

Aspo
Årsredovisning
2005



Aspo Årsredovisning 2005

Innehåll

Aspo i korthet	2
Affärsidé	3
Verkställande direktörens översikt	4
Aspo Chemicals	6
Aspo Shipping	12
Aspo Systems	18
Miljö och personal	24
Corporate Governance	26
Sammanställning av börsmeddelanden 2005	31
Information till aktiegärna	32

Aspo säljer logistiktjänster till industrin. Våra avnämare finns inom energisektorn och processindustrin, branscher som förutsätter uttalad specialkompetens och gediget logistikkunnande.

Våra affärsområden är tre:

Aspo Chemicals

importerar och marknadsför industri-kemikalier och plastråvaror samt tillverkar bilmkemikalier av kända märken.

Aspo Shipping

svarar för en effektiv råvaruförsörjning av energisektorn och industrin.

Aspo Systems

producerar och marknadsför distributions-system och därtill kopplade underhållstjänster för bensinstationer.

Nyckeltal

	2005	2004	Förändring, %
Omsättning, mn€	204,9	184,3	11,2
Rörelsevinst, mn€	16,2	21,6	-25,0
i % av omsättningen	7,9	11,7	
Resultat före skatt och minoritetsandel, mn€	14,7	19,7	
i % av omsättningen	7,2	10,7	
Resultat / aktie, €	0,42	0,61	
Utspätt resultat / aktie, €	0,40	0,58	
Eget kapital / aktie, €	2,23	2,25	
Soliditet, %	46,9	48,5	
Räntabilitet på sysselsatt kapital, % (ROI)	19,4	25,0	
Räntabilitet på eget kapital, % (ROE)	18,8	27,4	
Antal anställda 31.12	681	566	

Aspos ekonomiska mål:

- Rörelsemarginalen ligger närmare tio än fem procent.
- Omsättningen ökar med i genomsnitt 10–15 procent på årsbasis.
- Avkastningen på sysselsatt och eget kapital är i genomsnitt över 20 procent.
- Ambitionen att i genomsnitt dela ut halva årsresultatet.

En viktig länk i kundens värdekedja. Aspo svarar i allmänhet för en väsentlig del av kundens logistikkedja.

Vår vision är att på lång sikt, över generationerna skapa värdetillväxt och öka vår kompetens. Vi går in för stabila kundrelationer baserade på ett starkt partnerskap och ackumulerat specialkunnande. På så sätt kan vi bäst skapa ett mervärde också för våra aktieägare. Aspo har haft rederiverksamhet i drygt 50 år, distribuerat kemikalier i drygt 40 år och bidragit till automatiseringen av bensinstationer i drygt 30 år.

Alla tre affärsområdena betjänar krävande b-to-b-kunder. Vårt logistikkunnande är mångsidigt och vi har en lång erfarenhet av divergerande värdekedjor, som hjälper oss att bilda oss en övergripande uppfattning om våra kunders logistik.

Vi har koncentrerat verksamheten till Östersjöområdet, som är hemmamarknad för våra storkunder. Östersjön utgör ett separat ekonomiområde med en särskild logistisk infrastruktur. En stor del av Rysslands och de övriga östeuropeiska ländernas import och export går genom Östersjön.

Vår stora kontaktyta ger oss en realistisk bild av utvecklingen i vår konkurrensmiljö. Erfarenheterna inom en bransch kan vi utnyttja på andra sektorer och i andra kundrelationer för att ytterligare förbättra vår kundservice.

Fördelarna med att operera inom olika branscher accentueras särskilt vid etableringar på nya marknadsområden. Då kan de olika branscherna utnyttja varandras fungerande koncept och undvika att upprepa tidigare misstag. Det är en stark fördel särskilt i samband med etableringar i Ryssland och övriga östeuropeiska länder.

Aspo Chemicals: en länk mellan tillverkare och slutanvändare

Inom sektorn industrikemikalier har Aspo Chemicals ambitionen att fungera som länk mellan råvaruproducenter och slutanvändare. Tack vare sitt logistikkunnande har Aspo Chemicals goda förutsättningar att växa genom att ta över ansvaret för en del av både råvaruproducenternas och slutanvändarnas funktioner. Chemicals styrka ligger i ett gediget råvaru- och förädlingskunnande samt sakkunnig betjäning.

Inom sektorn plastråvara är vår strategi att betjäna små och medelstora plastdelstillverkare, som i egenskap av underleverantörer på mycket kort varsel tvingas reagera på sina kunders snabbt växande behov. De behöver alltså en flexibel lokal distributör. Aspo Chemicals kan leverera exakt rätt mängd rätt plastråvara till sina kunder.

Aspo Shipping: leveranssäkerhet

Aspo Shipping går in för att så effektivt som möjligt sköta råvaruförsörjningen för energisektorn och industrin. Rederiet åtar sig viktiga transporter för företag som fungerar enligt principen just-on-time och kräver leveranssäkerhet året runt. Det förutsätter maximal flexibilitet och pålitlighet. Aspo Shipping har därför en stor fördel av sina över åren fördjupade kundrelationer, sitt goda anseende och en tillräckligt stor flotta.

Aspo Systems: pålitlig totalservice

Aspo Systems har ambitionen att fungera som en strategisk samarbetspartner och leverantör av kostnadseffektiva applikationer för marknads ledande oljebolag. På en turbulent marknad behöver oljebolagen pålitliga samarbetspartner som kan erbjuda dels betalsystem och teknik, dels underhållskontrakt som tryggar en störningsfri bränsleförsäljning. Med en avancerad teknik och ett geografiskt täckande servicenätverk är Aspo Systems en sådan pålitlig samarbetspartner som kan ta ansvaret för det övergripande underhållet av bensinstationerna.

Starkt uppsving. Aspo uppvisar fortsatt god resultatförmåga. Trots att alla branscher under året stod inför överraskande utmaningar, kunde vi nå ett utmärkt resultat.

Våra framgångar i en utmanande konkurrensmiljö visar att vi lyckats föra upp verksamheten på en alldeles ny nivå, vilket lovar gott för framtiden.

Chemicals har lärt sig leva i en cyklisk miljö. I fjol uppvisade råvarupriserna ändå betydligt större variationer än väntat. Ett stort antal spekulanter rörde sig på marknaden och priserna uppvisade tidvis starka fluktuationer. I det utmanande pris- och konkurrensläget redovisar Chemicals ett bra resultat.

Under de närmaste fem åren har Chemicals ambitionen att fördubbla omsättningen. Strategin är klar: den existerande produktpaletten introduceras på nya marknader och dagens kundkrets utvidgas genom att nya produkter tas in i sortimentet. I fjol etablerade sig Chemicals i Sverige. Samtidigt gjordes en marknadsöppning i Vitryssland. Funktionerna i Ukraina har också kommit igång på allvar.

Nya produktgrupper kan tas in via företagsköp i avsikt att erbjuda kunderna ett större sortiment. Eftersom Chemicals redan är väl-etablerat i Östeuropa, har vi en stor och intressant marknad att erbjuda våra presumtiva huvudmän. Genom att utvidga produktpaletten skapar vi en större stabilitet och underlättar prognosticeringen av verksamheten.

Året som gick var det näst bästa i Shippings historia. Rederiet redovisar ett bra resultat trots att utsläppshandeln reducerade efterfrågan på stenkol mer än väntat. Shipping har redan under flera års tid målmedvetet vidgat sin kundkrets och därmed gjort sig mindre beroende av fluktuationerna i stenkols-efterfrågan.

I fjol arbetade Shipping hårt för att trygga de framtida tillväxtpremisserna. Detta resulterade i en historisk investering: en order på två nya fartyg i Eiraklassen lades i Indien. När dessutom fartyget Credo i samma storleksklass sätts i trafik våren 2006, har Shipping utmärkta resurser för en ännu starkare tillväxt.

Rederiet visar goda tag: transportvolymen är stabil, operationerna effektiva och kundbetjäningen av hög kvalitet. Med de senaste investeringarna är fartygskapaciteten och den operativa effektiviteten tryggad långt in i framtiden.

Systems Autotank nådde inte budgeterat resultat. Integrationen av Maltefunktionerna har förorsakat kostnader av engångskaraktär samtidigt som företaget investerat kraftigt i att stärka den nya organisationen genom utbildning och nya IT-installationer. I slutet av detta år borde Autotank ha klarat av svårigheterna och vara i god resultatform.

I fjol kunde Autotank förnya ett stort antal servicekontrakt hos både tidigare kunder och sådana kunder som följde med Malteförvärvet. Det skvallrar om en hög kvalitet i servicen och ett stort förtroende för bolaget.

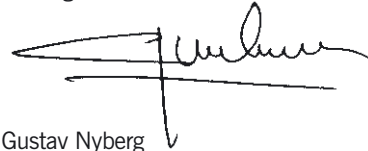
Positivt med tanke på Autotanks framtid är att kunderna aviserar stora investeringar i ny teknik. Orderstocken för innevarande år är bra. EMV-kortreformen ger jobb redan i år, medan de övriga investeringarna kommer att sysselsätta Autotank under de närmaste tre åren.

Konkurrensmiljön för Aspos tre affärsområden har blivit allt mera cyklisk. Inom en generell konjunkturcykel förekommer ett antal minicykler som kan hänföras till flera olika faktorer. Därför har vi under de gångna åren systematiskt gått in för att göra verksamheten mera prognosticerbar. Fjölåret medförde en hel del omställningar som bildade en bra testmiljö för vår nya struktur. Vi konstaterade att våra insatser hade varit lyckade och burit frukt. Aspo kan i dag göra ett bra resultat i en utmanande konkurrensmiljö.

Det lyckade året blev en bra språngbräda för den nya personalfonden. För fjölåret kommer en betydande vinstpremie att inbetalas till fonden. Den används för inköp av Aspoaktier. Vår ambition är att medarbetarna i fortsättningen skall utgöra en betydande aktieägargruppering i bolaget. Jag är övertygad om att det har en starkt motiverande inverkan på vår redan tidigare starkt engagerade personal.

Jag vill rikta ett varmt tack till alla kompetenta medarbetare samt till våra kunder, samarbetspartner och närmare 5 000 aktieägare. I fjol ökade antalet aktieägare med närmare hälften. Vi Aspoanställda arbetar dagligen hårt för att kunna leva upp till ert förtroende även under de kommande åren.

Helsingfors 20.2.2006



Gustav Nyberg
Verkställande direktör
gustav.nyberg@aspo.fi



07:58

Gustav Nybergs ambition är att medarbetarna i fortsättningen skall utgöra en betydande aktieägargrupping i bolaget. Den nya personalfonden har en viktig uppgift: delägarskapet skall ytterligare öka motivationen och intresset för företagets framgång.

Aspo Chemicals
Logistisk sakkunskap





08:48

Lettland är centrum för de baltiska funktionerna. På en timmes resa från Riga ligger industrikemikalielagret och bilkemikaliefabriken. Jobbet tar också ofta Arto Heinonen till Ukraina och Vitryssland.

Stark tillväxt i Baltikum. Med sin sakkunskap om formgjutning lockar Aspokem nya kunder. Aspokem kan råvaran, tekniken och processen.

08:18

Arto Heinonen, ansvarig för Aspokems tekniska kundtjänst i Riga sitter i bilen i morgonrusningen och diskuterar plastmaterialens egenskaper med en kund som specialiserat sig på tillverkning av plaster och gjutformar.

"På morgonen har jag kontakt med finska kunder och kollegor. Under förmiddagen förskjuts tyngdpunkten i jobbet till Lettland och de övriga baltiska länderna", berättar Heinonen som bott ungefär ett år i Riga.

