

Vuosikertomus

2003



Huhtamäen vuosikertomus 2003



Sisältö

Alkusanat	5
Vuoden 2003 tulosityhteenveto	6
Toimitusjohtajan puheenvuoro	9
Liiketoimintaympäristö, strategia ja osaaminen	10
Katsaus liiketoimintaan	14
Eurooppa	15
Amerikka	17
Aasia–Oseania–Afrikka	19
Yhteiskuntavastuu	20
Ympäristö	21
Henkilöstö	22
Huhtamäen osake	24
Omistajaohjaus ja hallintoperiaatteet	27
Hallinto ja tilintarkastajat	30
Keskeisiä osoitteita	32
Palkintoja vuonna 2003	34

Kansi:

Jäätelöpakkaukset ovat keskeinen tuoteryhmä. Euroopassa markkinat piristyivät ilahduttavasti kuumien kesän myötä, Pohjois-Amerikassa vauhti parani loppuvuodesta.

Alkusanat

Johtavana kuluttajapakkausten valmistajana Huhtamäki tarjoaa eturivin elintarvike-, ravitsemus- ja kuluttajatuoteyrityksille kattavan valikoiman kovia ja joustopakkauksia. Yhtiön 36 maassa, kaikissa maanosissa toimiva tuotanto- ja myyntiverkko tuo sen korkealaatuiset ja innovatiiviset tuotteet myös pienempien paikallisten asiakkaiden ulottuville.

Vuonna 2003 Huhtamäki vei kuluttajapakkauksia eteenpäin monella rintamalla. Yritys, jolla on jo maailman kärkiasema kovien muovi-, kartonki- ja kuitupakkausten valmistajana, otti nyt merkittäviä harppauksia erityisesti joustopakkausten alueella. Lukuisat uudet tuotteet ja saadut palkinnot kertovat, että yrityksen innovaatiokyky on lunastamassa lupauksiaan.

Konsernin liikevaihto oli 2,1 miljardia euroa. Runsas puolet siitä tuli Euroopasta, vajaa kolmannes Amerikasta ja loput Aasiasta, Oseaniasta ja Afrikasta. Markkinatilanne oli edelleen kireä ja myös monet kertaluontoiset tekijät vaikuttivat taloudelliseen tulokseen. Hyvä myyntivolyymien kasvu jatkui kuitenkin läpi vuoden ja uusiin kasvumahdollisuuksiin vastattiin oikea-aikaisin investoinnein.

Konsernin emoyhtiön, vuonna 1920 perustetun Huhtamäki Oyj:n pääkonttori sijaitsee Espoossa ja yhtiön osakkeet on noteerattu Helsingin pörssissä vuodesta 1960 lähtien (HEX-tunnus: HUHIV).

Vuoden 2003 tulosityhteenvedo

Avainluvut

Miij. EUR	2003	2002	Muutos %
Liikevaihto	2.108	2.239	-6
Käyttökate	240	324	-26
% liikevaihdosta	11,4	14,5	
Liikevoitto ennen liikearvon poistoja (EBITA)	137	215	-37
% liikevaihdosta	6,5	9,6	
Liikevoitto (EBIT)	97	173	-44
% liikevaihdosta	4,6	7,7	
Voitto ennen veroja	55	125	-56
Nettovoitto	36	87	-58
Voitto osaketta kohti (ennen liikearvon poistoja), EUR	0,79	1,29	-39
Voitto osaketta kohti (liikearvon poistojen jälkeen), EUR	0,38	0,86	-56
Osinko ¹⁾ , EUR	0,38	0,38	0
Osinkotuotto ¹⁾ , %	4,1	4,0	
Henkilöstö vuoden lopussa	15.508	15.909	-3

¹⁾ Hallituksen ehdotus

Plussia

- Hyvä 4 %:n volyymikasvu
- Jälleen hyvä vuosi joustopakkauksille ja kalvoille
- Selvää kasvua uusilla markkinoilla
- Vahva kassavirta
- Lukuisia innovatiivisia uutuuksia ja palkintoja

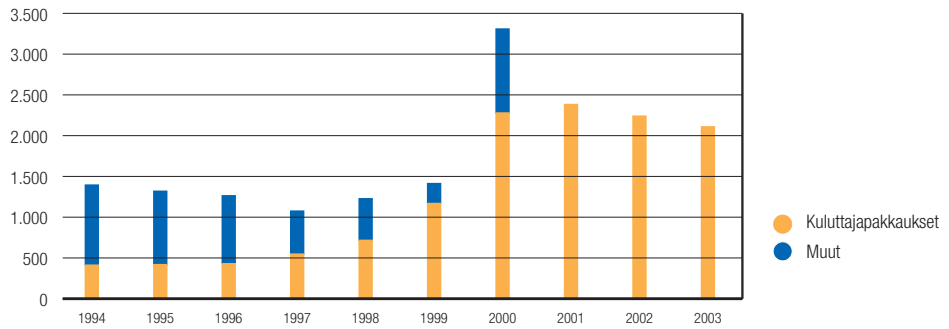
Taloudelliset tavoitteet

- Vuotuinen volyymikasvu sama kuin parhaiten menestyvillä maailmanlaajuisilla asiakkaila
- ROEba (oman pääoman tuotto ennen liikearvon poistoja) vähintään 15 %
- Vahva kassavirta
- Optimaalinen pääomarakenne
- Osinko keskimäärin 40 % nettovoitosta (ennen liikearvon poistoja)



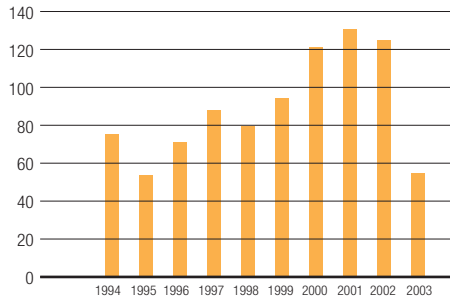
Liikevaihto

Miij. EUR

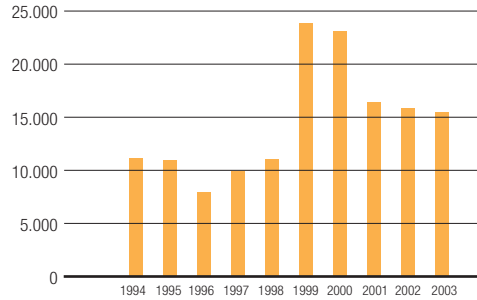


Voitto ennen veroja

Miij. EUR

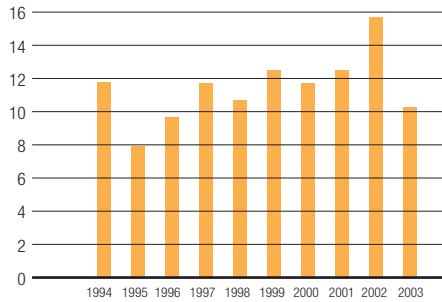


Henkilöstö

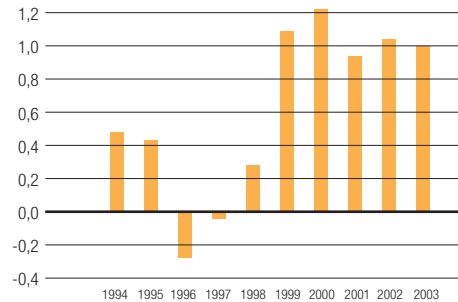


Oman pääoman tuotto (Ennen liikearvon poistoja)

%

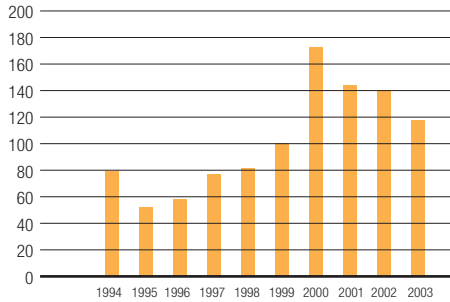


Velkaantumisaste



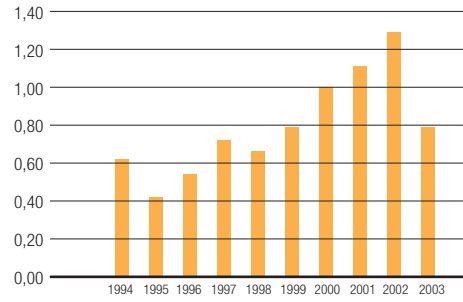
Investoinnit

Miij. EUR



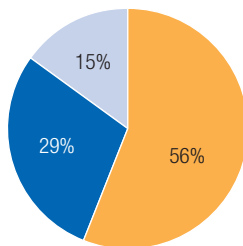
Voitto osaketta kohti (Ennen liikearvon poistoja)

EUR



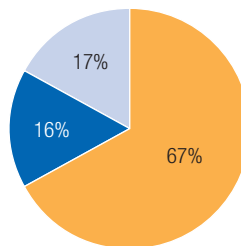
Vuosien 2002 ja 2003 luvut on esitetty IFRS-tilinpäätöskäytännön mukaisesti, aiemmat vuodet suomalaisen tilinpäätöskäytännön mukaisesti.

Liikevaihto alueittain



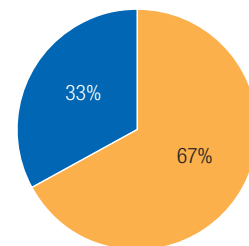
● Eurooppa
● Amerikka
● Aasia-Oseania-Afrikka

EBITA alueittain

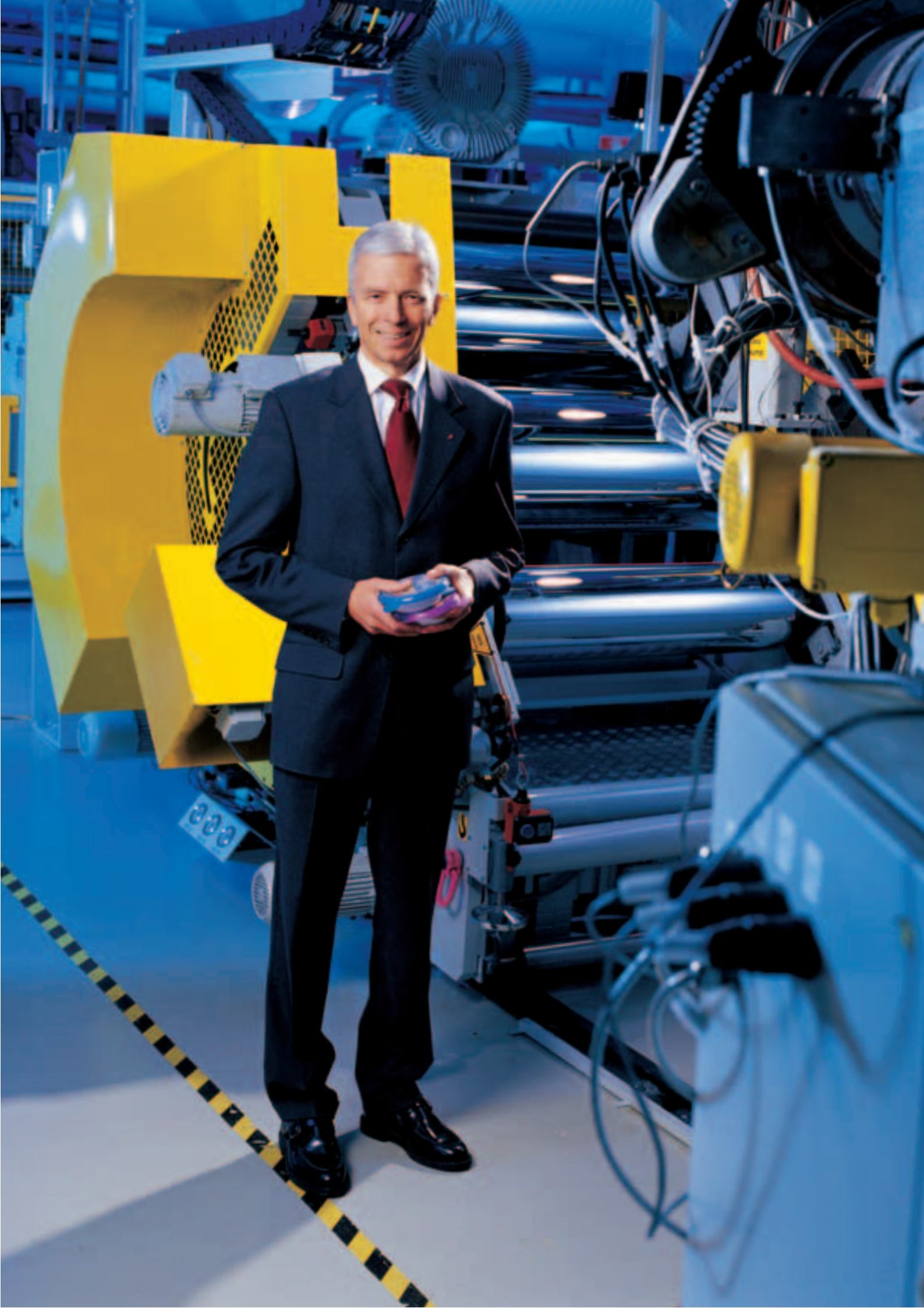


● Eurooppa
● Amerikka
● Aasia-Oseania-Afrikka

Liikevaihto liiketoiminta-alueittain



● Kuluttajatuotepakkaukset
● Tarjoilupakkaukset



Toimitusjohtajan puheenvuoro

Viime vuosi antoi vahvaa tukea strategialle, jota olemme noudattaneet siitä lähtien kun Huhtamäen maailmanlaajuisesti kuluttajapakkauksiin erikoistunut yritysverkko vuonna 1999 syntyi.

