessien kokonaiskehittämistä
  - Hankintatoimi
  - Varastotasojen ja maksuaikojen tasapainotus
  - Logistiikkajärjestelyt erityisesti ostettujen tuotteiden osalta
- Tuotelanseerausten ja tuotteiden koko elinkaaren aikaisen tiedon parempi hallinta sekä prosesseja että työkaluja kehittämällä

# Hyvä suorituskyky tänään luo hyvän pohjan tulevaisuudelle







HYVINVOINTIA RAKENTAMASSA



Hyvinvointia rakentamassa

# Keskipitkällä aikavälillä tasapainotetaan – pitkällä aikavälillä rakennetaan uutta

- Patenttien päättymisen jälkeiset reaktiot USA:ssa voimakkaita, mutta melko hyvin ennakoitavissa
- Tilanne Euroopassa monimutkaisempi
- Japanissa edelleen kasvumahdollisuuksia

## Parkinson-lääkkeiden patenttien päättymisen jälkeinen pudotus

- Euroopan markkinat ovat hajanaiset
- Viranomaisten paine hintaleikkauksiin jatkuu

## Hintapaine Euroopassa

## Kasvupotentiaalia tuotteiston hallinnasta pitkällä aikavälillä

- Alkuvaiheen hankeputki on moninainen esim.  $\alpha_2c$  adreno reseptori ja antiandrogeeni
- Etsitään jatkuvasti sisäänlisensointi- ja tuotehankintamahdollisuuksia

## Itsehoitotuotteiston laajentaminen Pohjoismaissa; Kasvu itäisessä Euroopassa ja Venäjällä

- Jo 90 tuotelanseerausta Erytistutuotte-yksiköllä ajalla 1-9/2010
- Myynti kasvanut 26 % Suomen ulkopuolella 1-9/2010

## Easyhaler-yhdistelmävalmisteet Deksmedetomidiini Euroopan markkinoille

- Kaksi Easyhaler-yhdistelmävalmistetta kehitteillä; koko tuotteiston myyntipotentiaali ylittää 100 milj. €
- Deksmedetomidiini Euroopassa rekisteröintivaiheessa; potentiaali verrattavissa USA:n myyntiin 100 milj. \$

Joustavat ja tehokkaat toiminnot





**ORION**

HYVINVOINTIA RAKENTAMASSA

**ORION**

Hyvinvointia rakentamassa