I förgår fick han en snabbtryckning till Litauen, där en kund testade plastråvara. Kunden tillverkar pressade profiler som används bland annat i ljuspanelen i kylskåp avsedda för kaféer och bensinstationer.

"Vi provkörde ett antal råvaror och det tredje alternativet visade sig slutligen passa bäst i deras process. Det blev en lång dag, men vi kunde hjälpa kunden att lösa problemet."

Förutom i Baltikum reser Heinonen runt i Ukraina och Vitryssland. Trots att priskonkurrensen är hård, uppskattar man Aspokems sakkunskap i branschen. Heinonen hävdar att flera kunder har kontrakterats just tack vare det tekniska mervärde som Aspokem kan erbjuda i kombination med lokal lagerhållning. Råvarukunnande är värdefullt specifikt i fråga om tekniska plaster.

"Utvecklingen är snabb i Baltikum. Det som i tiden tog 20 år att utveckla i Finland, tas här fram på två år", berättar Heinonen, som gjorde sitt första besök i Riga år 1997. Innan han kom till Aspokem utvecklade Heinonen processer för plastindustrin. Han är alltså väl insatt i kundernas processer.

Kontoret i Lettland är centralt i regionen. En timmes bilresa från Riga ligger ett lager för industrikemikalier samt en fabrik som tillverkar bilmkemikalier. Aspokem har knappt tjugo anställda i Baltikum, av vilka sju sitter på kontoret i Riga.

10:58

Heinonen kör in på gården till Atec i närheten av Riga flygplats. Atec är ett Singaporebaserat företag som säljer formgjutningsteknik och tillverkar plastprodukter. Fabriken i Riga tillverkar bland annat olika slag av förvaringskärl, livsmedelskärl och elutrustning för privathushåll. Aspokem levererar flera olika typer av plastråvara till Atec.

Atecs största och mest kända kund är Ikea. Alla Ikeaprodukter som är tillverkade i Lettland är gjorda av Atec. Ikea har mycket stränga kvalitetsnormer, vilket ställer särskilda krav också på råvaruleverantören.

Heinonen besöker Atec cirka fyra gånger årligen för att uppdatera kundens behov och diskutera råvaran samt formgjutningstekniken och -processerna.

Heinonens sakkunskap har kommit till användning bland annat i tillverkningen av gjutformar för Atecs nya serie förvaringskärl. Atec ville ha hjälp med dimensioneringen av formen.

"Gjutformarna för produkterna tillverkas i Taiwan och råvaran är ExxonMobils lineära polyeten. Jag fick information av Atec, ritningarna för gjutformen, data om tjockleken på gjutformens väggar samt om själva formgjutningsmaskinen. Jag tog sedan kontakt med experterna hos råvarutillverkaren och utgående från denna information kunde jag hjälpa Atec i dimensioneringen av gjutformen. Det underlättade konstruktionen och tillverkningen av gjutformen."

Ekonomichefen hos Atec, **Phua Cheng Boon**, är glad åt Aspokems sakkunskap.

"För oss är det nödvändigt att ha en råvaruleverantör på plats. Om vi drabbas av tekniska problem, får vi hjälp genast. Ur kundens synvinkel är det också viktigt att råvaruleverantören är insatt i själva tillverkningsprocessen och de faktorer som påverkar den."

Boon hävdar att Ikea är på väg att koncentrera tillverkningen av sina produkter, vilket ger Atec möjligheter att expandera ytterligare. I år har Atec ambitionen att fördubbla produktionen.

"Tillväxten förutsätter extremt pålitliga råvaruleverantörer. Det finns få leverantörer i Baltikum och bara några enstaka håller stora lager. Därför är Aspokem en viktig strategisk partner för oss. De arbetar flexibelt och har flera olika råvarualternativ."

Under fabriksbesöket diskuterar Heinonen och Boon också säkerhetsföreskrifterna för slutprodukten. Atec tillverkar flera olika kärl för livsmedelsförvaring och måste därför uppfylla stränga myndighetskrav.

Till Atec levererar Aspokem bland annat Exxontillverkad lineär polyeten, som används för att tillverka lock till förvaringskärl. Ikea har försett Atec med en förteckning över farliga ämnen som inte får förekomma i den slutliga produkten. Aspokem kontrollerar med Exxon att de levererade råvarorna uppfyller bestämmelserna.

13:15

Heinonen kör tillbaka till kontoret som ligger i närheten av centrum. I samma fastighet har också Autotank sitt Lettlandskontor. Fördelarna med ett konglomerat är att de olika branscherna kan dra nytta av varandras erfarenheter och koncept, när de expanderar till nya marknader.

Atec är en typisk kund enligt Heinonen. Företaget har mycket små egna lager, vilket accentuerar betydelsen av en pålitlig råvaruleverantör. Atec är också ett utmärkt exempel på plastdivisionens framgångskoncept, som bygger på sambandet mellan huvudman, produkt och kund.

"I det här jobbet måste man ha nära relationer till både kunder och råvaruproducenternas tekniska experter. När vi redan i initialskedet får komma in i planeringen av slutprodukten, kan vi vara till störst nytta för kunden."

16:36

Arto inleder ett möte med **Juris Avotins** som är VD för Aspokem Latvia. De två är på väg till Vitryssland, där Aspokem håller på att etablera sig.

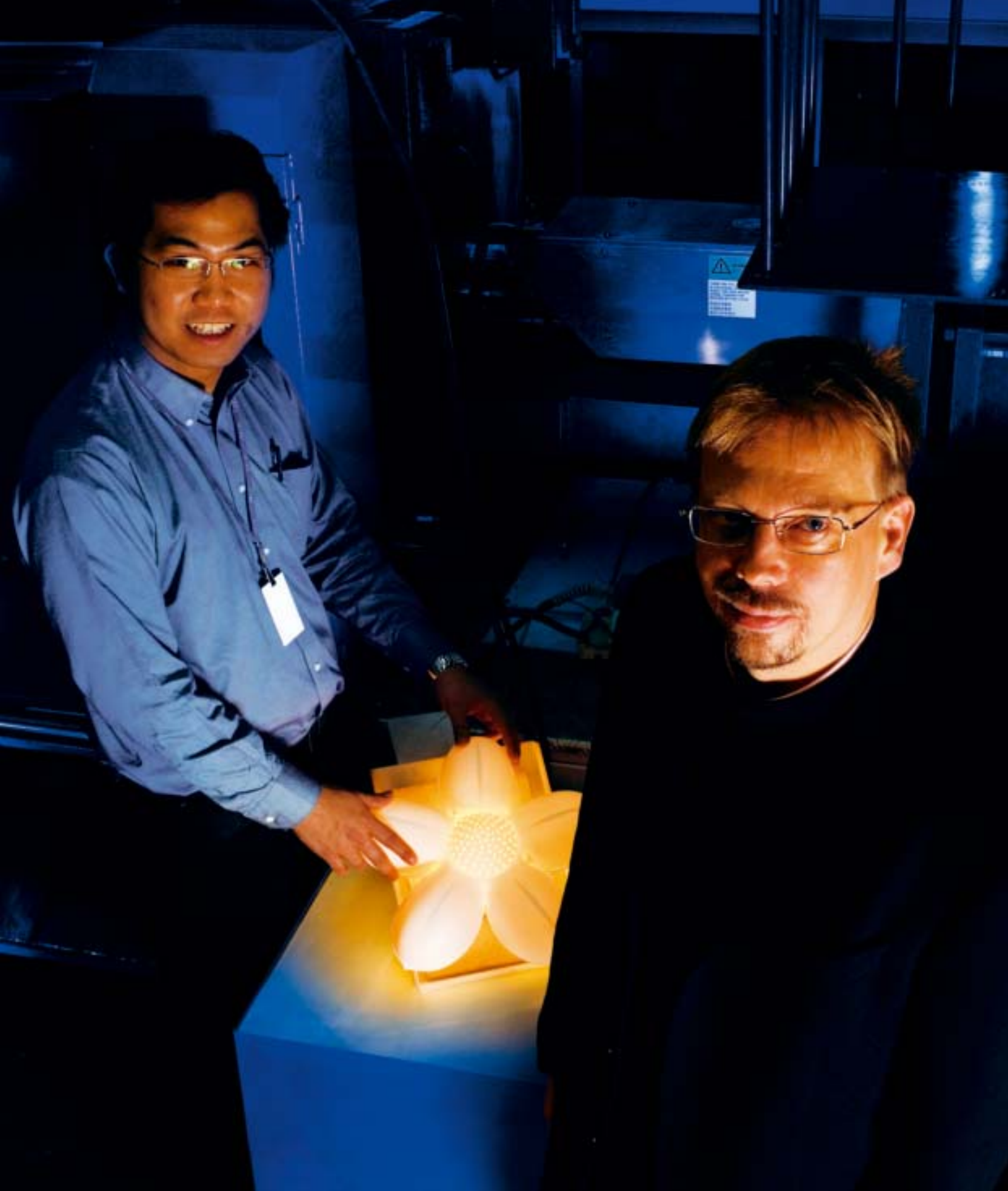
"Vitryssland är en lovande marknad. Landet har en bra infrastruktur och är tryggt. Visserligen är byråkratin ganska tungrodd, 80 procent av alla företag är fortfarande statskontrollerade", berättar Avotins.

Expansionen till Vitryssland följer ett bekant mönster: man går först in med tidigare kända produkter. Aspokem expanderar primärt österut utan att för den skull bortse från västmarknaden. Under året bildade Aspokem ett dotterbolag i Sverige. Genom att erövra nya marknader arbetar Aspokem målmedvetet för att nå sitt mål att under de kommande fyra åren öka omsättningen till klart över 100 miljoner euro.

I en global ekonomi underlyder den baltiska marknaden exakt samma regler som andra marknader. Uppsvinget i den kinesiska ekonomin och det stigande oljepriset har bidragit till att öka prisfluktuationerna för volymprodukter i den kemiska industrin. Snabba priskast accentuerar betydelsen av tidsmässigt välplanerade inköp.