Keskeinen tavoitteemme vuodelle 2003 oli organisen kasvun vauhdittaminen. Tässä onnistuttiinkin, huolimatta maailmantalouden epäroinnista, Irakin kriisistä, SARS-epidemiasta ja euron vahvistumisesta. On täysi syy uskoa, että myyntivolyymimme kasvoi nopeammin kuin asiakkailamme tai koko kuluttajapakkausteollisuudessa keskimäärin.

Viimeiset kolme vuotta olemme viimeistelleet verkkoamme, joka nyt on alalla vertaansa vailla. Strategiamme on tässä ollut samankaltainen kuin suurilla monikansallisilla elintarviketeollisuuden tai pikaruokailun asiakkailamme jo vuosikymmenen tai kaksi.

Viime vuonnakin kasvua vauhdittivat juuri tällaiset asiakkaat, jotka nyt luottavat Huhtamäen pakkauksiin uusilla tuote- tai markkina-alueilla, sekä Aasian ja Itä-Euroopan nopeasti kehittyvät markkinat. Alun perin lähdimme näille markkinoille yhdessä suurasiakkaiden kanssa, mutta toimimme samalla kehityksen kärkeä edustavat pakkaukset myös pienempien paikallisten asiakkaiden ulottuville. Hiljan valmistuneet tai vielä meneillään olevat tehdashankkeet on suunniteltu ottamaan markkinoiden kasvusta entistä suuremman osan.

Vuonna 2003 saimme merkittävästi uutta liiketoimintaa, mitä osaltaan auttoivat lukuisat markkinoille tuodut pakkausuuudet. Huhtamäen innovaatiokyky ei jäänyt vaille huomiota - tuotteemme saivat kaikkialla maailmassa enemmän palkintoja ja tunnustusta kuin koskaan.

Kaupallisesti menestyimme suunnitelmien mukaisesti, mutta taloudelliset tulokset jäivät tavoitteista. Ulkoisten tekijöiden lisäksi kärsimme raaka-ainehintojen voimakkaista vaihteluista sekä useiden yksiköiden tuottavuus- ja tuotanto-ongelmien pitkittymisestä. Näiden ongelmien ratkaisemiseksi ja kustannusrakenteemme keventämiseksi entisestään käynnistimme toisella vuosipuoliskolla sarjan rationalisointitoimia.

Käännös on nyt tapahtumassa kyseessä olevissa yksiköissä. Uudet pitkäaikaiset toimitussopimukset palauttavat Pohjois-Amerikan muovipakkausyksiköiden kapasiteetin täyteen käyttöön vuoden 2004 loppuun mennessä. Hiljattain toteutetut rekrytoinnit ovat vahvistaneet tuotanto- ja yleisjohtoa.

Kaiken kaikkiaan uskomme Huhtamäen hyvän kasvun jatkuvan vuonna 2004 uusien asiakassuhteiden, uusien tuotteiden ja nopean kasvun markkinoilla käynnistyvän uuden tuotantokapasiteetin vauhdittamana.

Kasvun ja tuotannon tehostumisen pitäisi vähitellen näkyä myös katteiden vahvistumisena. Valuuttakurssitekijät ja neljän uuden tehtaan käynnistymiseen mahdollisesti liittyvät ylimääräiset kustannukset saattavat kuitenkin vaimentaa kehitystä, varsinkin alkuvuodesta. Koko vuoteen suhtaudumme varovaisen optimistisesti. Investointien määrä alenee selvästi, joten Huhtamäen vahvaa kassavirtaa voidaan ja aiotaan käyttää velan vähentämiseen.

Kulunut vuosi oli tiukka koko tuotantoketjulle. Samalla yhteiset haasteet lähensivät meitä asiakkaisiimme, mistä olen erityisen kiitollinen. Haluan myös kiittää Huhtamäen henkilöstöä uurastuksesta, jonka hedelmiä epäilemättä päästään korjaamaan tänä vuonna. Lopuksi kiitän osakkeenomistajia ja rahoittajia viime vuonnakin hyvänä jatkuneesta yhteistyöstä ja tuesta.



Timo Peltola

Panostukset tutkimukseen ja tuotekehitykseen kantoivat hedelmää. Hämeenlinnan T&K -keskuksen nyky-aikaisilla laitteilla kehitetään mm. uuden sukupolven lastenruokapakkauksia.

*Salaattia ulkoavaruudesta?
Uuden Twister-salaattikulhon
kansi sulkeutuu kierteillä ja edustaa
muovin syvävetotekniikassa uutta
edistysaskelta.*



Liiketoimintaympäristö, *strategia ja osaaminen*

Maailmanlaajuisesti kuluttajapakkauksiin erikoistuneena yrityksenä vastaamme kuluttajatuotteiden valmistajien ja ravitsemusalan yritysten tarpeisiin kehittyneillä kovien ja joustopakkausten valmistusteknologioilla, vertaansa vailla olevalla maailmanlaajuisella verkolla sekä muovi- ja kuitupohjaisilla pakkausvaihtoehdoilla.

Huhtamäellä on valmistusta yli 30 maassa ympäri maailman, mikä tekee meistä suurten, monikansallisten asiakkaiden luontevan yhteistyökumppanin pakkausten alalla. Toisaalta pienemmät alueelliset ja paikalliset asiakkaat voivat luottaa saavansa saman huomion ja laatutason – tuleehan 75 % liikevaihdestamme muilta kuin aivan suurimmilta asiakkailta.

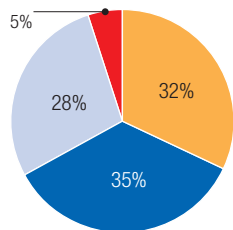
Kuluttajapakkausmarkkinat

Maaillan kuluttajapakkausmarkkinoiden kooksi on arvioitu 350 miljardia dollaria, ja se kasvaa vuosittain 2–4 %. Elintarvikkeet ja juomat muodostavat kaksi kolmasosaa kokonaiskysynnästä, ja niiden päämarkkina-alueet ovat Pohjois-Amerikka, Aasia-Oseania ja Eurooppa. Aasiassa, Latinalaisessa Amerikassa ja Itä-Euroopassa kasvu on voimakkainta.

Materiaaleista muovi on kasvanut eniten, voittaen markkinaosuutta etenkin lasi- ja metallipakkauksilta. Myös kartonkipohjainen pakkaaminen on selkeässä kasvussa.

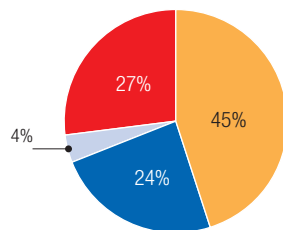
Pakkausteollisuus on verrattain sirpaleinen ala kahdesta perussyystä. Ensinnäkin asiakkaiden ja loppukäyttäjien erityistarpeisiin vastaavien pakkaustyypin, -muotojen, -kokojen, -materiaalien ja -valmistusteknologioiden kirjo on laaja. Toiseksi useimmat pakkaustyypit on valmistettava lähellä asiakasta, minkä vuoksi teollisuus jää pitkälti paikalliseksi. Tästä syystä jopa suurimmat monikansalliset pakkauskonsernit keskittyvät vain tiettyihin markkinasegmentteihin ja valmistusteknologiaihin.

Kuluttajapakkausten maailmanmarkkinat alueittain



- Eurooppa
 - Aasia-Oseania-Afriikka
 - Pohjois-Amerikka
 - Latinalainen Amerikka
- Lähde: Pira 2004

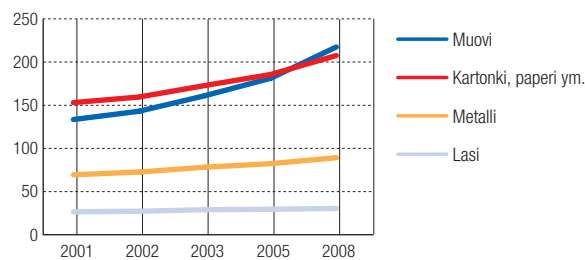
Kuluttajapakkausten maailmanmarkkinat sektoreittain



- Elintarvikkeet
 - Juomat
 - Lääkkeet
 - Muut
- Lähde: Pira 2004

Pakkaukset raaka-aineittain, trendi 2001–2008

USD mrd



Markkina-asetat

Yhtiön oman arvion mukaan yli 70 % Huhtamäen liikevaihdesta tulee tuoteryhmistä ja teknologioista, joilla se kuuluu maailman kärkeen. Emme suoraan kilpaile kaikkein suurimpien metalli-, lasi- ja kartonkipakkausten valmistajien kanssa.

Kokonaismarkkina-asetamme on melko samanlainen Euroopassa ja Aasia-Oseania-Afriikka-alueella, mutta vaihtelee maasta ja markkinasegmentistä toiseen. Pohjois-Amerikassa olemme markkinajohtaja tärkeissä tuoteryhmissä kuten jäätelöpakkauksissa ja vähittäiskaupan kerta-astioissa, jotka yhdessä muodostavat huomattavan osan liikevaihdesta. Tyypillistä on, että emme kohtaa samoja kilpailijoita kullakin maantieteellisellä alueella ja markkina-lohkolla.

Luotettavaa, yksiselitteistä tietoa markkinaosuuksista maittain ja markkinalohkoittain ei hevin ole saatavilla. Oheisesta taulukosta käy ilmi Huhtamäen suhteellinen vahvuus eri alueittain ja teknologioittain. Suurasiakkaat noudattavat kasvavassa määrin maailmanlaajuisia tuotemerkki-, markkinointi-, tuotanto- ja hankintastrategioita. Siksi pakkausten toimittajalta vaaditaan kykyä muodostaa menestyvien asiakkaiden kanssa syviä, kestäviä suhteita ja auttaa niitä kasvattamaan myyntiään innovatiivisten pakkausratkaisujen avulla.

Markkina-asetat

	Kovat pakkaukset	Jousto-pakkaukset	Kuitu-pakkaukset
Eurooppa	●●●	●●	●●●
Pohjois-Amerikka	●●	●	●●●
Etelä-Amerikka	●●●	●	●●●
Aasia	●●●	●●	
Oseania	●●●	●●	●●●
Afriikka	●●●	●	●●●
Koko maailma	●●●	●●	●●●

●●● Vahva (sijat 1-2)
 ●● Keskimääräinen (3.-5. tai vahvempi jollain lohkoilla)
 ● Mukana markkinolla

Strategia

Oltuaan vuosikymmeniä monialayritys Huhtamäki keskitti voimavaroja kuluttajapakkauksiin uuden vuosituhannen vaihteessa. Yritys oli aloittanut kartonki- ja muovipakkausteollisuutensa kansainvälistämisen 1980-luvulla saavuttaen pian vakaan aseman Euroopassa, Aasiassa ja Oseaniassa. Sarja strategisia yritysostoja vuosina 1997–2000 vauhditti kehitystä avaten uusia markkina-alueita kuten Pohjois-Amerikan, luoden maailmanlaajuisen tuotantoverkon ja tuoden uusia tärkeitä tuotealueita kuten jousto- ja kuitupakkaukset.

Yrityksen nykyinen strateginen asema nojaa kolmeen kulmakiveen:

- **Globaali ulottuvuus** mahdollistaa yhteistyön suurten, monikansallisten asiakkaiden kanssa, joilla on samankaltainen näkemys liiketoiminnasta. Uusille markkinoille mennään yhdessä. Samalla ajanmukaiset pakkausratkaisut tuodaan myös paikallisten asiakkaiden ulottuville. Hankinnasta, tuotannon optimoinnista ja logistiikasta tulee strategisia toimintoja.
- **Johtoasema** tuo mittakaavaetuja tuotantoon ja hankintaan, mitä edistää myös parhaiden käytäntöjen omaksuminen läpi organisaation. Kaiken toiminnan keskittäminen yhtenäisen Huhtamäki-brändin alle edistää yrityksen maistaa alan parhaana osajana ja innovaattorina.
- **Erikoistuminen** antaa mahdollisuuden keskittyä tärkeimpiin kehitysalueisiin, suunnata innovaatioita ja syventää asiakassuhteita. Eri markkinalohkojen syvälinen tuntemus antaa edellytykset tarjota aina parasta pakkausratkaisua, olipa se jo tuotannossa tai täysin uusi.

Toimintamme on organisoitu kahdeksi liiketoiminta-alueeksi: kuluttajatuotepakkaukset (Consumer Goods) ja tarjoilupakkaukset (Foodservice). Edellinen palvelee lähinnä elintarvike- ja päivittäistavarateollisuutta. Jälkimmäisen asiakkaita ovat pikaruokaravintolat, catering-yritykset, juoma-automaattiyrittäjät ja vähittäiskauppa.

Automaatio on nykypäivää tuotannossa ja logistiikassa. Se parantaa tuottavuutta suoraan mutta myös välillisesti, henkilöstön korkeamman koulutustason ja ammattitaidon myötä.

Kuluttajatuotepakkaukset

Kuluttajatuotepakkausten alue palvelee lähinnä elintarviketeollisuutta, mutta tarjoaa pakkausratkaisuja myös tuoretuotteille, eläinruoille, hygieniatuotteille ja pesuaineille hyödyntäen kaikkia valmistusteknologioitamme. Edistyneet monikerrospakkaukset, toiminnallisuuden parannukset, yhdistelmä materiaalit, kasvavat markkina-alueet sekä asiakkaiden keskittyminen ja kansainvälistyminen tarjoavat hyviä kasvumahdollisuuksia sekä koville että joustopakkausille.

Päätuoteryhmät: Jalostetut elintarvikkeet, tuoretuotteet, eläinruoat, henkilökohtainen hygienia ja pesuaineet

Keskeisiä asiakkaita (aakkosjärjestyksessä): Colgate, Danone, Heinz, Kraft, Mars, Nestlé, Procter & Gamble, Unilever

Tarjoilupakkaukset

Tämän alueen asiakkaisiin kuuluvat miltei kaikki suuret kansainväliset pikaruoka- ja virvoitusjuomaketjut, nopeasti kasvavat kahvila- ja lounasravintolaketjut sekä menestyvät paikalliset yritykset. Tarjoilupakkauksia toimitetaan lisäksi joukkoruookailuun ja



automaattimyyntiin, usein erikoistuneen jakeluketjun kautta. Myös vähittäiskaupassa myytävät kerta-astiat ovat tärkeä tuoteryhmä. Tarjoilupakkaukset tarjoavat mahdollisuuksia kaikille kovien pakkausten valmistusteknologioillemme.

Tärkeimmät asiakasryhmät: pikaruokailu ja virvoitusjuomien jakelu, catering, juoma-automaattipikarit, elintarvikekauppa, kerta-astioiden tukku- ja vähittäiskauppa

Keskeisiä asiakkaita (aakkosjärjestyksessä): Bunzl, Burger King, Coca-Cola, Compass, CostCo, McDonald's, Pepsi, Sam's, Sodexo, Sysco, Yum! Brands, Wal-Mart

Teknologia ja tuotekehitys

Huhtamäki hyödyntää kahta keskeistä pakkausten valmistusteknologiaa:

Kovat pakkaukset

- Kartongin muovaus
- Muovin suulakepuristus ja syväveto
- Muovin ruiskupuristus ja muotissa etiketöinti
- Kuitupakkaukset

Joustopakkaukset

- Muovin, paperin ja folion konvertointi joustopakkauksiksi ja kalvoiksi

Omaamme myös huomattavaa teknistä osaamista asiakkaan omaan käyttöön tulevien pakkauskoneiden sekä kokonaisten pakkausjärjestelmien kehittäjänä ja valmistajana. Näitä ovat kuitupakkausten valmistuskoneet sekä asiakkaiden tuotantolaitoksissa käytettävät kartonkipakkausten muotoilu- ja täyttökoneet.

Useimmissa prosesseissamme käytetään yleisesti saatavilla olevia koneita, mutta meillä on laaja kokemus niiden tehokkaasta käytöstä ja omien, teknologioita yhdistävien sovellusten kehittämisestä. Keskeiset painotekniikat ovat muovin ja kartongin offset-painatus, flexopainatus ja syväpainatus.

Paikallinen tuotekehitys ja erikoistuneet teknologia- ja kehityskeskukset varmistavat uusien, innovatiivisten tuotteiden jatkuvan virran. Tuotekehitysprosessia koordinoidaan keskitetysti ja strategisia projekteja tuetaan konsernitasolta.

Herkkyys ulkoisia tekijöitä kohtaan

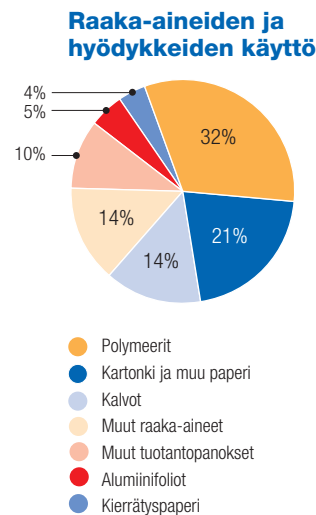
Kuluttajapakkaukset ovat vakaa teollisuudenala, ennen muuta koska sillä on läheinen yhteys elintarvikkeiden ja juomien kulutukseen. Raaka-aineiden ja energian hintojen vaihtelut voivat vaikuttaa sen lyhyen aikavälin kannattavuuteen. Koska valmistus ja myynti on luonteeltaan melko paikallista, valuuttariski rajoittuu lähinnä translaatio- (muunnos-) ja taloudelliseen (kilpailu-) riskiin.

Kysyntä Kuluttajapakkausten pitkän aikavälin kasvu ylittää lievästi bruttokansantuotteen kasvun. Suhdanteet eivät vaikuta kokonaiskysyntään merkittävästi, mutta nousuvaiheessa kysyntä suuntautuu korkeamman jalostusarvon pakkauksiin ja laskuvaiheessa päinvastoin.

Huhtamäen suurin yksittäinen asiakas toi 6 % konsernin liikevaihdosta vuonna 2003. Kymmenen suurimman asiakkaan vastaava osuus oli 23 %. Kukin näistä ostaa jatkuviin sopimuksiin perustuen useita pakkaustuotteita Huhtamäen eri yksiköistä ympäri maailmaa, joten suuret, odottamattomat tilauskannan laskut tai luottotappiot ovat harvinaisia.

Vuosina 2001–2003 monet ulkoiset tekijät vaikuttivat kuitenkin Huhtamäen markkinoihin osoittaen, että erityisesti tarjoilupakkaukset olivat odotettua alttiimpia äkillisille kysynnän muutoksille. Näitä tekijöitä olivat mm. sotien, kansainvälisen terrorismin ja poliittisen levottomuuden vaikutukset liike- ja lomamatkailuun, SARS-epidemia, ruoan turvallisuuteen liittyvät kysymykset sekä poikkeukselliset sääolot.

Raaka-aineet Raaka-aine- ja hyödykehankintojen osuus Huhtamäen liikevaihdosta oli noin 40 %. Yrityksen vuotuinen raaka-aineiden ja hyödykkeiden käyttö jakautuu oheisen kuvion mukaisesti.



Eräiden raaka-aineiden spot-hinnat ovat vaihdelleet rajusti viime vuosina. Vastaavat sopimushinnat käyttäytyvät olennaisesti rauhallisemmin. Yleensä vie vuosineljänneksen, ennen kuin todennettu raaka-ainehintojen muutos saadaan siirrettyä lopputuotteen hintaan.

Olemme määrätietoisesti pyrkineet vähentämään alttiutta raaka-ainehintojen vaihtelulle mm. seuraavin keinoin:

- Keskittämällä ostotoimintoja ja niputtamalla tärkeimpien raaka-aineiden ja muiden ratkaisevien tuotantotekijöiden hankintoja maailmanlaajuisesti
- Sopimalla vuosi-, neljännesvuosi- tai kuukausihinnoittelusta säilyttäen kuitenkin mahdollisuudet hyödyntää spotmarkkinoita
- Sisällyttämällä tärkeimpiin asiakassopimuksiin ehdot, jotka sallivat raaka-ainehintojen muutosten siirron lopputuotteen mahdollisimman pienillä hallinnollisilla viiveillä

Valuutat Yhtiön raportointivaluutta on euro. Konsernin liikevaihdosta 42 %, varoista 50 % ja velasta 43 % on euromääräistä. Toiseksi tärkein valuutta on Yhdysvaltojen dollari, jonka osuus myynnistä on 26 %, varoista 26 % ja velasta 33 %. Monet muut valuutat seuraavat löyhästi dollarin kehitystä tai ainakin liikkuvat sen kanssa samansuuntaisesti euroon nähden. Varsinaisen ulkomaankaupan osuus yhtiön kokonaismyynnistä on verraten vähäinen, ja tähän liittyviltä kurssiriskeiltä suojaudutaan aktiivisesti. Täten merkittävin valuuttariski on translaatoriski, joka näkyy muunnettaessa muissa valuutoissa saatuja myyntituloja ja tuottoja euroiksi. ●

Katsaus liiketoimintaan

Uutiskärkiä

Eurooppa

- Vakuuttava volyymikasvu
- Uudistetut Puolan ja Venäjän tehtaat vauhtiin
- Monia uusia asiakassuhteita ja tuotteita
- WorldStar ja tukuittain muita palkintoja ja tunnustuksia

Amerikka

- Tarjoilupakkaukset palasivat kasvu-uralle
- Noin 30 milj. dollarin arvosta uutta liiketoimintaa ja lisää luvassa vuodelle 2004
- Chinet®-kerta-astiat vahvassa kasvussa
- USA:n kalvotehdas ja Brasilian yhteisyrityksen laminaattituotanto käyntiin aikataulussaan

Aasia-Oseania-Afrikka

- Tarjoilupakkaukset kääntyivät kasvuun SARS-epidemian laannuttua
- Aasia erittäin vahvassa kasvussa toisella vuosipuoliskolla
- WorldStar ja muita palkintoja Aasian joustopakkauksille
- Vietnamin joustopakkaustehtaan aikataulussaan

Yleiskatsaus

Vuonna 2003 Huhtamäen myyntivolyymi kasvoi tuntuvat 4 %, vaikka maailmantalous polki edelleen paikallaan ja monien suurten asiakkaiden kasvu jäi heikoksi. Euroopan kehitys oli vakaata läpi vuoden, kun taas Amerikan sekä Aasian, Oseanian ja Afrikan alueen kasvu voimistui tuntuvasti toisella vuosipuoliskolla. Kannattavuus aleni, heijastaen useissa yksiköissä koettuja tuottavuusongelmia, Irakin sodan aiheuttamaa raaka-aineiden hintapiikkiä, jota ei voitu siirtää hintoihin, kertaluontoisia rationalisointikustannuksia sekä valuuttamuunnoksia.