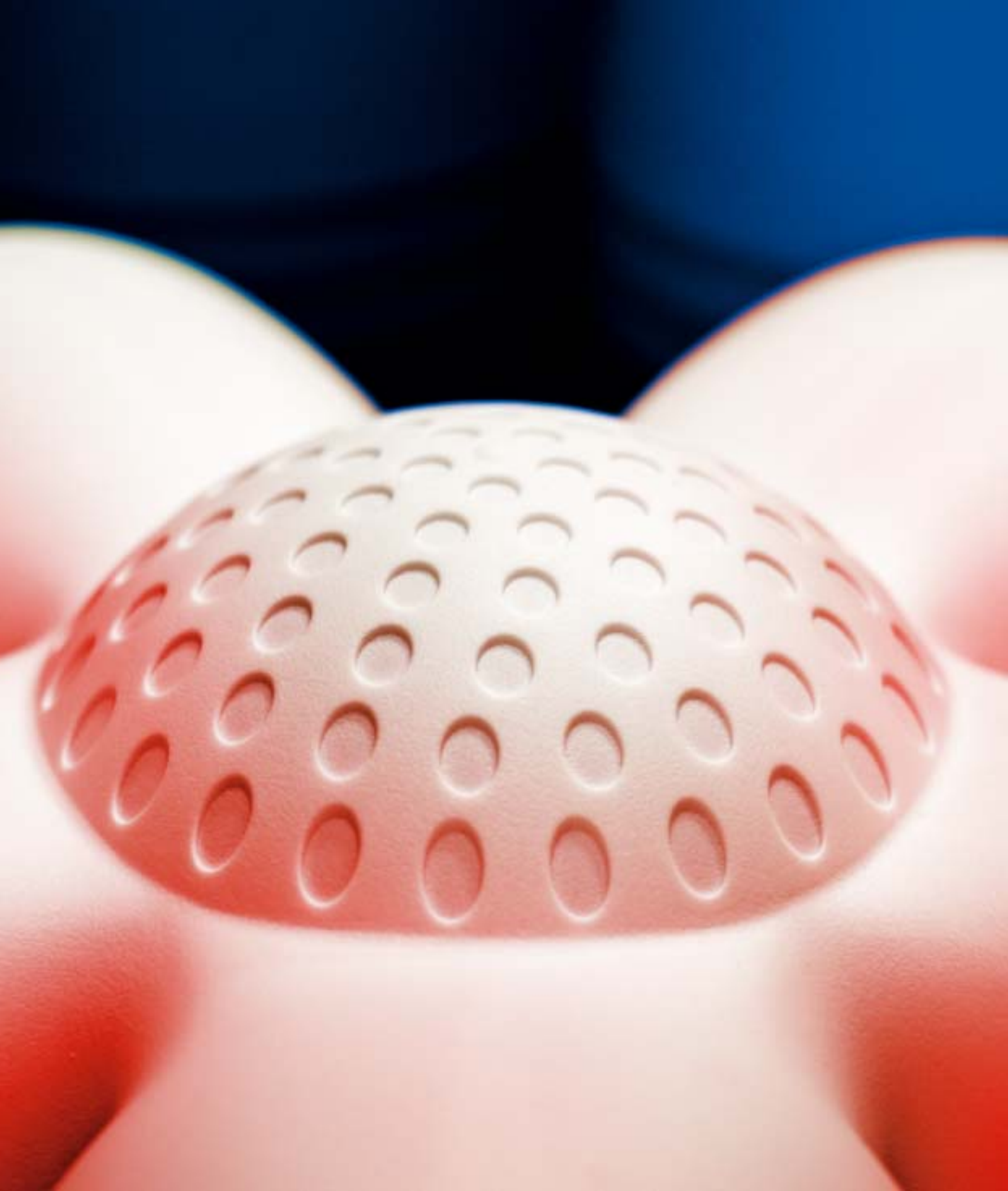
Utsikterna för de baltiska funktionerna är ljusa. Under året effektiviserades verksamheten genom att produktansvaret koncentrerades till att omfatta hela regionen. Ytterligare koncentrerades hela förädlingen till Lettland. Därmed fick man ett övergripande cisternlager för flytande kemikalier som skall betjäna hela Baltikum.

"Logistiskt sett är Lettland det bästa alternativet för ett lager i Baltikum", säger Heinonen.



11:34

Phua Cheng Boon hos plasttillverkaren Atec prisar Aspokems och Arto Heinonens sakkunskap. Uppstår det tekniska problem, finns hjälpen nära till hands.



15:05

Lampans form ställer särskilda krav på råvarans blandningsegenskaper. Processen skall ha exakt rätt temperatur och cirkulationshastighet för att färgen skall bli jämn.

Flexibel distributör. Aspokem är ledande distributör av kemikalier i Finland med närområden och fungerar som länk mellan råvarutillverkare och slutanvändare.

Aspokems styrka ligger i den över åren ackumulerade insikten om kundernas specifika råvarubehov.

Aspokem har delat upp verksamheten på tre affärsområden: Industrikemikalier (närmare 50 % av omsättningen), Plaster (drygt 40 %) och Bilkemikalier (drygt 10 %). Verksamheten är geografiskt fördelad över Finland, Estland, Lettland, Litauen, Ryssland, Ukraina och Sverige. De finländska enheterna genererar cirka 65 procent av omsättningen.

Kundkrets och mervärde

Industrikemikalier har sina största avnämare inom färg-, process-, foder-, kemi- och läkemedelsindustrin. Ett överlägset lagersystem och en effektiv logistik, ett omfattande sortiment samt ett mångårigt samarbete med världens främsta kemiföretag är klara konkurrensfördelar.

Plastråvarukunderna finns inom el- och elektronikindustrin samt bland konsumentinriktade företag som köper volymplaster och tekniska plaster. Konkurrensfördelarna ligger i branschens bredaste sortiment, en effektiv logistik, teknisk kundservice och skräddarsydda leveranser som går direkt in i kundens produktion.

Affärsområdet Bilkemikalier tillverkar märkesprodukter av egna råvaror. Zero och Polar är ledande varumärken på marknaden för kylarvätskor i Finland och Baltikum.

År 2005

Under året varierade tillgången och priset på flera volymprodukter markant. När priserna rasat, måste en del produkter säljas med förlust. I Ryssland och Ukraina utvecklades marknaden fortsatt positivt. Resultatutvecklingen i Ryssland blev däremot en besvikelse till följd av dålig tillgång på vissa produkter under hela året. Satsningarna på bilkemikalier i Ukraina hade positiva effekter på både försäljningen och resultatet.

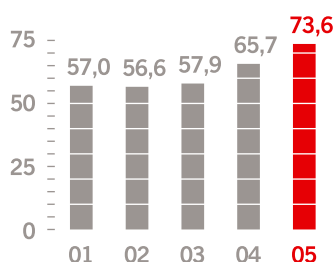
Resultatpåverkande faktorer

Snabba priskast accentuerar betydelsen av tidsmässigt välplanerade råvaruinköp. Cirka en femtedel av inköpen sker i dollar och en sjunkande dollarkurs ger alltså ett positivt utslag i resultatet. Högst en fjärdedel av bilkemikalieenhetens resultat är väderberoende. För försäljningen av bilkemikalier är en mild och slaskig vinter den mest optimala.

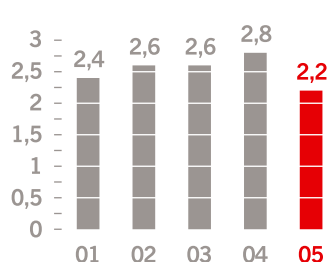
Det nyligen antagna kemikaliedirektivet, REACH, kan i värsta fall leda till att kemikalieindustrin utlokalisera funktioner till områden utanför EU. Aspokem räknar med att den största tillväxten överlag de närmaste åren sker i stora östeuropeiska länder såsom Ryssland och Ukraina.

Aspo Chemicals

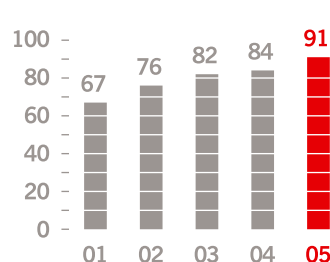
Omsättning, mn€



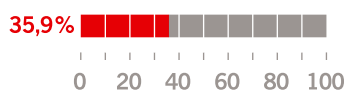
Rörelsevinst, mn€



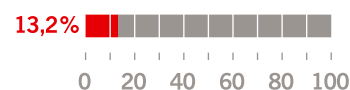
Medelantal anställda



Andel av Aspokoncernens omsättning



Andel av Aspokoncernens anställda



Aspo Shipping
Leveranssäkerhet
året runt





14:16

Ansvaret för ESL Shippings fartygsoperationer ligger hos Urmas Sepp (till vänster), Veli Colliander och Tom Blomberg. Där beskrivs fartygets rutter och laster för en vecka framöver.

Fartygsschack. ESL Shipping har utarbetat ett fungerande transportschema för stålindustrin. Effektiva fartygsoperationer utgör kärnan i rederiets lönsamhet.

06:15

Veli Colliander hos ESL Shipping vaknar hemma hos sig i Munkshöjden i Helsingfors. Lyktan på balkongen gungar oroväckande och han inser att vinden i dag kan förorsaka problem.

Veli Colliander ansvarar för fartygstrafiken och läser till allra först väderprognoserna i tidningen, framförallt utsikterna för sjöfarande. Sedan studerar han faktorer som påverkar ESL Shippings lönsamhet: dollarkursen och oljepriset.

I trafikplaneringscentralen hos ESL Shipping fortsätter han att studera väderkartorna. Här studerar han ett par olika meteorologiska prognoser. Ett lågtryck som passerar Norge oroar honom, det brukar i allmänhet förorsaka hårda västliga vindar i Bottenviken. Colliander har ansvaret för pråmflottan som stävar mot Rautaruukis stålverk i Brahestad.

"Pråmarna är vindkänsliga. Som prognoserna ser ut kommer pråmen Steel knappast att kunna köra över från Luleå till Brahestad i övermorgon som planerat."

Steel skall transportera MAF, dvs. krossad malm från Luleå. Men malmen är väderkänslig och i en öppen pråm kan den utsättas för stänk och bli blöt.

"När malmen blir blöt, blir den som gytta och då blir lasten farlig att transportera. Därför får MAF inte transporteras i en öppen pråm, om det blåser mera än 14 sekundmeter."

Steel är för närvarande på väg mot Brahestad. Den kommer från Gotland med kalksten, som också används i ståltillverkningen. Colliander ringer upp kaptenen på fartyget Madzy för att förvarna honom om att Madzy eventuellt får ta över MAF-transporten.

Steels transportschema är på väg att spricka. Nu måste Steel få en annan last, vilket i sin tur återverkar på andra fartygs ruttläggningar och laster. Det väsentliga i sammanhanget är att fartygen inte skall gå tomma eller ligga kvar i hamn.

"Tur-och-retur-synergien är kärnan i ESL Shippings verksamhet och lönsamhet. Vi måste så långt möjligt undvika att fartygen går utan last", säger Colliander.

ESL Shipping har utarbetat ett effektivt transportkoncept för stålindustrin. Luleå och Brahestad är de största hamnarna i norr, medan Koverhar, Storugns på Gotland och Oxelösund söder om Stockholm är knutpunkter i söder.

Fartygen kan transportera malm från Luleå till SSAB i Oxelösund, köra över till Gotland och ta en kalkstenslast till Brahestad. Långa sträckor körs alltid med full last.

Ytterligare en fördel i sammanhanget är att ESL Shipping är den överlägset största kunden i hamnarna i Luleå respektive Storugns.

"Vi behöver inte konkurrera med andra rederiers fartyg i dessa två hamnar om vem som först får lastningsplats. Det betyder att vi bättre kan planera vilket fartyg vi tar in i hamnen och det ger oss en klar logistisk fördel", säger Veli Colliander.

ESL Shipping trafikerar i allt större utsträckning ryska hamnar. Tyngdpunkten i stenkolstransporterna har förskjutits från Polen till Ryssland. Samtidigt har transporterna av ryska råvaror för gödselindustrin ökat.

09:52

Colliander säger att ruttplaneringen påminner om ett schackspel. Ett drag påverkar alla andra drag.

"Man måste hela tiden tänka flera drag framåt samtidigt som man jämt beaktar kostnaderna."

Fartygsbränslet är en stor kostnadspost. Priset varierar mellan olika hamnar. Dessutom följer relationen mellan fartygets hastighet och bränsleförbrukning egna matematiska lagar. Logistiken i bränsleförsörjningen blir en viktig faktor i lönsamhetskalkylerna.

ESL Shipping publicerar 2-3 gånger per vecka en positionslista med de olika fartygens laster och rutter några veckor framöver. Den listan skickas ut till drygt 30 olika adressater. Förutom fartygen informeras bland annat kunder, lastningsansvariga och hamnagenter.

"Det är skillnad mellan hamnarna: i vissa hamnar är det alltid trångt, i andra är infrastrukturen ogynnsam. Därför är det viktigt att känna till särdragen och nyckelpersonerna i hamnarna."

10:43

Colliander får ett samtal från Luleå, som raserar dagens program. Säljaren meddelar att snöstormen har förorsakat problem med elförsörjningen i gruvan: MAF-filtren har torkat, vilket betyder att malmen kommer att lastas våt. Det avgör saken, Steel kan inte ta den lasten, även om vindarna skulle tillåta en transport. Madzy får ta MAF-lasten. På Madzy kan lasten ligga skyddad under luckorna.