Strategiset investoinnit suunnattiin kasvaville markkinoille ja tuotealueille. Kaksi uutta tehdasta käynnistyi vuoden lopulla ja kaksi muuta valmistuu vuoden 2004 toisella neljänneksellä. Vuoden mittaan markkinoille tuotiin suuri joukko uutuuksia ja sovittiin merkittävistä uusista toimituksista vuodelle 2004.



Alueelliset avainluvut

Milj. EUR	Eurooppa	Amerikka	AOA
Liikevaihto	1.185,4	599,6	323,3
% konsernin liikevaihdosta	56	29	15
Liikevoitto ¹⁾	81,8	20,2	20,4
Henkilöstö	7.285	3.925	3.896

¹⁾ Ennen liikearvon poistoja (EBITA)



Eurooppa

Euroopan liikevaihdoksi muodostui 1,2 mrd. euroa, 56 % Huhtamäen konserniliikevaihdosta vuonna 2003. Vuositasolla myyntivolyymi kasvoi 4 %, mutta myyntihintojen ja -rakenteen sekä valuuttakurssien muutokset johtivat liikevaihtoluvun hienoiseen laskuun. Ilman toisella vuosipuoliskolla kirjattuja kertaluontoisia kustannuksia liiketoiminnan kannattavuus heikkeni hieman edellisvuotisesta.

Kuluttajatuotepakkaukset

Kuluttajatuotepakkauksien markkinat olivat Länsi-Euroopassa vakaat, ja Itä-Euroopassa saavutettiin tuntuva kasvua. Kysyntä vaihteli kuitenkin selvästi päätuoteryhmien kesken. Näistä esim. lemmikkieläinruokien pakkaukset kehittyivät hyvin, ja uutena tuotealueena lastenruokien pakkaukset herättivät lupauksia. Lämmin kesä antoi tervetullutta lisävauhtia kaikentyyppisille jäätelöpakkauk-

sille. Tuoretuotepakkaukset luettiin loppuvuodesta lähtien kuluttajatuotepakkauksiin. Varsinkin lihan ja siipikarjan suojakaasupakkauksen (MAP) myynti kasvoi tuntuvasti.

Kovia kartonki- ja muovipakkauksia valmistavien yksikköjen tuottavuutta tehostettiin rationalisointitoimien sarjalla. Esimerkiksi Ranskan Dourdanissa sijainnut yksikkö suljettiin ja sen tuotanto siirrettiin läheiseen Auneau-tehtaaseen.

Edistykselliset suojakerospakkaukset, joissa hyödynnetään Huhtamäen tietotaitoa sekä kovien että joustopakkausten alueilta, menestyivät erinomaisesti. Uusia sovelluksia kehitettiin myös erotuville DuoSmart®-pakkauksille, joissa yhdistyvät muovin ja kartongin parhaat ominaisuudet. Ruiskupuristetuille ja muotissa etiketöidyille IML-muovipakkauksille löydettiin uusia käyttökohteita.

Joustopakkausten hyvä kysyntä jatkui. Uusina tuotteina markkinoille tuotiin mm. alumiinia korvaavia kääreitä ja suklaan ratapakkauskauksia sekä kehittyneitä pussiratkaisuja elintarvikkeille ja juomille. Ronsbergin suuri tehdas Saksassa tuki tehokkaasti teknologian siirtoa Brasilian yhteisyritykseen samalla kun sen omaa joustopakkausten laminointi- ja painatuskapasiteettia jälleen lisättiin.

Benelux-alueella riehunut siipikarjaepidemia heikensi kuitupakkausten muutoin hyvää kehitystä. Kierrätyspaperin trading-toiminnan lopettaminen alensi liikevaihtolukua, mutta paperin keräystä kuitupakkausten raaka-aineeksi jatketaan. Venäjälle on rakenteilla uusi kuitupakkaustehtas, joka käynnistyy vuoden 2004 toisella neljänneksellä. Kuitupakkauskoneiden myynnin kannalta vuosi oli erinomainen.

Maaillanlaajuisesti harjoitetulla kalvoliiketoiminnalla oli jälleen vahvan volyymikasvun vuosi. Tuotannon tehostumisen ja uudistuneen tuotevalikoiman ansiosta katteet eivät sanottavasti kärsineet paineista, joita syntyi valuuttakurssimuutoksista ja pohjoisamerikkalaisten kilpailijoiden vahvistumisesta sekä kotimaassaan että muilla markkinoilla. Malvernissa, Pennsylvaniassa (USA) sijaitsevan tehtaan oikea-aikainen käynnistyminen tasoittaa kilpailuasetelmia.

Tarjoilupakkaukset

Tarjoilupakkausten myynti jäi edellisvuotiselle tasolle, sillä pika-ruokailu- ja catering-alueilla saavutetun kasvun vastapainoksi automaattipikarien ja vähittäiskaupan kerta-astioiden myynti laski. Maanosan itäinen puolisko kehittyi kokonaisuutena voimakkaasti, ja tuntuvaa kasvua saavutettiin niin Venäjällä, Puolassa kuin Turkissakin. Suhteet keskeisiin asiakkaisiin syvenivät, esimerkkinä aseman vahvistuminen johtavien catering-yritysten ensisijaisena kerta-astiatoimittajana.

Tuottavuutta tehostettiin useissa tuotantolaitoksissa. Kartongisten juomapikarien valmistusta siirrettiin Saksan Göttingenistä vastavalmistuneeseen Siemianowicen yksikköön Puolaan.

Vuoden mittaan markkinoille tuotiin lukuisia uusia tai uudistettuja tuotteita. Näiden lisäksi kehitettiin kolme lupaavaa tuotetta, jotka saatetaan markkinoille alkuvuodesta 2004: Twister-salaattirasia, jossa on kirkas kierrekiinnitteinen kupukansi, käytännöllinen Sipper Dome -kansi kylmien juomien pikareille sekä erottuva ja kevyt Bubble Cup -pikari juomavesiautomaatteihin. ●



Valokeilassa Blédina

Lastenruokien pakkaukset eivät ole juurikaan muuttuneet vuosikymmeniin. Pelkästään Euroopassa käytetään vuosittain miljardeja lasitölkkejä – eikä aivan ilman sirpaleita ja kyyneliä. Kerrostetut muovipakkaukset tarjoavat nykyajan liikkuville perheille turvallisempia, helppokäyttöisempiä ja monipuolisempia vaihtoehtoja.

Huhtamäen Ranskan yksikkö on kerrosmuovista valmistettujen, pitkän säilyvyyden takaavien lastenruokapakkausten edelläkävijä. Nämä tuotteet ovat toistaiseksi pysytelleet lähinnä Ranskan edistyksellisillä markkinoilla, mutta aloittelevat nyt voitokulkuaan muuallakin. Vuonna 2003 Huhtamäki toi markkinoille kolme uutta vauvan- ja lastenruokien pakkausratkaisua. Danone-yhtiön Blédina on hyvä esimerkki kehityksen suunnasta.

Läpinäkyvä pikari koostuu kahdesta polypropeenikerroksesta, joiden väliin on suulakepuristettu Evoh-suojakerros. Pakkausta täydentävät kuumasaumattu foliokansi ja sitä suojaava syvävedetty muovikansi sekä yhdistelmäpakkauksissa vielä kartonkinen ulkovaippa.

Huhtamäen Ranskan yksikkö valmistaa kerrostetun muovilevyn, ja sekä pikari että muovikansi valmistetaan huippunykyaikaisessa Puolan tehtaassa Siemianowicessa.





Amerikka

Pohjois-Amerikan markkinoiden alavire jatkui vuodesta 2002 pitkälle vuoden 2003 puolelle. Huhtamäen myyntivolyymi kääntyi vuoden puolivälissä kasvuun, joka kiihtyi edelleen viimeisellä neljänneksellä. Amerikan alueen liikevaihto oli 0,6 mrd euroa, 29 % vuoden 2003 konserniliikevaihdosta. Raportoitu liikevaihtoluku jäi edellisvuotisesta 16 %, mikä johtui kokonaan valuuttakurssien muutoksista.

Uusi liiketoiminta kehittyi vuoden kuluessa odotetusti ja toi liikevaihtoa noin 30 milj. dollarin arvosta, mikä korvasi vanhojen asiakkaiden alentuneita volyymeja. Uusia asiakassuhteita solmittiin jälleen vuoden mitaan, ja niiden vaikutus näkyy täysimääräisenä vuoden 2004 puolivälistä lähtien. Kannattavuus heikkeni tuntuvasti, mikä heijastaa eräiden yksikköjen alhaista käyttöastetta, kertaluontoisia rationalisointikuluja sekä valuuttakehitystä.

Pohjois-Amerikka – Kuluttajatuotepakkaukset

Kuluttajatuotepakkaukset organisoitiin neljäksi liiketoimintayksiköksi, jotta uudet asiakas- ja tuoteryhmät saisivat riittävästi huomiota perinteisesti vahvojen alojen rinnalla. USA:n jäätelömarkkinoilla vuotta sävyttivät jälleen taantuvat volyymit, alan keskittyminen ja johtavien yritysten markkinaosuuksien tuntuva vaihtelu. Loppuvuodesta markkinat alkoivat piristyä ja Huhtamäen suurimpien asiakkaiden markkinaosuudet palautua entiselleen.

Sekä kartonki- että muovipakkausteknologiaa hyödynnettiin kehitettäessä uusia pakkausratkaisuja jäätelö- ja muulle elintarviketeollisuudelle. Näitä olivat mm. uudentyypinen pikaripakkaus snack-tuotteille. Muutoinkin muoviyksiköille onnistuttiin löytämään uutta liiketoimintaa, ja näiden arvioidaan saavuttavan täyden kapasiteetin käyttöasteen vuoden 2004 loppuun mennessä. Joustopakkaukset kasvoivat edellisvuodesta hieman, ja Malverniin, Pennsylvaniaan rakennettu uusi kalvotehdas valmistui aikataulussaan ennen vuodenvaihdetta.

Tarjoilupakkaukset ja kerta-astiat

Haastavan vuoden 2002 jäljiltä tarjoilupakkausten markkinat olivat alavireiset kertomusvuoden jälkipuoliskolle saakka, mutta kasvu vahvistui viimeisellä neljänneksellä. Toimitukset suorille asiakkaille, esimerkiksi suurille pikaruoka- ja lounasravintolaketjuille, palautuivat tavanomaiselle tasolle. Lounasravintoloille kehitetyt uudet tuotteet menestyivät hyvin. Myös myynti alan erikoistuneiden jakeluyritysten kautta kääntyi vuoden puolivälissä kasvuun keskeisissä tuoteryhmissä kuten Chinet® -kerta-astioissa, asiakaskohtaisissa muovituotteissa sekä juoma- ja ateriatarjottimissa.

Vähittäiskaupassa korkealuokkaiset Chinet® -kerta-astiat menestyivät hyvin kasvattaen myyntiään ja markkinaosuuttaan taantuvilla markkinoilla. Uusi Chinet® Casuals -tuoteperhe tuotiin markkinoille, ja sille tavoitellaan kattavaa valtakunnanlaajuista jakelua vuoden 2004 loppuun mennessä. Suhteet suuriin asiakkaisiin kehittyivät suotuisasti.

Latinalainen Amerikka

Pohjois-Amerikan alueeseen kuuluvassa Meksikossa koettiin tyydyttävä ja vakaa vuosi, joka pohjautui vuonna 2002 vahvistuneisiin markkina-asemiin.

Brasilian kasvu peittyi valuuttakurssikehityksen alle. Uusi joustopakkauksia valmistava yhteisyritys toimitti ensimmäiset tuote-erät asiakkaille marraskuun alussa. Argentiinassa markkinoille tuodut ruiskupuristetut tuotteet menestyivät hyvin. ●



Valokeilassa

Well's Blue Bunny Friazo's

Loppuvuodesta 2002 yhdysvaltalainen jäätelön valmistaja Well's pyysi Huhtamäen Pohjois-Amerikan yksikköä kehittämään pakkauksen uudelle tuoteperheelle, joka on tarkoitettu lähinnä lounasravintoloiden käyttöön. Vain muutamassa kuukaudessa Huhtamäen kartonkipakkauseksperit kehittivät täydellisen pakkausratkaisun. Itse tuotteen erikoisuuden – ensin kuorrutus, sitten jäätelö – ansiosta päädyttiin uuteen kahdeksan unssin Nestyle® -kartonkipakkaukseen, jossa on irrallinen pohja. Tuote kaadetaan pakkaukseen, joka suljetaan kalvolla. Ravintolassa pakkaus otetaan pakastimesta ja sen suojakalvo poistetaan, pakkaus käännetään alassuun lautaselle ja tuote irroitetaan pakkauksen pohjaa painamalla. Voi! Gourmet-luokan jälkiruoka kuorrutuksineen on hetkessä valmis!

Well's antoi Huhtamäelle Vuoden Toimittajan arvon tämän pakkausinnovaation johdosta. Kansainvälinen meijeriteollisuusliitto ojensi tästä yhtiölle kunniakirjan Chicagon vuoden 2003 kansainvälisillä Food Expo -messuilla.



Aasia-Oseania-Afrikka

Aasian, Oseanian ja Afrikan liikevaihto pysyi vuoteen 2002 nähden ennallaan ja oli 323 milj. euroa, 15 % koko liikevaihdosta. Tuntuvan 6 prosentin volyymikasvun vastapainoksi tulivat valuuttakurssitekijät (- 4 %) sekä myynnin hinta- ja rakennekehitys (- 2 %). Kannattavuus heikkeni Australian muovipakkausyksiköitä vaivanneiden tuotanto- ja teknologiaongelmien vuoksi.

Huhtamäen tavoitteet Aasian-Oseanian-Afrikan alueella vaihtelivat suuresti, kuten itse aluekin: Oseaniassa pyrittiin palauttamaan perinteisesti hyvä kannattavuus, Aasiassa tavoiteltiin uutta kasvua ja Etelä-Afrikan yksiköissä ponnisteltiin kohti konsernin tuotanto- ja laatutasoa.

Oseania

Australian ja Uuden-Seelannin kehitys oli epäyhtenäistä. Parhaiten kehittivät tarjoilupakkaukset, joita vauhdittivat markkinoiden elpyminen ja uudet korkealaatuiset kampanjatuotteet.

Kuluttajatuotepakkausten keskeisistä tuoteryhmistä jäätelö- ja margariinipakkaukset taantuivat, mutta meijeripakkauksissa saavutettiin hyvää kasvua. Vuonna 2004 kasvun odotetaan voimistuvan uusien tuotteiden ansiosta. Australiassa kovien pakkausten tuotanto-ongelmat saatiin viimein hallintaan, ja viimeisellä neljänneksellä tulokset kääntyivät nousuun.

Aasia

Vuoden 2003 ensimmäisellä puoliskolla kasvu oli Aasian mittapuun mukaan laimeaa, sillä SARS-epidemia vaikutti liiketoimintaan monella tavalla. Volyymikehitys elpyi toisella vuosipuoliskolla, ja viimeisellä neljänneksellä monilla markkinoilla saavutettiin yli kymmenen prosentin kasvuvauhti. Huhtamäen kannalta niin Intian, Kiinan, Thaimaan, Hong Kongin kuin Taiwaninkin kehitys oli mainiota sekä kuluttajatuote- että tarjoilupakkausten osalta.

Intian joustopakkausyksikkö PPL vahvistui jälleen markkinoille ja kehitti uusia, erottuvia tuotteita voittaen mm. WorldStar-palkinnon. Viimeisellä neljänneksellä tehtyjen päätösten perusteella Intian toiminta laajenee entisestään vuoden 2004 aikana. Ho Chi Minh Cityssä Vietnamin rakennetaan alan uusinta kehitystä edustavaa joustopakkaustehdasta, jonka on määrä käynnistyä vuoden 2004 toisella neljänneksellä.

Afrikka

Etelä-Afrikan kaikki yksiköt jatkoivat tasapainoista kehitystään kasvattaen liikevaihtoaan ja yltäen edellisvuotista parempiin tuloksiin sekä tuotannollisin että taloudellisin kriteerein. ●



Valokeilassa

Sunsilk shampooopussi

Sunsilk on maailmanlaajuisesti Unileverin premium-tuotemerkkejä henkilökohtaisen hygienian alueella. Unilever halusi vauhdittaa kasvua Intian markkinoilla uusien pakkaustyyppien ja -kokojen avulla. Huhtamäen intialainen PPL-joustopakkausyksikkö haastettiin kehittämään kustannustehokas ja silti tukeva 100 millilitran laminaattipakkaus, joka soveltuisi olemassa olevaan form-fill-seal-pakkaus- ja täyttölinjaan.

Ratkaisu perustuu PET-kalvoon, jonka kääntöpuolella on korkeatasoinen painatus ja joka on laminoitu erikoisvalmisteiseen polyeteenikerrokseen (PE-koekstruusio). PE-materiaali on yhteensopiva sekä shampoon että laminaattiin kiinnitetyn suljettavan kaatonokan kanssa. Lopputulos herätti positiivista huomiota markkinoilla ja sai AsiaStar-palkinnon vuonna 2003.

Yhteiskuntavastuu

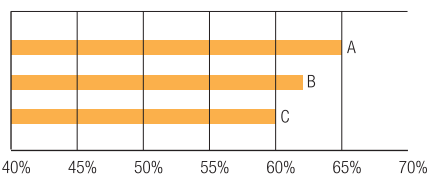
Taloudellinen menestys on ollut vuosikymmenet yritysmaailman keskeinen päämäärä, mutta sen rinnalle ovat nousseet yhä tärkeämpinä eettiset, ekologiset ja sosiaaliset näkökulmat niin globaalilla kuin paikallisellakin tasolla. Tämä laajentaa yrityksen sidosryhmien piiriä perinteisten asiakkaiden, tavarantoimittajien, henkilöstön ja osakkeenomistajien ulkopuolelle asettaen uusia vaatimuksia yhtiön raportoinnille ja viestinnälle.

Laajempien sidosryhmien näkemyksen mukaan yritys, joka tuotteittensa ja toimintojensa kautta edistää kestävä kehitystä ja huolehtii henkilöstönsä hyvinvoinnista, saa myös palvelukseensa lahjakkaita yksilöitä ja viime kädessä palkitsee osakkeenomistajiaan paremmin ja on vähemmän riskialtis kuin sellainen yritys, joka tavoittelee lähinnä välittömiä voittoja.

Yhteiskuntavastuu on siis taloudellisen, ekologisen ja sosiaalisen vastuun tasapainottamista. Vakavasti toimivat yritykset, Huhtamäki niiden mukana, pyrkivät parantamaan läpinäkyvyyttään ja vastuullisuuttaan näillä eri osa-alueilla. Toimintamme tällä saralla on jo johtanut yhtiön osakkeen liittämiseen Dow Jonesin kestävä kehityksen maailmanindeksiin (Dow Jones Sustainability World Index) ja Kempenin SRI-indeksiin.

Kestävän kehityksen saavutukset, DJSI

Lähde: SAM Research Inc. 2003



A: Toimialan paras yhtiö maailmanlaajuisesti

B: Huhtamäki

C: Toimialan keskiarvo maailmanlaajuisesti



Tärkeimmät saavutukset vuonna 2003

Huhtamäen yhteiskuntavastuun ohjelma käynnistettiin virallisesti vuonna 2002, ja ensimmäiset konkreettiset tulokset saavutettiin vuonna 2003. Hankkeet etenivät suunnitellusti:

- Johtokunta määritteli ja vahvisti eettisen toimintaohjeen. Yhtiön alihankkijoita kehoitettiin noudattamaan samoja arvoja ja periaatteita.
- Käynnistettiin uusi ympäristöohjelma ja määriteltiin energiankulutusta, jätteiden kierrätystä ja hiilivetyypäästöjen vähentämistä koskevat tärkeimmät tavoitteet. Lisäksi aloitettiin aiheeseen liittyvän hallintajärjestelmän kehittäminen.
- Yrityskulttuuria yhtenäistävä kampanja, Taking Huhtamäki Further, esiteltiin koko organisaatiolle.
- Koko konsernin kattavan GRIP-henkilöstöjärjestelmän avulla kehitettiin yhtenäistä maailmanlaajuisista osaamisenhallintajärjestelmää ja lisättiin henkilökohtaisten arviointien läpinäkyvyyttä.
- Konsernin uusi riskinhallintaohjelma käynnistettiin suurimpien riskien tunnistamiseksi.
- ”Roskajoukko”-ryhmän ympäristöä säästävät kierrätys-hankkeet jatkuivat, ja konsepti esiteltiin myös kansainvälisesti.

Vuoden 2004 tavoitteet

Työ jatkuu konserninlaajuisen turvallisuusohjelman ja GRIP-järjestelmän kehittämisellä ja laajentamisella. Muita keskeisiä hankkeita ovat yhteisten eettisten periaatteiden välittäminen koko organisaatioon, konkreettisten toimintasuunnitelmien laatiminen ympäristöpäästöjen vähentämiseksi ja ympäristöauditointi- ja riskinhallintaohjelmien eteenpäin vieminen. Kuitumateriaalin jäljitettävyysetjuna varmentava järjestelmä virallistetaan. Sen avulla voidaan varmistaa kartongissa käytettävän kuidun olevan peräisin ainoastaan kestävä kehityksen vaatimukset täyttävistä lähteistä. ●

Ympäristö

Vastuu ympäristöstä on osa Huhtamäen strategiaa ja edistää osaltaan yhtiön liiketaloudellisten tavoitteiden saavuttamista. Arvomme, yrityksen ympäristöpolitiikka sekä Kansainvälisen Kauppakamarin kestävä kehityksen periaatteet ohjaavat ympäristöjohtamista. Ne myös suuntaavat uusien tuotteiden kehitystä.

Vuoden 2003 edistysaskeleet

Vuosi 2003 oli Huhtamäen ympäristöjohtamisen kannalta paljon sisäistä benchmarking-työtä, jolla ympäristöjohtamisen menetelmät, ohjelmat ja ohjesäännöt koottiin yhteen. Edistystä saavutettiin kaikilla rintamalla: johtamisjärjestelmien kehittämisessä, tiedonkeruussa, riskinhallinnassa ja kierrätys Hankkeissa. Tarkempi selonteko tuloksista esitetään yhtiön verkkosivujen ympäristöosiossa, www.huhtamaki.com.

Uudet ympäristökuormituksen vähennystavoitteet

Johtokunta hyväksyi yhtiön ensimmäiset konserninlaajuiset tavoitteet ympäristöpäästöjen vähentämiseksi. Tavoitteet ulottuvat vuoteen 2007:

- Energiankulutuksen vuotuinen vähennys 2 %
- Sisäisen jätteenkierrätysasteen nostaminen 85 %:iin
- Hiilivetyypäästöjen vähentäminen 10 %:lla

Jokainen tuotantolaitos laatii vuosittain toimintasuunnitelman tavoitteiden saavuttamiseksi. Edistystä valvotaan ja siitä tiedotetaan yllä mainittujen ympäristömittareiden avulla.