"Problem av den här typen får vi tas med kanske en gång i månaden. Säljaren har inga lager, malmen går i praktiken direkt från gruvan till masugnen", berättar Colliander.

Kunderna har i genomsnitt ett råvarulager för två veckors produktion. Därför måste transporterna flyta. Jämna och tillförlitliga transporter är ESL Shippings trumfkort.

Colliander informerar Rautaruukis trafikplanerare om lastningsproblemen och övergår till att försöka hitta en ny last åt Steel.

"Så ser en typisk arbetsdag ut. Under förmiddagen inrapporteras problemen och under eftermiddagen får vi lösa dem."

15:36

Colliander gör upp ett nytt schema. Han gör det med en exceltabell som tillåter honom att testa olika kombinationer. Steel kunde gå till Luleå och i stället för MAF ta pellets till Oxelösund. Colliander ringer upp SSAB och frågar om de kan ta emot en pellettlast ett par dagar tidigare än beräknat.

"När vi utarbetar schemat, utgår vi från kundernas behov och tidtabeller. De bildar den ram som vi sedan kan fylla med våra egna prioriteter."

"Vad gör vi med Eira", ropar Collianders kollega **Urmars Sepp**.

En omläggning av schemat för Steel påverkar alla andra fartyg. Till slut är det bara Eira som måste hitta ny last. Storleken är en fördel, när schemat görs upp. ESL Shipping har tillräckligt med kapacitet för att sköta också överraskande situationer.

Våren 2006 ökar kapaciteten ytterligare, när det nya kinesiskbyggda fartyget Credo inleder trafiken. Dessutom har rederiet nyligen i Indien lagt en beställning på två kranförsedda bulklastfartyg på 18 800 dwt i högsta isklassen. Fartygen är väl lämpade för stålindustrins transporter i Östersjön, särskilt när hamnen i Brahestad kommer att fördjupas före slutet av åriondet.

Alla som svarar för ESL Shippings operationer har också erfarenhet av arbetet på sjön. Colliander arbetade som styrman under fem år på 1980-talet.

"Erfarenheten hjälper oss att förstå vad fartyget kan göra i olika situationer."

ESL Shipping kontrakterade Rautaruukis råvarutransporter i början av år 2004. Efter ett par månader prövades ESL Shipping hårt, när en pråm förläste i hård storm just när efterfrågan på stenkol var rekordstor och en hård isvinter försvårade transporterna.

"Vi klarade oss med äran i behåll och det har säkert stärkt kundernas förtroende för oss."

Förlusten av ett fartyg effektiviserade samtidigt operationerna överlag. I fjol transporterade två pråmpushers i ESL Shippings flotta sammanlagt 320 laster under året. Colliander anser att den bästa belöning han kan få är en rapport från fartygen där de påpekar att de igen har kört ett månadsrekord.

Colliander har fartygsschemat klart och skickar ut det till fartygen, kunderna och hamnarna.

Senare på kvällen ringer Colliander upp de fartyg som inte har seglat i farvatten nåbara med gsm. Operatörerna bär jobbet med sig också under veckosluten, på samma sätt som rederiets fartyg på sina rutter i Östersjön.



15:46

Kapten Petteri Laitinen (till vänster) och överstyrman Pasi Niinivuo på Eira får en ny positionslista av trafikplanerarna ett par gånger i veckan. Där beskrivs fartygets rutter och laster för en vecka framöver.



16:18

ESL Shippings kunder håller råvarulager för i genomsnitt två veckor. I praktiken går järnmalmen direkt från gruvan till masugnen och därför måste transporterna löpa så störningsfritt som möjligt.

Kompetent Östersjöfarare. ESL Shipping är marknadsledande transportör av torrlaster i Östersjöområdet.

Mångåriga och förtroliga kundrelationer är affärsområdets styrka. Med ansvar för viktiga råvarutransporter är ESL Shipping en viktig länk i kundernas logistikkedja.

ESL Shipping opererar inom hela Östersjöområdet. Rederiets självlossande fartyg är uttryckligen konstruerade för Östersjöns krävande miljö. De är isförstärkta och relativt grundgående och kan därmed fullt lastade tryggt gå in i grunda hamnar. Alla fartyg är dessutom utrustade med bogpropellrar och de flesta med egna däckskranar. Det gör fartygen mindre beroende av hamnarnas lastnings- och lossningsfaciliteter eller bogseringskapacitet. Fartygen kan också snabbt både lossa och lasta till havs.

Fartygen fraktar primärt järnmalm och pellets (34,5 % av lasterna), stenkol (33,7 %), koks (14 %) samt kalksten (13 %). En detaljerad presentation av rederiet och dess fartyg finns på webbadressen www.eslshipping.fi.

Kundkrets och mervärde

ESL Shippings avnämare finns bland annat inom stål- och kemiindustrin samt energiomvandlingen. Flexibilitet och effektivitet utgör ESL Shippings styrka baserad på en tillräckligt stor, diversifierad och modern flotta. Alla fartyg seglar under finsk flagg med finsk besättning.

År 2005

Året som gick var det näst bästa under hela ESL Shippings historia. Ståltransporterna till SSAB omfattade 2,7 miljoner råvaruton, dvs. drygt en tredjedel mera än året förut.

Tre faktorer påverkade primärt effektiviteten i operationerna. Efterfrågan på stenkol minskade med 44 procent jämfört med den exceptionellt stora efterfrågan året innan.

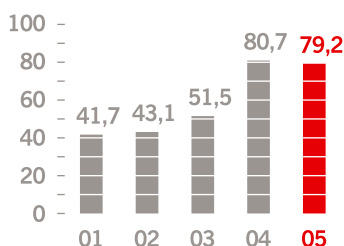
Antalet dockningsdagar var dubbelt så stort som ett år tidigare. Rusningen i hamnarna var större och ledde till längre väntetider.

Resultatpåverkande faktorer

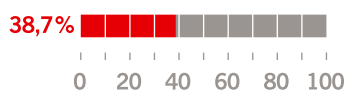
Östersjön bildar ett stabilt marknadsområde: råvaruefterfrågan är jämn och kundkontrakten långsiktiga. Variationerna i oceanfrakterna återverkar på Östersjöfrakterna med en viss förskjutning och dämpning. Effekterna brukar ligga omkring en tredjedel. Utsläppshandeln gör att stenkolskonsumtionen inte ökar från dagens nivå fränsett extremt kalla vintrar som driver upp efterfrågan. Den stärkta dollarkursen har haft en svagt positiv effekt på resultatet. Valutakursernas betydelse för resultatet i ESL Shipping minskar kontinuerligt.

Aspo Shipping

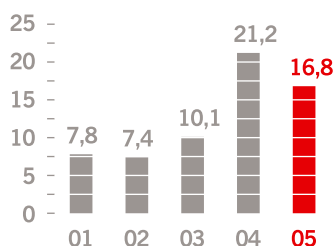
Omsättning, mn€



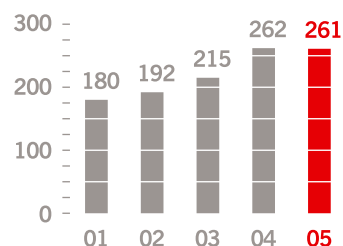
Andel av Aspokoncernens omsättning



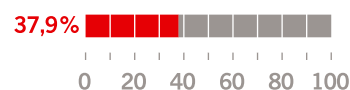
Rörelsevinst, mn€



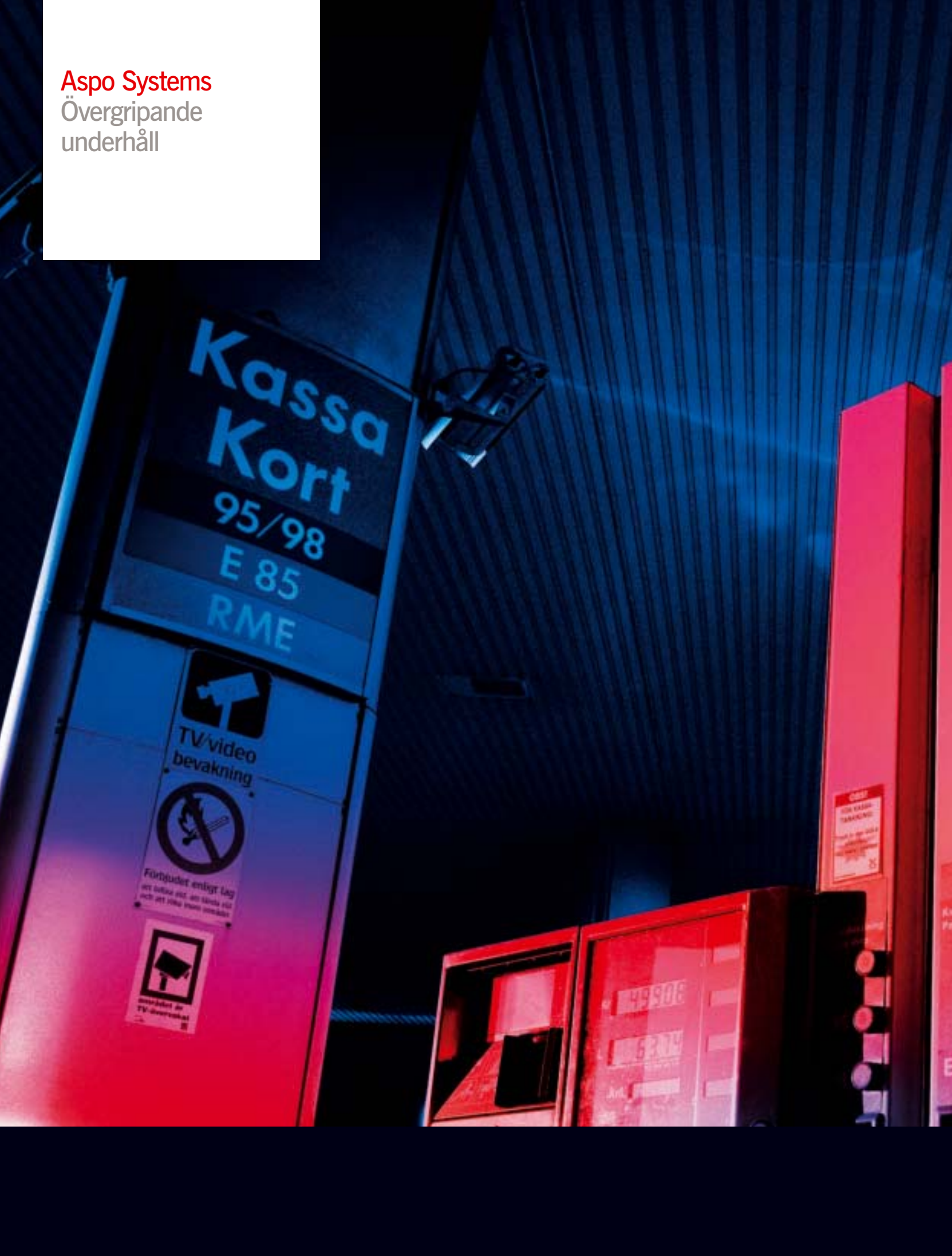
Medelantal anställda



Andel av Aspokoncernens anställda



Aspo Systems
Övergripande
underhåll





08:42

Stig Olander besöker dagligen mellan två och åtta bensinstationer. Alla tekniker har en snabb uppkoppling till arbetsschemat, vilket bland annat förklarar den effektiva logistiken.

Från station till station. Autotank svarar för underhållet för de största bensinstationskedjorna i Sverige och har som stor aktör på marknaden en klar konkurrensfördel i det logistikkoncept som utvecklats för underhållet.