Yhtiön ympäristöriskien hallinnan ja toimintojen parantamisen tueksi on käynnistetty sisäinen auditointijärjestelmä. Siinä pyritään ottamaan huomioon kaikki eri tekijät, jotta johtamiskäytännöt saataisiin entistä yhtenäisemmäksi.

Tärkeimmät ympäristömittarit 2003

Ympäristömittari	Määrä
Energia	6.981.260 GJ
Kemikaalit yhteensä	38.547 tonnia
mistä liuottimia	14.003 tonnia
Kaatopaikkajäte	36.435 tonnia
Kierrätetty jäte	76.703 tonnia
Ongelmajäte	9.120 tonnia
CO ₂ -päästöt	546.282 tonnia
VOC ¹⁾ -päästöt	6.422 tonnia
Veden käyttö	8.742.700 m ³
Jäteveden määrä	8.090.455 m ³
Ympäristöinvestoinnit yht.	2.427.000 EUR

¹⁾VOC = volatile organic compounds, herkästi haihtuvat hiilivedyt



USA:n ympäristönsuojeluviraston tunnustus

Vuonna 2003 USA:n ympäristönsuojeluvirasto EPA myönsi Huhtamäen Los Angelesin tehtaalle vuoden ympäristöteon palkinnon. Ehdotuksen palkinnosta teki Institute for Research and Technical Assistance -niminen tutkimuslaitos, ja se tuli Huhtamäen työstä ja edistyksestä vaihtoehtoisten, merkittävästi vähemmän haihtuvia orgaanisia yhdisteitä sisältävien liuotteiden testauksessa ja käyttöön otossa offset-painatuksessa. Voittajat valittiin ratkaisujen innovatiivisuuden, saavutettujen tulosten, kestävien hyötyjen ja hankkeen monistettavuuden perusteella.

Henkilöstö

Vuosi 2003 oli Huhtamäen henkilöstöhallinnolle työntäyteinen. Laaja yrityskulttuuria yhtenäistävä kampanja, Taking Huhtamäki Further (THF), vietiin läpi kaikkialla organisaatiossa, tavoitteenaan tehdä Huhtamäen ydintarkoitus, visio ja arvot tutuiksi koko henkilöstölle.



Euroopan- ja Pohjois-Amerikan-organisaatioita uusittiin perusteellisesti, ja useissa yksiköissä toteutettiin rationalisointitoimia. Johdossa tapahtuneet muutokset ja eläkkeelle siirtymiset käynnistivät useita ylemmän johdon rekrytointeja. Kaikki tämä kuormitti tuntuvasti henkilöstöorganisaatiota sekä konserni- että yksikkötasolla.

Uudelleenorganisoinnin yhteydessä uudet vastuualueet ja toimenkuvat määriteltiin ja aiempi rakenne korvattiin pitkälle viedyllä matriisiorganisaatiolla. Hiljattain maailmanlaajuisesti käyttöön otetun henkilöstöjärjestelmän (GRIP) hyödyt tulivat esiin muutoksen eri vaiheissa mm. järjestelmällisenä ja oikeudenmukaisena pohjana henkilökohtaisille kehitysarvioille, jotka toteutettiin samoin perustein ja työvaihein kaikkialla maailmassa.

Kaikki rationalisointihankkeet toteutettiin hyvässä yhteistyössä henkilöstön edustajien kanssa. Kaikkiaan 330 henkilöä jouduttiin irtisanomaan osana toimenpidesarjaa, jolla vähennettiin ylikapasiteettia ja palautettiin eräiden Euroopan, Pohjois-Amerikan ja Oseanian ongelmayksiköiden kilpailukyky.

Eurooppalainen yhteistyökomitea European Works Council (EWC) piti helmikuussa vuotuisen kokouksensa, jossa käsiteltiin Euroopan toiminnan uudelleenjärjestelyjä, THF-kampanjan läpivientiä yksiköissä sekä työterveys- ja -turvallisuuskysymyksiä. Kokouksessa tarkasteltiin myös yhtiön organisaatioita EU-ehdokasmaissa ja komitean jäsenmäärää tulevaisuudessa. Tämän lisäksi EWC:n työvaliokunta kokoontui kahdesti.

Yrityksen omia johdon koulutusohjelmia jatkettiin, ja niihin osallistui 96 henkilöä yhteensä 548 koulutuspäivän ajan.

Yrityksen intranet-järjestelmä suunniteltiin uudelleen konserni-markkinoinnin ja viestinnän, henkilöstöhallinnon ja tietohallinnon yhteishankkeena, yhteistyössä suurimpien alue- ja paikallisyksiköiden kanssa. Tuloksena on maailmanlaajuisesti palveleva intranet, joka mahdollistaa paikallisten intranet-sivustojen kehittämisen, runsaan yhteisen tiedon jakamisen ja tehokkaamman verkottumisen luoden samalla globaalit puitteet tiedon ja osaamisen hallintaan.



Korkealaatuiset Chinet® kuitupuristelautaset tuotiin markkinoille 1930-luvulla, ja tänään niiden suosio Yhdysvalloissa on suurempi kuin koskaan. Uusi Chinet® Casuals -sarja tuo tuotemerkin juhlasta arkeen.

Taking Huhtamaki Further

Tänään Huhtamäellä on liiketoimintaa 36 maassa ja kaikissa maanosissa. Yritys on muodostunut hiljattain toteutetuun yritysostoin, joissa useita aiempia kilpailijoita yhdistettiin yhdeksi yritykseksi. Paikallisilla yksiköillä saattaa olla vuosisatojen mittainen historia takanaan. Lähtötilanteessa vallitsikin yrityskulttuurien ja kansallisten puitteiden erilaisuus. Useissa tapauksissa monikulttuurisuus ulottuu yksikkötasolle. Esimerkiksi Huhtamäen Uuden-Seelannin kolmen toimipaikan työntekijät edustavat ainakin 25 kansallisuutta ja 12 kulttuuriaustaa.

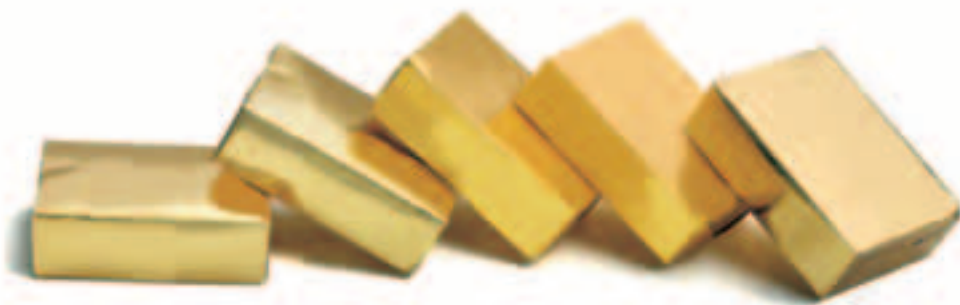
Aiemmin yrityksessä keskityttiin johdon kehittämiseen kansainväliseksi tiimiksi, jolla on yhteiset arvot ja päämäärät. Vuosituhannen vaihteen mittavien muutosten jälkeen oli pysyvän organisaatorakenteen ja vahvistetun strategian myötä aika iskostaa Huhtamäen uudelleen muotoillut ydintarkoitukset, visio ja arvot koko organisaatioon.

Tämä oli ensimmäinen tavoite Taking Huhtamaki Further -kampanjassa (THF), joka toteutettiin lukuisien seminaarien ja

kokousten muodossa ympäri maailmaa tavoittaen käytännössä kaikki työntekijät. Yksikköjen johtajat vastasivat paikallisesta toteutuksesta. Keskitetysti tuotettu kampanjamateriaali, johon kuului myös konsernin toimitusjohtajan videoitu haastattelu, oli saatavissa 14 kielellä.

Kampanja sai innostuneen vastaanoton kaikissa yksiköissä. Henkilöstö koki tervetulleena koko konsernia käsittävän tietopakettin, ja erityisesti mahdollisuuden päästä osalliseksi johdon näkemyksistä omalla kielellään. Kampanjan viestintämateriaali, jonka avulla linjajohto vei kampanjan viestiä eteenpäin, oli selkeää ja toteutettu ammattitaidolla.

Pitkän ajan tavoitteena THF-kampanjassa on edistää "yhden yrityksen" kulttuuria ja henkeä yhteisten arvojen, vision, tiedon ja innoittavien esimerkkien kautta. Tämä tarkoittaa sitä, että kampanjan on oltava osa yrityksen pitkän tähtäyksen suunnitelmaa, jota toteutetaan askel askeleelta vuonna 2004 ja sen jälkeen. ●



Huhtamäen osake

*Uudet liemikuution kääreet
korvaavat alumiinin ja
parantavat tuotteen säilyvyyttä
vaikeissakin olosuhteissa.*

Huhtamäen osake oli vuonna 2003 Helsingin Pörssin (HEX) 16. vaihdetuin osake. Vuoden aikana yhtiön osakekurssi vaihteli välillä 7,89 – 9,85 euroa, ja 30.12. osakkeen päätöskurssi oli 9,35 euroa. Yhtiön markkina-arvo vuoden lopussa oli 946,4 milj. euroa. Osakkeenomistajien lukumäärä kasvoi vuoden aikana 15.943:sta 18.806:een, ja ulkomaalaisten osakkeenomistajien osuus vuoden 2003 lopussa oli 24 %. Hinnat ja vaihtomäärät esitetään sivulla 25.

Tunnukset

HEX:	HUH1V HUH1VEW197 (1997 A-optio) HUH1VEW297 (1997 B-optio) HUH1VEW100 (2000 A-optio) HUH1VEW200 (2000 B-optio)
Reuters:	HUH1V.HE
Bloomberg:	HUH1V.FH

Osakkeet ja osakepääoma

- Yksi osakesarja
- Kirjanpidollinen vasta-arvo on 3,40 euroa
- Kukin osake oikeuttaa yhteen ääneen yhtiökokouksessa
- Osakkeiden lukumäärä 31.12.2003 oli 101.222.792, mikä sisältää 5.061.089 yhtiön hallussa olevaa omaa osaketta (5 % yhtiön rekisteröidystä osakepääomasta ja äänioikeudesta). Liikkeessä olevien osakkeiden nettomäärä oli 96.161.703.
- Osakkeiden keskimääräinen kappalemäärä vuonna 2003 oli 96.292.220 (yhtiön hallussa olevat osakkeet vähennettynä)
- Osakepääoma 31.12.2003 oli 344.157.492,80 euroa
- Vähimmäispääoma on 200.000.000 euroa ja enimmäispääoma 1.000.000.000 euroa, joissa rajoissa osakepääomaa voidaan korottaa tai alentaa yhtiöjärjestyksestä muuttamatta
- Yhtiön osakkeet kuuluvat arvo-osuusjärjestelmään

Noteeraukset

- Helsingin Pörssin (HEX) päälliställä
- Kaupankäyntierä 50 osaketta
- Luokitus: elintarviketeollisuus

Osingonjakoehdotus

Hallitus ehdottaa yhtiökokoukselle vuodelta 2003 maksettavaksi 0,38 euron osinkoa osaketta kohti. Osinko maksetaan 1.4.2004 osakkeenomistajille, jotka on merkitty osakasrekisteriin 25.3.2004.