08:00

Stig Olander tar sig en morgonfika på Autotanks kontor i Bromma, Stockholm. Runt bordet sitter Autotanks sex serviceansvariga tekniker och diskuterar dagens arbetsschema, vem som tar vilken bensinstation. Autotanks databas visar i realtid de stationer som behöver åtgärdas.

Olanders första objekt är Statoils bensinstation i Älta, sydost om Stockholm. Enligt felmeddelandet ylar drivremmen i en pump – pumparna gnisslar och är tillsvidare ur bruk. Autotank har kontrakterat det löpande underhållet för Sveriges största oljebolag Statoil. Inom ramen för ett övergripande underhållskontrakt följer Autotank kontinuerligt upp besinstationerna och ser till att de fungerar genom att på eget initiativ reagera på eventuella problem.

Autotanks servicechef **Glenn Larsson** berättar att trenden går mot längre underhållskontrakt på 3–5 år. "Ett nära samarbete förutsätter ömsesidigt förtroende, något som inte byggs upp i en handvändning", säger han.

Olander smålar, han har personligen byggt upp ett förtroende hos Stockholms bensinstationer sedan år 1969. Också den yngsta i gänget har redan hängt med i fyra år. I praktiken innebär det att varje serviceansvarig tekniker hos Autotank känner varje bensinstation i Stockholm.

Underhållstjänsterna accentuerades i samband med att Autotank i början av år 2005 köpte Maltekoncernens servicefunktioner i Sverige och Norge. Underhållet står därmed för merparten av Autotanks omsättning och utgör en betydande konkurrensfaktor. Som stor aktör kan Autotank snabbt och effektivt få ut en tekniker som åtgärdar problemen.

Olander fyller reservdelslagret i bilen och beger sig ut i trafiken.

09:28

Pumparna på bensinstationen i Älta är äldre än genomsnittet. De krånglande pumparna är tillverkade i början av 1990-talet. Olander skruvar upp locket på bränslemätaren och lokaliserar felet. Gnisslet kommer från en söndrig gaspump. Ytterligare konstaterar han att elmotorn i en pump har gått sönder.

"Det här är ett större fel, som kräver ett besök till. Elmotorer hör inte till de reservdelar vi vanligen bär med oss", säger Olander.

Han antecknar felet och de nödvändiga åtgärderna på sitt arbetsschema och skriver ut ett kvitto till kunden. Samtidigt uppdaterar han sitt arbetsschema via en snabb datakoppling.

"Alla tekniker är direkt uppkopplade till arbetsschemat. Det gör att logistiken fungerar effektivt. Finns det behov att åtgärda en bensinstation i närheten, kan jag göra det med det samma."

Datorn avslöjar att ett felmeddelande inkommit från Statoils bensinstation vid Nynäsvägen; en av tankpistolerna läcker. Olander kvitterar uppdraget.

10:32

Nynäsvägens bensinstation hör till de mest frekventerade. Trafikbutiken håller öppet dygnet runt och en jämn ström av kunder kör in på plattan.

För en trafikbutik av det här slaget är en störningsfri bränsleförsäljning oerhört viktig. En allt större del av omsättningen genereras av den övriga försäljningen, dvs. detaljhandeln och restaurangen. Den i sin tur är beroende av att bränsledistributionen fungerar. En stor station har mycket att förlora och satsar därför intensivt på underhållet. I Autotanks underhållsfunktion syns det i tillväxtsiffrorna.

Den läckande pistolen sitter i en E85-etanolmätare. Olander byter ut den felaktiga pistolen mot en ny och testar sedan att den fungerar klanderfritt.

"Vi har alltid med oss pistoler för olika bränsletyper. I allmänhet byter vi ut de delar som gått sönder och för dem till verkstaden för att repareras. Det är betydligt effektivare än att reparera dem på platsen."

Pistolproblem är en vanlig orsak till besöken på bensinstationerna. Pistolerna går sönder bland annat för att bilisterna glömmer pistolen i bränsletankens håll och kör iväg. Det händer förvånansvärt ofta, till och med för motorcyklister.

De flesta svenska bensinstationer har redan tagit in etanol i sitt sortiment. I takt med att bensinstationerna installerat nya bränslepumpar för etanol och biogas har ombyggnaderna ökat i antal. EMV-chipkortet som kommer att introduceras så småningom, för med sig en ny våg av investeringar.

12:55

Olander sticker sig in till den obemannade OKQ8-stationen för att kontrollera att betalautomaten fungerar. Ett typiskt fel på obemannade automatstationer är smuts i kortläsaren.

Sedelautomaterna håller på att försvinna från de svenska bensinstationerna. Autotank hann ändå sköta omställningarna i samband med att de svenska sedlarna förnyades. Automaterna måste då ställas om för att kunna läsa de nya sedlarna.

OKQ8-mätarna har en färgdisplay, som representerar de senaste tekniska landvinningarna. Displayen visar oljebolagsreklam under

tankningen. Med färgdisplayerna kan oljebolagen diversifiera sitt utbud och profilera sig.

Utmatningen av kvittot fungerar inte på automaten. Olander rengör utmataren och kontrollerar att det finns tillräckligt med papper.

"För varje åtgärd har vi räknat ut en målsatt tidsåtgång. Dagligen besöker vi mellan två och åtta bensinstationer, i genomsnitt fyra per dag."

Olanders telefon ringer och han söker sig genast rutinmässigt utanför mätarplattan, i enlighet med Autotanks och bensinstationens säkerhetsföreskrifter. Säkerheten är det primära i all verksamhet inom Autotank. Underhållsteknikerna avlägger en särskild examen och kunderna kontrollerar Autotanks agerande. De stora oljebolagen har detaljerade säkerhetsföreskrifter. En störningsfri bensinstation är en central faktor i varumärkesbygget.

14:35

Tillbaka på Autotanks kontor för Stig Olander den söndriga pistolen till verkstaden. Reservdelssystemet har noterat att Olanders bil behöver kompletteras med en etanolkolpistol i stället för den som han bytte ut. Systemet håller koll på reservdelarna och beställer automatiskt nya delar när det behövs.

Informationsteknologin spelar en allt större roll i distansstyrningen av bensinstationerna. Hösten 2005 lanserade Autotank ett webbaserat övervakningssystem, SmartNet för oljebolag och enskilda bensinstationer. Systemet gör det möjligt att övervaka de olika funktionerna på bensinstationen – kameraövervakningen, betalningarna, lagret och faktureringen. Programmen kan delvis uppdateras elektroniskt. Systemet kan opereras också med mobiltelefon, prisjusteringar och larm går fram med textmeddelanden.

Autotank har en stark marknadsposition i Norden. Den största tillväxtpotentialen finns däremot i öster. I oktober 2005 expanderade Autotank i Ryssland och bildade ett gemensamt företag i S:t Petersburg. De närmaste åren väntas den ryska marknaden för betalautomater växa markant i takt med den snabba ökningen i antalet bränsledistribuerande enheter. För att kunna ta sin del av tillväxten måste Autotank stärka sin närvaro på marknaden.

22:20

Efter en timmes arbete har Olander reparerat automatsäkringen på bensinstationen i närheten av Örebro. Olander jourade och blev uppringd omkring klockan sju på kvällen. Nu återstår att köra in mot tjugo mil, innan han är hemma igen.



11:06

Eero Huli kontrollerar bränslemätarna för OKQ8-kedjan. Autotanks enhet i Bromma svarar för underhållstjänsterna. Här finns en stor avdelning för produktutveckling.



18:26

Trafikbutikernas detaljhandels- och restaurangförsäljning är helt beroende av en fungerande bränsledistribution. Därför är satsningarna på underhållet större.

Service för bensinstationer. Autotank är Nordenledande på marknaden för distribution och underhåll av automatiserade bensinstationer.

Autotanks styrka ligger i förmågan att erbjuda oljebolagen en övergripande service som inkluderar både skräddarsydda system och ett effektivt underhåll.

Autotank har etablerat sig i Norden, Baltikum, Polen och Ryssland. Produktpaletten upptar bland annat on-line-verifierande betalautomater, styrsystem, kassasystem, bränslepumpar, nivåmätningssystem samt ett stort urval tjänster som ansluter sig till installation och underhåll. Underhållet genererar två tredjedelar av Autotanks omsättning. Av totalomsättningen genereras 70 procent i Sverige och Norge.

Kundkrets och mervärde

Autotanks avnämare utgörs av internationella och lokala bensinstationskedjor. En hög automationsgrad i kombination med säkra och miljövänliga system ger kunden ett mervärde i form av effektiv distribution och försäljning. Ett fungerande underhåll ger slutkunden högt kapacitetsutnyttjande och bra service.

År 2005

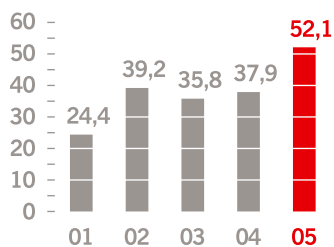
Kostnaderna för integrationen av Malteförvärvet och produktutvecklingen med anledning av introduktionen av de nya EMV-betalsystemen belastar resultatet för 2005. Malteförvärvet gjorde Autotank till ett klart serviceinriktat företag. Paletten produkter och tjänster motsvarar i hög grad oljebolagens önskemål att reducera antalet samarbetspartner och upphandla större helheter. På tröskeln till EMV-reformen kommer merparten av automaterna att ersättas eller uppdateras. Under året utvecklades ett nytt Windowsbaserat styrsystem för obemannade stationer och en ny pumpmodell.

Resultatpåverkande faktorer

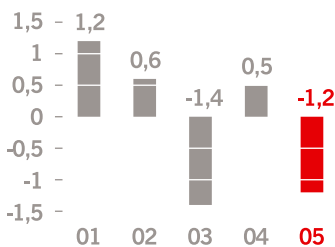
Vintermånaderna är efterfrågan på teknik och installationer mindre. Den senare hälften av året har alltid varit betydligt livligare för Autotank. Det jämna kassaflödet i underhållet balanserar svängningarna i teknikförsäljningen. En stor del av omsättningen genereras utanför euroområdet. Stärkningen i eurokursen har en viss negativ effekt på utfallet, men valutakurserna påverkar allt mindre resultatet.

Aspo Systems

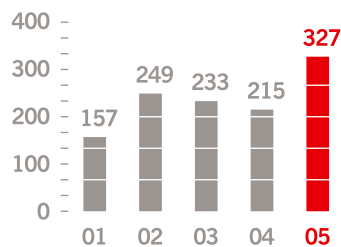
Omsättning, mn€



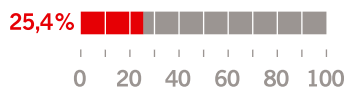
Rörelsevinst, mn€



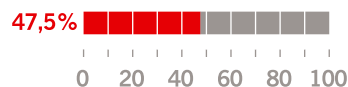
Medelantal anställda



Andel av Aspokoncernens omsättning



Andel av Aspokoncernens anställda



Från ord till handling. Genom att ge medarbetarna möjligheter att komma upp med egna initiativ har Aspo försökt skapa ett sporrande arbetsklimat. Möjligheten till distansarbete ökade miljöchefen Elina Korpilos ambitioner och motivation.

08:00

Miljö- och kvalitetschef **Elina Korpilo** hos Aspokem öppnar datorn i sitt arbetsrum hemma i Sjöskog i Vanda. Tanken på distansarbete kom upp i initiativutskottet.

"Jag tog ett initiativ hösten 2004 och ett par månader senare kunde jag börja arbeta på distans. Frågan behandlades snabbt och flexibelt."

Korpilo tillbringar måndagarna på kontoret, i övrigt sitter hon i sitt arbetsrum hemma med utsikt över ett nyländskt åkerlandskap. Distansarbetet besparar henne knappt två timmar arbetsresor dagligen.

Genom att ge medarbetarna möjligheter att komma upp med egna initiativ har Aspo försökt skapa ett sporrande arbetsklimat. Ledningsfilosofin är även i övrigt inriktad på att engagera och motivera medarbetarna.

"Distansarbetet har lett till att både mina ambitioner och min motivation har ökat. Det har också haft en positiv inverkan på arbetshälsan", berättar Elina Korpilo, som kom till Aspo redan 1990.

För att engagera medarbetarna inrättades en personalfond under år 2005. Delägare i fonden är samtliga cirka 420 medarbetare i Aspokoncernens finländska dotterbolag. Avsikten är att även ge medarbetarna i utländska dotterbolag möjlighet att gå in som delägare i fonden.

En del av Aspokoncernens resultat inbetalas i fortsättningen till fonden i form av en vinstpremie, som till sin storlek är beroende av utfall och lönsamhet i koncernen. Merparten av de vinstandelar som inbetalas till fonden skall enligt planerna användas för inköp av Aspoaktier för att medarbetarna i framtiden skall bilda en betydande aktieägargruppering.

11:20

Korpilo uppdaterar säkerhetsdatabladet för isopropanol. Av de kemikalier Aspo distribuerar är knappt 300 klassade som farliga. Aspo har gjort upp säkerhetsdatablad för dem som använder kemikalierna samt ett transportkort för de transportansvariga.

"Säkerhetsdatabladet har 16 punkter. Förutom egenskaperna hos produkten beskriver vi exempelvis vilka första hjälpsåtgärder som krävs vid en olycka och ger anvisningar för hur man skall handla vid en eventuell brand eller ett utsläpp i samband med en olycka. När vi tar in en ny produkt, gör vi genast upp säkerhetsdatablad för den. Vi har en intern ambition av utarbete säkerhetsdatabladet inom 15 arbetsdagar. För produkter som redan tidigare finns i sortimentet uppdaterar vi säkerhetsdatabladet med minst fem års mellanrum", berättar Korpilo.

I praktiken reglerar myndigheterna hanteringen och transporten av kemikalier så i detalj, att riskerna är ytterst väl kontrollerade, om man följer bestämmelserna. Men Aspo har sedan länge gått in för att inte nöja sig med att uppfylla minimikraven när det gäller miljöfrågorna.

"Vi går in för nolltolerans i fråga om olyckor som drabbar miljön, säkerheten och hälsan. Under de senaste tio åren har Aspokem inte registrerat en enda större olycka", säger Korpilo.

14:48

Korpilo läser författningssamlingen och Europeiska gemenskapernas officiella tidning, EGT, för att kontrollera att de presumtiva lagändringarna ligger i linje med kvalitetsstrategin i Aspokem. Miljö-, hälso- och säkerhetsfrågorna har inom Aspokem inkluderats explicit i kvalitetsledningssystemet, som för närvarande är föremål för en ny certifiering.

Alla tänkbara faktorer som ansluter sig till lagring, hantering och transport av kemikalier har beaktats i kvalitetsledningen. Ytterligare samlar Korpilo inofficiell respons från kunder och konsumenter samt kommentarer i medierna som ansluter sig till Aspokems sortiment. Dessa svaga signaler informerar för sin del om de riskscenarier som Aspokem måste förbereda sig för.

Aspokem deltar också i ett antal frivilliga projekt för att kartlägga och begränsa eventuella kemikalierisker.

"När det gäller bilkemikalier deltar vi i ett metanolprojekt som Institutet för arbetshygien har tagit initiativet till. Inom ramen för projektet utreder vi hälsorisker förorsakade av spolarvätska."

Korpilo följer också upp "nära-ögat-situationer" som hade kunnat få mera omfattande hälso- eller miljöeffekter. Orsakerna till dessa nära-ögat-situationer analyseras och antecknas till kännedom: vid behov leder de till att Aspokem ändrar säkerhetsföreskrifterna för att på alla sätt gardera sig mot att något motsvarande händer igen.

Miljökapitlet i bokslutsdelen i årsredovisningen innehåller detaljerad information om Aspokems, ESL Shippings och Autotanks miljöpolitik och aktuella certifieringar.



17:12

Aspo har gått in för att inte nöja sig med att uppfylla endast minimikraven i kritiska miljöfrågor. Elina Korpilo har bidragit till att Aspokem inte registrerat en enda större olycka under de senaste tio åren.

Corporate
Governance





10:56

Aspos styrelse har beslutat dela ut i genomsnitt hälften av årsresultatet. Styrelsemedlemmarna kontrollerar i början av år 2006 cirka 8,5 procent av aktierna i bolaget. Från höger Matti Arteva, Kari Stadigh, Esa Karppinen, Roberto Lencioni och Kari Haavisto.

Beslutsfattningen och förvaltningen i Aspo Oyj baseras på aktiebolagslagen samt bolagsordningen. Aspo Oyj är noterat på Helsingfors Börs och följer därmed börsens regler och bestämmelser samt rekommendationer för förvaltning och ägarstyrning av börsbolag med undantag för att styrelsen inte har ansett det nödvändigt att tillsätta några utskott, eftersom alla styrelsemedlemmar deltar i beredningen av samtliga ärenden.

Koncernstruktur

Moderbolaget i Aspokoncernen, Aspo Oyj är ett finländskt publikt aktiebolag med hemort i Helsingfors. Det övergripande ansvaret för förvaltningen av Aspokoncernen och dess verksamhet tillkommer de förvaltande organen i Aspo Oyj, nämligen bolagsstämman, styrelsen och verkställande direktören.

Aspo Oyj har till uppgift att äga och förvalta tillgångarna, övervaka dotterbolagens och övriga enheters verksamhet, centrerat svara för frågor som ansluter sig till koncernbolagens förvaltning, finansiering och strategiska affärsutveckling samt planera och förverkliga ekonomiskt motiverade investeringar.

Den operativa verksamheten är förlagd till koncernbolagen och fördelad på tre affärsområden och en koncernstab. De tre affärsområdena är Aspo Chemicals, Aspo Shipping och Aspo Systems.

Bolagsstämma

Bolagsstämman sammankallas av styrelsen enligt huvudregeln en gång om året.

Kallelsen till bolagsstämman publiceras tidigast två månader och senast 17 dagar före stämman i ett antal rikstäckande dagstidningar. Ytterligare publiceras kallelsen och styrelsens förslag till bolagsstämman i form av ett börsmeddelande samt på bolagets webbsidor.

Aktieägare har rätt att få ett ärende upptaget till behandling på bolagsstämman, om han skriftligen yrkar på detta i så god tid att ärendet kan upptas i kallelsen till stämman.

Ordinarie bolagsstämman fastställer årligen bokslutet, beslutat om aktieutdelningen samt väljer styrelsens medlemmar och revisorer. Bolagsstämmans beslut offentliggörs efter stämman med ett börsmeddelande.

Aspo Oyj



Styrelse

Aspo Oyj:s styrelse har enligt bolagsordningen minst fyra och högst åtta medlemmar.

Ordinarie bolagsstämman beslutar om antalet medlemmar i styrelsen och utser styrelsens medlemmar. Styrelsen utser inom sig ordförande och vice ordförande. Bolagsstämman år 2005 valde fem medlemmar i styrelsen. Styrelsemedlems mandatperiod upphör vid utgången av den ordinarie bolagsstämma som hålls efter den bolagsstämma på vilket valet förrättades.

Styrelsen är beslutsför, när ordföranden eller vice ordföranden och fler än hälften av styrelsemedlemmarna är närvarande.

Styrelsens mandat och ansvar definieras av bolagsordningen, aktiebolagslagen och övrig tillämplig lagstiftning. Styrelsen har antagit en skriftlig arbetsordning, enligt vilken den har bland annat följande uppgifter:

- utarbeta strategier för koncernen som helhet och de olika affärsområdena
- svara för koncernstrukturen
- uppgöra delårsrapporter och koncernbokslut
- utarbeta riktlinjer för verksamheten, budget och investeringsplan
- svara för utvidgning och inskränkning av rörelsen, förvärv av företag och rörelse
- utarbeta regler för Risk Management, försäkring och finansiering
- svara för miljöpolitiken
- utarbeta belöningsprogram för ledningen
- utnämna verkställande direktören.

Styrelsen utvärderar årligen sina beslut och sin praxis.

Styrelsen sammanträdde 12 gånger under året. Fyra styrelsemöten var telefonmöten. Alla styrelsemedlemmar deltog i samtliga styrelsemöten.

Ordinarie bolagsstämman fastställer styrelsemedlemmarnas arvoden samt grunderna för kostnadsersättningar för ett år i sänder. Styrelsearvodena utbetalas i pengar.

Ordinarie bolagsstämman 2005 fastställde styrelseordförandens arvode till 2 300 euro per månad och de övriga styrelsemedlemmarnas arvoden till 1 300 euro per månad. Styrelsemedlem som är anställd på heltid i något av koncernbolagen lyfter inget arvode. Resor ersätts enligt Aspos generella resereglemente.

Till medlemmarna i Aspo Oyj:s styrelse utbetalades sammanlagt 86 100 euro i arvoden år 2005.

Verkställande direktör

Styrelsen utser verkställande direktören i Aspo Oyj. Verkställande direktören skall leda affärsverksamheten och svara för den operativa förvaltningen i enlighet med styrelsens direktiv.

Villkoren för verkställande direktören är fastställda i det skriftliga anställningsavtalet. Sedan oktober 1999 fungerar diplomekonom, eMBA Gustav Nyberg (49) som verkställande direktör för Aspo Oyj. Verkställande direktören biträds av en ledningsgrupp med tre medlemmar. Utöver verkställande direktören ingår ekonomidirektören Dick Blomqvist och projektchef Pekka Piironen i ledningsgruppen.

Åt verkställande direktören utbetalades år 2005 i lön, arvoden och naturaförmåner sammanlagt 273 442 euro, varav 96 290 euro i arvoden och 16 580 euro i naturaförmåner.

Verkställande direktören kan gå i pension vid 60 års ålder, med full pension motsvarande 60 procent av den pensionsgrundande lönen.

Verkställande direktören har en uppsägningstid på sex månader. Säger företaget upp verkställande direktören, får han utöver lönen för uppsägningstiden ett vederlag som motsvarar 18 månaders lön.