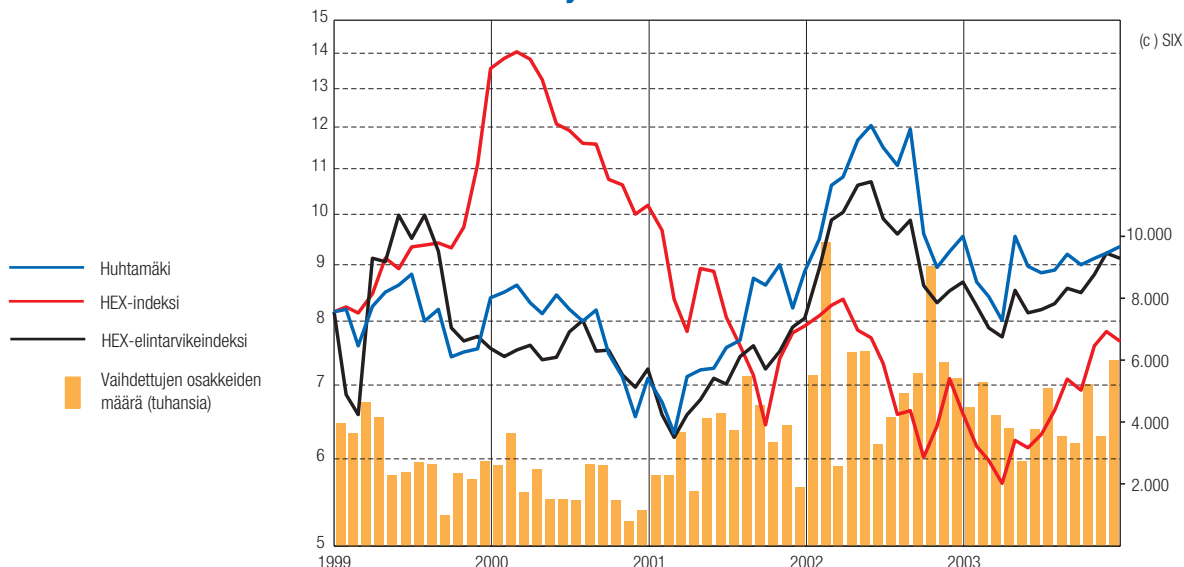
Valtuutukset

Yhtiön hallitus sai 25.3.2002 pidetyltä varsinaiselta yhtiökokoukselta vuoden mittaisen valtuutuksen ostaa yhtiön omia osakkeita enintään 5 % liikkeessä olevien osakkeiden määrästä. Osakkeiden takaisinosto-ohjelma, jolla yhtiö osti 5.061.089 omaa osaketta, saatiin päätökseen vuoden 2003 helmikuun lopussa. Takaisin ostettujen osakkeiden keskihinta oli 9,19 euroa. Tämän jälkeen hallituksella ei ollut valtuutusta korottaa osakepääomaa tai hankkia tai luovuttaa yhtiön osakkeita. Vuoden 2004 varsinaisessa yhtiökokouksessa käsitellään hallituksen ehdotus hallituksen valtuuttamiseksi luovuttamaan yhtiön omia osakkeita.

Optio-ohjelmat

Yhtiön optio-ohjelmiin kuuluu yli 120 ylemmän ja keskijohdon edustajaa, jotka ovat yhtiön tai sen tytäryhtiöiden palveluksessa. Mikäli vuosien 1997, 2000 ja 2003 optio-ohjelmat merkitään täysimääräisesti, voidaan vuosina 2004–2009 antaa yhteensä 7.650.000 uutta osaketta (7,6 % koko osakekannasta). Yhtiön 2000 B-optiot listattiin Helsingin Pörssissä 2.5.2003. Yksityiskohtaisempi selonteko annetaan tilinpäätöksen liitetietojen kohdassa 20.

Osakekurssin kehitys



Osakkeeseen liittyvät tunnusluvut

		FAS			IFRS	
		1999	2000	2001	2002	2003
Voitto osaketta kohti	EUR	0,60	0,65	0,74	0,86	0,38
Voitto osaketta kohti (laimennettu)	EUR				0,86	0,38
Liiketoiminnan kassavirta osaketta kohti	EUR	0,90	0,61	2,63	1,85	1,96
Osinko osaketta kohti	EUR	0,26	0,28	0,31	0,38	0,38 ¹⁾
Osinko/voitto osaketta kohti	%	43,3	43,1	41,9	44,2	100,0 ¹⁾
Osinkotuotto	%	3,1	3,9	3,5	4,0	4,1 ¹⁾
Oma pääoma osaketta kohti	EUR	7,61	8,20	8,64	8,26	7,85
Osakekurssin kehitys						
Alin vaihtokurssi	EUR	6,90	6,38	6,13	8,22	7,89
Ylin vaihtokurssi	EUR	9,35	9,13	9,25	12,38	9,85
Kurssi 31.12.	EUR	8,40	7,10	8,88	9,55	9,35
Muutos ajanjaksolla	EUR		-15,5	25,1	7,5	-2,1
Osakkeiden markkina-arvo 31.12.	milj.EUR	1.057,6	893,9	898,3	931,6	899,1
Osakkeenomistajia 31.12.		15.966	15.765	15.669	15.943	18.806
Osaketuotto %, viisi viimeistä tilikautta ²⁾	%	7,9	14,5	2,5	3,1	6,3 ¹⁾
Osakkeiden keskimääräinen kappalemäärä ³⁾		111.856.128	125.903.852	117.117.696	100.769.970	96.292.220
Osakkeiden kappalemäärä vuoden lopussa		125.903.852	125.903.852	101.215.792	97.547.792	96.161.703
Vaihto, kpl (1.000 osaketta)		31.834.028	23.679.408	41.359.940	66.996.986	51.050.523
Suhteessa osakkeiden keskimääräiseen kappalemäärään	%	28,5	18,8	35,3	66,5	53,0
P/E luku		14,0	10,9	12,0	11,1	24,6

¹⁾ Hallituksen ehdotus ²⁾ 5 vuoden vuotuinen tuotto (hinnan arvon muutos + osingot) ³⁾ Yhtiön hallussa olevat omat osakkeet vähennettynä

Taloustiedotus

Vuonna 2004

- 3.2. Vuoden 2003 tulostiedot
 Viikko 6 Tilinpäätös liitteineen yhtiön verkkosivuilla
 Viikko 11 Painettu vuosikertomus postitetaan tilaajille
 22.3. Varsinainen yhtiökokous
 22.4. Osavuosikatsaus: ensimmäinen vuosineljännes
 22.7. Osavuosikatsaus: toinen vuosineljännes
 21.10. Osavuosikatsaus: kolmas vuosineljännes

Vuonna 2005

- Viikko 5 Vuoden 2004 tulostiedot (alustava)
 Viikko 11 Vuosikertomus

Osavuosikatsaukset julkaistaan pääsääntöisesti kello 13.00 Suomen aikaa. Vuosikertomukset, osavuosikatsaukset ja muut tiedotteet ovat saatavilla ja tilattavissa Huhtamäen verkkosivuilta www.huhtamaki.com.

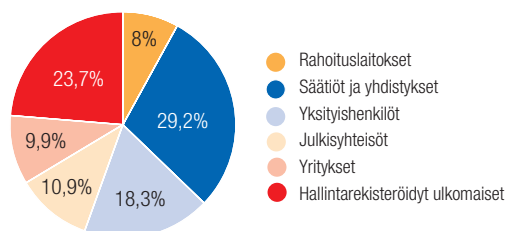
Yhtiö ei postita vuosikertomusta tai osavuosikatsauksia rekisteröidyille osakkeenomistajille automaattisesti. Painettuja julkaisuja voi tilata yhtiön markkinointi- ja viestintäosastolta, puh. (09) 6868 8523 tai sähköpostitse osoitteesta ir@huhtamaki.com.

Postitukset osakkeenomistajille perustuvat Arvopaperikeskuksen ylläpitämään osakkeenomistajien rekisteriin. Osakkeenomistajan on ilmoitettava yhteystietojen muutoksista tilinhoitajalleen tai jos kyseessä on hallintarekisterissä oleva osakkeenomistaja, omalle pankilleen tai muulle arvopaperihoitajalleen.

Sijoittajayhteydet

Huhtamäki Oyj
Sijoittajasuhdepäällikkö Markus Holm
Puh. (09) 6868 8519 (suora)
Faksi (09) 6868 8311
markus.holm@fi.huhtamaki.com
ir@huhtamaki.com

Omistussuhteet 31.12.2003



Suurimmat osakkeenomistajat 31.12.2003*

	Osakkeita ja ääniä %
1. Suomen Kulttuurirahasto	13,6
2. Suomen Kulttuurirahaston kannatusyhdistys r.y.	5,5
3. Svenska litteratursällskapet i Finland r.f.	4,6
4. Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Varma-Sampo	2,5
5. Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	2,2
6. Valtion eläkerahasto	1,3
7. Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Tapiola	0,9
8. Etera Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö	0,7
9. Orkla AS	0,7
10. Odin Norden	0,7
11. Eläkesäätiö Polaris Pensionsstiftelse	0,6
12. Keskinäinen Henkivakuutusyhtiö Suomi	0,6
13. Sijoitusrahasto Pohjola Finland Value	0,6
14. Keskinäinen Vakuutusyhtiö Tapiola	0,5
15. Sijoitusrahasto Nordea Nordia	0,5
16. Nordea Henkivakuutus Suomi Oy	0,4
17. Placeringsfonden Aktia Capital	0,4
18. Kansaneläkelaitos	0,4
19. Yrjö Jahnssonin säätiö	0,4
20. Keskinäinen Henkivakuutusyhtiö Tapiola	0,4

* Ei sisällä hallintarekisteröityjä osakkeita.

Huhtamäkeä seuraavat analyytikot

ABG Sundal Collier

Marion Björkstén, +44 20 7905 5611,
marion.bjorksten@abgsc.com

Alfred Berg

Tia Lehto, +358 9 228 32 711,
tia.lehto@alfredberg.fi

D. Carnegie AB Finland

Kia Aejmelaeus, +358 9 6187 1234,
kia.aejmelaeus@carnegie.fi

Cazenove

Mike Yates, +44 20 7155 8214,
mike.yates@cazenove.com

Conventum Pankkiiriliike Oy

Teemu Salonen, +358 9 2312 3318,
teemu.salonen@conventum.fi

Danske Equities

Fasial Kalim Ahmad, +45 33 44 04 26,
fasial.kalim@danskebank.dk

Deutsche Bank

Tomi Railo, +358 9 2525 2583, tomi.railo@db.com

Enskilda Securities AB

Tommy Ilmoni, +358 9 6162 8720,
tommy.ilmoni@enskilda.fi

Pankkiiriliike Evli Oyj

Mika Karppinen, +358 9 4766 9643,
mika.karppinen@evli.com

FIM Pankkiiriliike Oy

Kim Gorschnik, +358 9 6134 6234,
kim.gorschnik@fim.com

Goldman Sachs

Tim Cahill, +44 20 7552 9389,
tim.cahill@gs.com

Handelsbanken

Tom Skogman, +358 10 444 2752
tosk07@handelsbanken.se

Impivaara Securities

Jeffrey Roberts, +44 20 7284 3937,
jrobertsa@cix.co.uk

Kaupthing Sofi

Mika Metsälä, +358 9 4784 0241,
mika.metsala@kaupthing.fi

Mandatum Stockbrokers Ltd

Ari Laakso, +358 10 236 4710,
ari.laakso@mandatum.fi

Merrill Lynch

Mads Aspren, +44 20 7996 4180,
asprenmad@exchange.uk.ml.com

Morgan Stanley

Charles Spencer, +44 207 513 6602,
charles.spencer@morganstanley.com

Nordea Securities

Juha Iso-Herttua, +358 9 3694 9429,
juha.iso-herttua@nordea.com

Opstock Pankkiiriliike

Jari Räisänen, +358 9 404 4408,
jari.raisanen@opstock.fi

UBS

Mikael Jåfs, +46 8 453 7323,
mikael.jafs@ubs.com

Omistajaohjaus ja hallintoperiaatteet

Pörssiyhtiönä, jolla on laaja ja kansainvälinen omistajakunta, yhtiö on viime vuosina kehittänyt omistajaohjaustaan (Corporate Governance) ja viestintäänsä laajalti hyväksytyjen periaatteiden ja suositusten mukaisesti.



Pörssiyhtiönä, jolla on laaja ja kansainvälinen omistajakunta, Huhtamäki Oyj (jäljempänä ”yhtiö”) on viime vuosina kehittänyt omistajaohjaustaan (Corporate Governance) ja viestintäänsä laajalti hyväksytyjen periaatteiden ja suositusten mukaisesti. Tähdellä (*) merkityistä kohdista on haettavissa lisätietoa yrityksen internet-sivuilta osoitteesta www.huhtamaki.com.