Styrelsens medlemmar

Kari Stadigh

f. 1955, ordförande
diplomingenjör, diplomekonom
Koncernchefens ställföreträdare, Sampo Abp 2001–
Styrelseordförande sedan år 2000,
styrelsemedlem sedan år 1999

Tidigare arbetserfarenhet

Verkställande direktör, Försäkringsaktiebolaget
Sampo Liv 1999–2000
Verkställande direktör, Livförsäkringsaktiebolaget Nova
1996–1998
Verkställande direktör, Jaakko Pöyry-bolagen
1991–1996
Verkställande direktör, JP-Finance Oy 1985–1991

Förtroendeuppdrag

Styrelseordförande: Alma Media Abp, If Skadeförsäkring
Holding AB (publ.), Försäkringsaktiebolaget Sampo Liv
och Ömsesidiga Försäkringsbolaget Kaleva

Innehav och arvode

Aktieinnehav i Aspo 31.12.2005: 1 000 000 st.,
3,89 % av aktiestocken
Inga innehav eller rättigheter inom ramen för
aktierelaterade bonusprogram
Arvode år 2005: 27 600 euro

Matti Arteva

f. 1945, vice ordförande
ingenjör
Styrelsens vice ordförande sedan år 2000,
styrelsemedlem sedan år 1999

Tidigare arbetserfarenhet

Seniorrådgivare, Rautaruukki Oy 2005–
Direktör, Rautaruukki Oy Metallprodukter 2003–2004
Verkställande direktör, Asva Oy 1993–2003
Marknadsförings- och ledningsuppdrag, Aspo Oy
1975–1993
Avdelningschef, Oy Telko Ab 1970–1975

Förtroendeuppdrag

Medlem i stålarbetsgruppen: Tekniska Handels-
förbundet och Teknologindustri
Medlem i delegationen för Helsingfors handelskammare

Innehav och arvode

Aktieinnehav i Aspo 31.12.2005: 216 924 st.,
0,84 % av aktiestocken.
Andelar i Aspos konverteringslån: 50 000 euro
Inga innehav eller rättigheter inom ramen för
aktierelaterade bonusprogram
Arvode år 2005: 15 600 euro

Kari Haavisto

f. 1941, extern styrelsemedlem
ekonomie licentiat
Styrelsemedlem sedan år 1999

Tidigare arbetserfarenhet

Finansdirektör, Metsäliittokoncernen 1992–2003
Vice verkställande direktör, Metsä-Serla Oy 1987–1992
Ledningsuppdrag, Nokia 1976–1987

Förtroendeuppdrag

Styrelsemedlem: Exel Abp och Evli Bank Abp

Innehav och arvode

Aktieinnehav i Aspo 31.12.2005: 4 000 st.,
0,02 % av aktiestocken; Fundum Oy 161 000 st.,
0,63 % av aktiestocken
Inga innehav eller rättigheter inom ramen för
aktierelaterade bonusprogram
Arvode år 2005: 15 600 euro

Roberto Lencioni

f. 1961, extern styrelsemedlem
juriskandidat
Verkställande direktör, Oy Gard (Baltic) Ab 2003–
Styrelsemedlem sedan år 1999

Tidigare arbetserfarenhet

Ledningsuppdrag, Oy Baltic Protection Ab 1990–2002
Verkställande direktör, Oy Baltic Insurance Brokers Ab
1994–2001
Försäljningschef, Aspocomp Oy 1988–1990
Koncernjurist, Aspokoncernen 1986–1987

Förtroendeuppdrag

Styrelsens vice ordförande: Aspokem Oy,
ESL Shipping Oy och Oy Autotank Ab
Styrelsemedlem: Aspocomp Group Oy

Innehav och arvode

Aktieinnehav i Aspo 31.12.2005: 9 288 st.,
0,04 % av aktiestocken
Andelar i Aspos konverteringslån: 155 000 euro
Inga innehav eller rättigheter inom ramen för
aktierelaterade bonusprogram
Arvode år 2005: 15 600 euro

Esa Karppinen

f. 1952, extern styrelsemedlem
juriskandidat
Koncernchef, Berling Capital Oy 1986–
Styrelsemedlem sedan år 2005

Arbetserfarenhet

Vice verkställande direktör och CFO, Oy Expaco Ab
1983–1986

Förtroendeuppdrag

Styrelsemedlem: Exel Abp

Innehav och arvode

Aktieinnehav i Aspo 31.12.2005: 794 850 st.
(Berling Capital Oy), 3,09 % av aktiestocken
Inga innehav eller rättigheter inom ramen för
aktierelaterade bonusprogram
Arvode år 2005: 11 700 euro

Ledningsgrupp

Gustav Nyberg

f. 1956
diplomekonom, eMBA
Verkställande direktör, Aspo Oy 1999–

Arbetserfarenhet

Ledningsuppdrag inom Elfa International Ab
1985–1995 och Finnboard 1979–1984

Förtroendeuppdrag

Styrelseordförande, Aspokem Oy, ESL Shipping Oy
och Oy Autotank Ab
Styrelsens vice ordförande: Aspocomp Group Oy
Styrelsemedlem: Liikesivistysrahasto

Innehav

Aktieinnehav i Aspo 31.12.2005: 668 885 st.;
2,6 % av aktiestocken
Andelar i Aspos konverteringslån: 400 000 euro

Dick Blomqvist

f. 1949
diplomekonom
Ekonomidirektör, Aspo Oy 1999–

Arbetserfarenhet

Group Controller, Aspo Oy 1994–1999
Finanschef, Aspo Oy 1990–1994
Ekonomichef, Aspo Elektronik 1985–1990
Bokföringschef, A Ahlström Osakeyhtiö 1975–1985

Förtroendeuppdrag

Medlem i ekonomiutskottet: Tekniska Handelsförbundet

Innehav

Aktieinnehav i Aspo 31.12.2005: 21 420 st.;
0,08 % av aktiestocken
Andelar i Aspos konverteringslån: 100 000 euro

Pekka Piironen

f. 1969
ekonom, MBA
Projektchef, Aspo Oy 2001–

Arbetserfarenhet

Konsult i företagsledning, Manager,
KPMG Consulting Oy Ab 1995–2001
Strategic Planning Analyst, AT&T Microelectronics
USA 1991

Innehav

Aktieinnehav i Aspo 31.12.2005: 15 000 st.;
0,06 % av aktiestocken

Ledningens bonusprogram

Aspo Oyj:s styrelse har godkänt ett aktierelaterat bonusprogram riktat till den högsta koncernledningen. En eventuell avkastning är relaterad till avkastningen på Aspoaktien. Aspo har inget separat optionsprogram.

Revision

Enligt bolagsordningen väljer bolagsstämman i Aspo Oyj en revisor som skall vara en revisorssammanslutning godkänd av Centralhandelskammaren. Till revisorns uppgifter hör till valda delar även att svara för den interna revisionen. Revisors uppdrag upphör vid utgången av den ordinarie bolagsstämma som hålls efter den bolagsstämma på vilket valet förrättades.

Den valda revisorn skall utarbeta föreskrifter för och samordna revisionen i koncernen som helhet. Revisor avger en lagstadgad revisionsberättelse till aktieägarna i bolaget i samband med årsbokslutet. Ytterligare skall revisor förse styrelsens medlemmar med uppföljningsrapporter under året.

Ordinarie bolagsstämman år 2005 valde CGR-sammanslutningen PricewaterhouseCoopers Oy till ordinarie revisor i bolaget. EM, CGR Jouko Malinen har fungerat som ansvarig revisor. Till samfund inom PricewaterhouseCoopers-kedjan i Finland och utomlands betalade företagen i Aspokoncernen år 2005 sammanlagt 173 928 euro i revisorsarvoden. Övriga tjänster köpte bolagen för sammanlagt 77 196 euro.

Intern tillsyn, internrevision och Risk Management

Bolaget har utarbetat adekvata rapporteringssystem för den interna revisionen. Med ett koncernomfattande operativt rapporteringssystem jämförs utfallet månatligen med uppställda mål. Rapporterna visar utfall och jämförelsesiffror samt uppdaterade prognoser. Styrelsen får motsvarande rapporter varje månad.

Den interna revisionen är en del av ekonomiförvaltningen i koncernen. Controllern i varje koncernbolag är ansvarig för att lag och koncernföreskrifter följs. Controllern i respektive koncernbolag rapporterar till ekonomidirektören i koncernen. Ekonomidirektören rapporterar sina slutsatser om den interna revisionen till verkställande direktören och styrelsen.

Vid behov kan revisionen intensifieras genom köp av externa tjänster.

Aspo Oyj:s insiders 28.2.2006

Namn	Befattning	Aktieinnehav, st.	%	KL ¹⁾
Kari Stadigh	Styrelseordförande, Aspo Oyj	1 000 000	3,89	
Matti Arteva	Styrelsens vice ordförande, Aspo Oyj	216 924	0,84	50
Kari Haavisto	Styrelsemedlem, Aspo Oyj	4 000	0,02	
Kari Haavisto / Fundum Oy		161 000	0,63	
Roberto Lencioni	Styrelsemedlem, Aspo Oyj	9 288	0,04	155
Esa Karppinen / Berling Capital Oy	Styrelsemedlem, Aspo Oyj	794 850	3,09	
Gustav Nyberg	Verkställande direktör, Aspo Oyj	668 885	2,60	400
Alexander Nyberg		3 000	0,01	20
Dick Blomqvist	Ekonomidirektör, Aspo Oyj	21 420	0,08	100
Asta Nurmi	VD:s sekreterare, Aspo Oyj	5 202	0,02	
Pekka Piironen	Projektschef, Aspo Oyj	15 000	0,06	
Hilkka Jokiniemi	Sekreterare, Aspo Oyj	–	–	
Jari Ranne	Verkställande direktör, Aspokem Oy	15 000	0,06	15
Kari Tiiri	Vice verkställande direktör, Aspokem Oy	17 040	0,07	
Eerik Yrjölä	Verkställande direktör, ESL Shipping Oy	9 000	0,04	
Tom Blomberg	Vice verkställande direktör, ESL Shipping Oy	9 000	0,04	
Peter Hutton	Verkställande direktör, Oy Autotank Ab	15 000	0,06	
Jouko Malinen	Revisor, PricewaterhouseCoopers Oy	–	–	
Totalt		2 964 609	11,55	

¹⁾ Aspos konverteringslån 2004, 1 000 euro

Risk Management utgör en del av den övergripande tillsynen i Aspokoncernen. Risk Management-åtgärderna skall leda till att eventuella risker och hot i anslutning till verksamheten identifieras, analyseras och i mån av möjlighet dämpas. Beslut om nödvändiga åtgärder tas på basis av en kartläggning, klassificering och systematisk analys av riskerna.

Utgående från sannolikheten för och effekterna av eventuella händelser har riskerna kategoriserats. Risk Management-funktionen har därmed riktlinjer för prioritering, analys och bedömning av riskerna i koncernen.

Aspokoncernen har identifierat betydande, stora och skäligen risker förknippade med den normala affärsverksamheten, som den operativa ledningen ansvarar för i enligt ansvarsområde. Ledningen svarar för att tillräckliga åtgärder definieras och vidtas samt för att åtgärderna följs upp som en del av den normala operativa styrningen.

Till vissa delar har principerna och den centrala substansen i Risk Management definierats i politik och regler formulerade på koncernnivå. Skadeståndsansvaret har täckts med adekvata försäkringar. Risk Management samordnas av ekonomidirektören i koncernen som rapporterar till verkställande direktören i Aspo Oyj.

Insiderregler

Aspokoncernen följer de insiderregler som publicerats av Helsingfors Börs. På grund av sin position i bolaget hör styrelsemedlemmarna, verkställande direktören och revisorerna till Aspo Oyj:s officiella insiderkrets. Fasta insider är därutöver medlemmarna i ledningsgruppen, dotterbolagens verkställande direktörer och vice verkställande direktörer samt vissa andra av styrelsen särskilt utpekade personer. Ytterligare för bolaget en projektbaserad insiderförteckning.

Fasta insiders i Aspo Oyj får inte köpa eller överlåta värdepapper emitterade av bolaget under 14 dagar före publiceringen av delårsrapporter eller bokslut.

Ekonomidirektören svarar för styrningen och kontrollen av insiderfrågor. Information om insiders innehav och ändringar i innehavet publiceras på bolagets webbsidor under adressen www.aspo.fi. Finlands värdepapperscentral Ab upprätthåller ett insiderregister för Aspo Oyj:s räkning.

Sammanställning av börsmeddelanden 2005

Börsmeddelanden

19.1. Autotank expanderar genom stort förvärv

Autotankkoncernen inom Aspo expanderar på sektorn underhåll för bensinstationer genom att köpa den Skandinavienbaserade Maltelkoncernens underhållsfunktioner i Sverige och Norge. Den förvärvade rörelsen redovisade för år 2003 en årsomsättning på cirka 150 miljoner SEK.

9.2. Aspo Chemicals expanderar genom företagsförvärv

Aspokem inom Aspokoncernen köper det norska företaget Pemcos plast- och kemikaliefunktioner i Lettland, Litauen, Ukraina och Vitryssland. Ytterligare övertar Aspokem en majoritetspost i det svenska företaget Pemco Specialties AB. Den övertagna rörelsen redovisade för år 2004 en årsomsättning på cirka 8 miljoner euro och ett positivt utfall.

9.2. Aspokoncernens bokslutskommuniké

Aspokoncernen ökade sin omsättning med 27,1 % till 184,5 miljoner euro (145,2 mn€). Rörelsevinsten uppgår till 20,9 miljoner euro (13,6 mn€) medan vinsten efter finansnetto är 19,2 miljoner euro (12,5 mn€). Nyckeltalet resultat/aktie är 1,77 euro (1,01 euro). Styrelsen föreslår en utdelning om 1,19 euro per aktie.

9.2. Styrelsens förslag till bolagsstämman

Styrelsen i Aspo Oyj har beslutat föreslå att ordinarie bolagsstämman 31.3.2005 behandlar följande ärenden: 1. Styrelsens förslag till aktiesplit, fondemission och ändring av bolagsordningens 4 §. 2. Ett bemyndigande av styrelsen att lösa in egna aktier. 3. Ett bemyndigande av styrelsen att besluta om att överlåta egna aktier samt 4. Vinstutdelning.

9.2. Kaupthing Bank Oyj övertar likviditetsgarantin för Aspoaktien

Kaupthing Bank Sverige AB har meddelat Aspo Oyj att rättigheter och skyldigheter i likviditetsgarantiavtalet för Aspoaktien övergår till Kaupthing Bank Oyj.

10.2. Norska konkurrensmyndigheter godkänner Aspodotterbolaget Autotanks företagsförvärv

Aspos dotterbolag Autotank har fått ett godkännande från norska konkurrensmyndigheter för företagsförvärvet 19.1.2005 då Maltelkoncernens underhållsfunktioner i Sverige och Norge övergick till Autotankkoncernen.

8.3. Kallelse till ordinarie bolagsstämman i Aspo Oyj

Aktieägarna i Aspo Oyj kallas till ordinarie bolagsstämman, som hålls torsdagen den 31 mars 2005 med början kl. 16.00.

31.3. Ordinarie bolagsstämmans beslut

Ordinarie bolagsstämman i Aspo Oyj har 31.3.2005 fastställt moderbolagets och koncernens bokslut samt beviljat styrelsens medlemmar och verkställande direktören ansvarsfrihet.

4.4. Tidtabellen för spliten av Aspoaktien

Ordinarie bolagsstämman i Aspo Oyj beslöt om en delning av aktien (s.k. aktiesplit) och höjning av aktiekapitalet genom en fondemission. Avsikten är att besluten skall antecknas i handelsregistret 6.4.2005.

6.4. Aspo bolagsstämmans beslut antecknade i handelsregistret

Aspo Oyj:s bolagsstämman 31.3.2005 beslutade om en delning av aktien (en s.k. aktiesplit), höjning av aktiekapitalet genom en fondemission, ändring av bolagsordningens 4 § samt ett bemyndigande av styrelsen att besluta om överlåtelse av egna aktier. Dessa beslut har i dag antecknats i handelsregistret.

20.4. Aspo inrättar en personalfond

De anställda inom Aspokoncernen har bildat en personalfond som inleder verksamheten år 2005. Delägare i fonden blir i första skedet samtliga cirka 420 medarbetare i Aspokoncernens finländska dotterbolag. Beslutet att eventuellt ge de anställda i utländska dotterbolag möjlighet att gå in som delägare i fonden förbereds under år 2005. Aspokoncernen tillämpar ett vinstandelsystem enligt den finska lagen om personalfonder, som innebär att en del av Aspokoncernens resultat inbetalas till fonden som en vinstpremie.

27.4. IFRS-jämförelsesiffror för år 2004

Aspo Oyj publicerar det första bokslutet uppgjort enligt internationell redovisningsstandard (International Financial Reporting Standards, IFRS) för den bokslutsperiod som utgår 31.12.2005. Meddelandet omfattar koncernens öppningsbalans vid övergångstidpunkten 1.1.2004, en avstämning av det redovisade egna kapitalet, IFRS-jämförelsesiffror för koncernens resultat- och balansräkning för redovisningsperioden 1.1–31.12.2004 samt för det första kvartalet 2004.

28.4. Aspokoncernens delårsrapport 1.1–31.3.2005

För perioden januari-mars redovisar Aspokoncernen en omsättning på 44,5 miljoner euro (41,9 mn€) och en rörelsevinster om 2,2 miljoner euro (4,0 mn€) inkluderande en engångspost om 1,5 miljoner euro samt en vinst före skatt och minoritetsintresse på 1,9 miljoner euro (3,8 mn€). Nyckeltalet resultat/aktie är 0,17 euro (0,35 euro).

11.5. Aspo köper egna aktier

Styrelsen i Aspo Oyj har beslutat att till marknadspris köpa högst 300 000 egna aktier inom ramen för den offentliga handeln på Helsingforsbörsen. Aktierna köps i enlighet med det bemyndigande styrelsen fick av ordinarie bolagsstämman 31.3.2005.

30.6. Aspo Chemicals företagsförvärv annulleras

Aspokem Oy inom Aspokoncernen annullerar köpet av den avtalade rörelsen i det norska företaget Pemco. I februari 2005 aviserade de två företagen det villkorade förvärvet. Faktorer som kommit upp i samband med due diligence-förfarandet har visat att omsättningen och lönsamheten i relation till riskerna i den tilltänkta affären är ogynnsammare än beräknat.

22.8. Jämförelsesiffror enligt IFRS för perioderna 1–6/2004 och 1–9/2004

Detta meddelande redovisar jämförelsesiffror enligt IFRS för Aspos bokslut för perioderna januari–juni respektive januari–september 2004.

24.8. Aspokoncernens delårsrapport 1.1–30.6.2005

Aspokoncernen redovisar en omsättning för perioden januari–juni om 94,9 miljoner euro (88,1 mn€) samt en rörelsevinster om 6,6 miljoner euro (9,1 mn€) samt ett resultat före skatt och minoritetsintresse om 6,0 miljoner euro (8,4 mn€). Nyckeltalet resultat/aktie är 0,17 euro (0,29 euro).

30.8. Höjning av aktiekapitalet i Aspo Oyj

På basis av konvertiblerna i Aspo Oyj:s konverteringslån år 2004 tecknades 18 480 aktier. Motsvarande höjning av aktiekapitalet, 12 381,60 euro, har i dag antecknats i handelsregistret.

18.10. Aspo sänker vinstprognosen på årsbasis

Det jämförbara rörelseresultatet för perioden januari–september blir svagare än för motsvarande period i fjol och företaget har därför justerat vinstprognosen på årsbasis. Enligt dagens bedömning kan det jämförbara årsresultatet i koncernen ligga drygt 10 % under fjolårsresultatet.

27.10. Aspokoncernens delårsrapport 1.1–30.9.2005

Aspokoncernen redovisar en omsättning för perioden januari–september om 146,0 miljoner euro (132,9 mn€) och en rörelsevinster om 11,0 miljoner euro (14,9 mn€) samt ett resultat före skatt och minoritetsintresse om 9,9 miljoner euro (13,9 mn€). Nyckeltalet resultat/aktie är 0,29 euro (0,44 euro).

2.11. Höjning av aktiekapitalet

På basis av konvertiblerna i Aspo Oyj:s konverteringslån år 2004 tecknades 2 520 aktier. Motsvarande höjning av aktiekapitalet, 1 688,40 euro, har i dag antecknats i handelsregistret.

22.11. Aspos bokslutsinformation år 2006

Bokslutskommunikén för år 2005 publiceras tisdagen 7.3.2006. Årsredovisningen föreligger vecka 12. Aspo publicerar tre delårsrapporter under år 2006.

28.12. Höjning av aktiekapitalet

På basis av konvertiblerna i Aspo Oyj:s konverteringslån år 2004 tecknades 10 080 aktier. Motsvarande höjning av aktiekapitalet, 6 753,60 euro, har i dag antecknats i handelsregistret.

Övriga meddelanden

4.10. Aspodotterbolaget Autotank etablerar sig i Ryssland

Aspodotterbolaget Autotank expanderar i Ryssland. Autotank har bildat ett gemensamt företag i Ryssland, OOO Autotank, med hemort i S:t Petersburg.

12.10. Aspokem inom Aspokoncernen har bildat ett dotterbolag i Sverige.

Aspokem AB kommer till en början att marknadsföra plastråvaror samt senare även industrikemikalier och bulkprodukter inom segmentet bilkemikalier.

Information till aktieägarna

Basdata om aktien

Börslistning: huvudlistan på Helsingfors Börs
Handelskod: ASU1V
Klassificering: industrivaror och -tjänster
Börspost: 50 st.

Bolagsstämma

Ordinarie bolagsstämma i Aspo Oyj hålls tisdagen den 4 april 2006 klockan 14.00 på Restaurang Börs, Fabiansgatan 14, 00100 Helsingfors.

Avstämningsdagen för bolagsstämman är 24.3.2006.

Aktieägare som önskar delta i bolagsstämman bör anmäla sig till stämman senast 30.3.2006 före klockan 16.00 antingen per telefon (09) 759 53 68, per fax (09) 759 53 01, per e-post under adress hilkka.jokiniemi@aspo.fi eller skriftligen under adress Aspo Oyj, Box 17, 00581 Helsingfors.

Personer som på basis av en eventuell fullmakt vill utnyttja aktieägars rösträtt skall meddela därom i samband med anmälan och tillstålla bolaget fullmakten i förväg.

Vinstutdelning

Aspo har ambitionen av dela ut i genomsnitt hälften av årsresultatet till aktieägarna. Styrelsen föreslår en utdelning för år 2005 om 0,40 euro per aktie.

Utdelningen avskiljs	5.4.2006
Avstämningsdag	7.4.2006
Betalning	18.4.2006

Ekonomirapportering

Bokslutskommuniké	7.3.2006
Årsredovisning för år 2005	vecka 12
Delårsrapport för perioden januari–mars	27.4.2006
Delårsrapport för perioden januari–juni	24.8.2006
Delårsrapport för perioden januari–september	26.10.2006

Aspos hemsida www.aspo.fi tillhandahåller mångsidig investerarinformation. På webbsidorna finns också årsredovisningen, delårsrapporterna och börsmeddelandena på finska och engelska. Den tryckta årsredovisningen publiceras på finska, svenska och engelska. Rapporterna kan också beställas per telefon (09) 759 53 61, per fax (09) 759 53 01 eller per e-post asta.nurmi@aspo.fi.

Till aktieägarna postas informationen på basis av aktieägarregistret hos Finlands Värdepapperscentral Ab. Adressförändringar skall anmälas till det värdepappersregister som förvaltar aktieägars värdepapperskonto.

Investerarrelationer

För kontakterna till investerarna svarar

verkställande direktör Gustav Nyberg
Tfn +358 9 759 52 56
gustav.nyberg@aspo.fi

ekonomidirektör Dick Blomqvist
Tfn +358 9 759 53 00
dick.blomqvist@aspo.fi

Aspo arrangerar inga sammankomster för investerare och koncernens representanter kommenterar inte redovisningsperiodens resultat mellan bokslutsdagen och den dag bokslutskommunikén offentliggörs.





Aspo Oyj
Brädgårdsgatan 8 B, PB 17
FI-00581 Helsingfors, Finland
Tfn +358 9 75 951
Fax +358 9 759 5301
www.aspo.fi