Yhtiökokous

Yhtiön ylin päättävä valta on yhtiökokouksella, jonka tehtävät ja menettelytavat on määritelty Suomen osakeyhtiölaissa* ja yhtiöjärjestyksessä*. Yhtiökokouksen toimivaltaan kuuluvat mm. päätökset yhtiöjärjestyksen muuttamisesta, osakepääoman korottamisesta ja alentamisesta, osakeoptioiden luovuttamisesta sekä hallituksen ja tilintarkastajien valinnasta.

Varsinainen yhtiökokous pidetään vuosittain ennen huhtikuun loppua yhtiön hallituksen määräämänä päivänä. Kokouksessa esitetään yhtiön tilinpäätös ja konsernitilinpäätös, päätetään tuloslaskelman, taseen, konsernituloslaskelman ja konsernitaseen vahvistamisesta, päätetään osingosta tai niistä toimenpiteistä, joihin vahvistettu voitto tai tappio antavat aihetta, valitaan hallituksen jäsenet ja yhtiön tilintarkastajat sekä päätetään näiden palkkioista.

Osakkeenomistajalla on oikeus saada haluamansa asia yhtiökokouksen käsiteltäväksi, jos hän kirjallisesti sitä vaatii hallitukselta niin hyvissä ajoin, että asia voidaan sisällyttää kokouksutuun. Vastaehdotuksia hallituksen jäsenten tai tilintarkastajien vaalia koskeviin ehdotuksiin ja muihin hallituksen yhtiökokoukselle tekemiin ehdotuksiin voidaan esittää yhtiökokouksessa kunkin asiakohdan käsittelyn yhteydessä. Äänestys tapahtuu suljettuna lippuäänestyksenä, johon voivat osallistua yhtiökokouksessa läsnä olevat osakkeenomistajat.

Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka on 10 päivää ennen yhtiökokousta merkittynä osakkeenomistajaksi Arvopaperikeskuksen ylläpitämään osakasluetteloon.

Hallintarekisteröidyn osakkeen omistaja voidaan yhtiökokoukseen osallistumista varten tilapäisesti merkitä osakasluetteloon. Osakkeenomistaja voi käyttää oikeuttaan yhtiökokouksessa henkilökohtaisesti tai asiamiehen välityksellä.

Ylimääräinen yhtiökokous on pidettävä, kun hallitus katsoo siihen olevan aihetta. Ylimääräinen yhtiökokous on niin ikään pidettävä, jos tilintarkastaja tai osakkeenomistajat, joilla on vähintään yksi kymmenesosa kaikista osakkeista, kirjallisesti sitä vaativat ilmoittamansa asian käsittelyä varten.

Hallitus

Yhtiön hallinnosta ja toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä huolehtii hallitus, johon kuuluu vähintään kuusi ja enintään yhdeksän jäsentä. Varsinainen yhtiökokous valitsee hallituksen jäsenet toimikaudeksi, joka päättyy valintaa seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä. Hallitus valitsee keskuudestaan puheenjohtajan ja varapuheenjohtajan. Vuonna 2003 yhtiön hallituksessa oli seitsemän jäsentä, joista kuusi, mukaan lukien puheenjohtaja ja varapuheenjohtaja, olivat yhtiön ulkopuolisia henkilöitä.

Osakeyhtiölaissa ja yhtiöjärjestyksessä erikseen määriteltyjen tehtävien lisäksi hallitus muun muassa päättää yhtiön taloudellisista ja strategisista tavoitteista, keskeisistä toimintatavoista, strategisista toimintasuunnitelmista, vuosisuunnitelmista, merkittävistä yrityskaupoista sekä yli 25 milj. euron määräisistä investoinneista. Hallitus nimittää yhtiön toimitusjohtajan ja muut johtokunnan jäsenet, päättää ylimmän johdon palkkauksesta, arvioi vuosittain johdon toimintaa ja yhtiökokouksen valtuutuksen perusteella päättää osakeoptioiden luovuttamisesta yhtiön tai sen tytäryhtiön johtohenkilöille.

Hallitus kokoontuu vähintään kuusi kertaa vuodessa. Yhdessä kokouksessa vuosittain käsitellään pelkästään yhtiön strategiaa. Hallitus arvioi myös vuosittain oman toimintansa perusteellisesti. Vuonna 2003 hallitus piti 14 kokousta. Hallituksen jäsenten keskimääräinen osallistuminen hallituksen kokouksiin oli 96 %.

Varsinainen yhtiökokous, joka pidettiin 28.3.2003, päätti, että hallituksen vuosipalkkiot ovat seuraavat: puheenjohtaja 80.000 euroa, varapuheenjohtaja 50.000 euroa ja muut jäsenet 40.000 euroa. Lisäksi hallituksen jäsenille suoritetaan kokouspalkkiona 500 euroa kokoukselta. Toimitusjohtaja ei saa erillistä korvausta hallituksen jäsenen tehtävästä.

Hallituksen valiokunnat

Hallitustyöskentelyn tehostamiseksi hallitus voi päättää jäsenistään koostuvien 3–5 hengen valiokuntien perustamisesta. Valiokunnat avustavat hallitusta valmistelemalla hallitukselle kuuluvia asioita. Kukin valiokunta raportoi säännöllisesti työstään hallitukselle. Valiokunnilla ei ole itsenäistä päätösvaltaa, vaan hallitus tekee sille kuuluvat päätökset kollektiivisesti ja on vastuussa valiokunnille osoittamiensa tehtävien hoitamisesta.

Hallituksella on kolme valiokuntaa: nimitysvaliokunta, henkilöstövaliokunta ja tarkastusvaliokunta. Kunkin valiokunnan keskeiset tehtävät ja toimintaperiaatteet on lyhyesti määritelty ao. valiokunnan työjärjestyksessä.

Nimitysvaliokunta valmistelee hallituksen jäsenen valinnan yhtiökoukulle tehtävää ehdotusta varten ja valmistelee hallituksen jäsenten palkitsemista koskevan ehdotuksen. Nimitysvaliokunta keskustelee myös johtokunnan jäsenten nimityksistä. Valiokunta kokoontuu kerran vuodessa ennen varsinaista yhtiökokousta.

Henkilöstövaliokunta valmistelee organisaatioon ja henkilöstöön liittyviä asioita sekä käsittelee ylimmän johdon palkitsemisjärjestelmiä.

Tarkastusvaliokunta käsittelee tilinpäätöstä, kirjanpitoikäntäntöä ja sisäistä raportointijärjestelmää, valvoo sisäistä tarkastustoimintaa, arvioi riskien arviointi- ja hallintamenetelmien riittävyttä sekä valmistelee yhtiökoukulle tilintarkastajien valintapäätöksen. Tarkastusvaliokunnan kokouksiin osallistuvat jäsenten lisäksi talousjohtaja sekä tilinpäätöstä ja osavuosikatsauksia käsiteltäessä tilintarkastajat.

Hallituksen jäsenten valiokuntajäsenyydet vuonna 2003 selvitetään vuosikertomuksen henkilö- ja omistustiedot -osiossa.

Toimitusjohtaja ja johtokunta

Hallitus nimittää toimitusjohtajan. Toimitusjohtaja hoitaa yhtiön juoksevaa hallintoa hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaisesti. Toimitusjohtajaa avustaa johtokunta, johon kuuluvat toimitusjohtaja puheenjohtajana ja hallituksen siihen nimeämät johtajat. Johtokunta kokoontuu vähintään kerran kuukaudessa sekä tarpeen mukaan erikseen käsittelemään mm. seuraavan vuoden toimintasuunnitelmaa ja pidemmän ajanjakson strategiaa.

Jokaisella johtokunnan jäsenellä on oma selkeä vastuualueensa, joko maantieteellinen alue (Eurooppa, Amerikka, Aasia-Oseania-Afrikka) tai keskeinen toimintokokonaisuus (esim. talous). Johtokunnan jäsenet raportoivat toimitusjohtajalle, joka lisäksi valvoo suoraan henkilöstöhallintoa sekä konsernin markkinointia ja viestintää. Henkilökohtaiset vastuualueet käyvät tarkemmin ilmi vuosikertomuksen henkilö- ja omistustiedot -osiossa.

Yhtiön ja toimitusjohtajan välillä tehdyn sopimuksen mukaan sopimus voidaan puolin ja toisin irtisanoa päättymään kuuden kuukauden irtisanomisaikaa käyttäen. Jos yhtiö päättää sopimuksen, yhtiö suorittaa irtisanomisajalta määräytyvän palkan ja muiden etuuksien lisäksi korvauksen, joka vastaa 18 kuukauden palkkaa ja muita etuuksia. Toimitusjohtajalla on oikeus siirtyä eläkkeelle 60 vuotta täytettyään, ja hänen eläke-etunsa määräytyvät Huhtamäki Oyj:n Eläkesäätiön sääntöjen mukaisesti.

Vuonna 2003 toimitusjohtajan palkkio oli 814.711 euroa, josta 206,416 euroa suoritettiin kannustinpalkkiona vuodelta 2002. Vuoden 2003 aikana toimitusjohtajalle myönnettiin 50.000 kappaletta tunnuksella 2003 A merkittyä osakeoptiota.

Muiden johtokunnan jäsenten yhteenlaskettu palkkio vuonna 2003 oli 1.461.248,83 euroa, josta 323.914,10 euron osuus oli kannustinpalkkioita. Johtokunnan jäsenillä on oikeus siirtyä eläkkeelle 60-vuotiaina. Johtokunnan jäsenten työsopimukset voidaan puolin ja toisin irtisanoa päättymään 3 – 6 kuukauden irtisanomisaikaa käyttäen työsuhteen pituudesta riippuen. Mikäli yhtiö päättää johtokunnan jäsenen työsopimuksen johtokunnan jäsenestä riippumattomasta syystä, yhtiö suorittaa johtokunnan jäsenelle irtisanomisajalta määräytyvän palkan ja etujen lisäksi kor-

vauksen, joka vastaa työsuhteen pituuden mukaan määräytyvää 6 – 18 kuukauden palkan ja etujen yhteismäärää. Yhtiön johdolla on tavanomainen johdon vastuuvakuutus.

Johtokunnan jäsenillä on yhteensä 415.000 osakeoptiota vuosien 1997, 2000 ja 2003 optiojärjestelyjen perusteella. Vuonna 2003 heille jaettiin yhteensä 175.000 uutta osakeoptiota. Henkilökohtaiset osakeoptiot sekä osakkeenomistus yhtiössä käyvät ilmi henkilö- ja omistustiedot -osiossa.

Yhtiön sisäiset toimintaperiaatteet ja menettelytavat on kirjattu ohjeistuksiin, jotka johtokunta aika ajoin tarkistaa. Nämä koskevat mm. raportointia, taloushallintoa, investointeja, riskienhallintaa, vakuutuksia, tietojärjestelmiä, yleisiä hankintoja, teollisoikeuksia, sopimusriskien hallintaa, henkilöstöhallintoa, laatuasioita, ympäristökysymyksiä, työturvallisuutta, sisäpiiriohjeistusta ja viestintää.

Palkat ja palkkiot

Johdon ja asiantuntijoiden valintaan, koulutukseen ja urakehitykseen kiinnitetään erityistä huomiota. Johdon palkkaus rakenne noudattaa paikallista lakia ja käytäntöä, mutta perustuu kansainvälisesti käytössä oleviin tehtäväluokituksiin ja vuotuiseen kehitysraivoon. Henkilökohtaisiin tavoitteisiin perustuvat kannustinjärjestelmät ovat laajassa käytössä ulottuen nuorempaan päällikötasoon ja asiantuntijoihin.

Yhtiön ylempään johdon vuotuinen kannustinpalkkio perustuu yhtiön tulokseen ja henkilökohtaisten tavoitteiden saavuttamiseen. Pitkän aikavälin kannustimena toimivat aika ajoin myönnettävät osakeoptiot.

Kaikkiaan optiojärjestelyjen piirissä on yli 120 ylempään ja keskijohdon edustajaa, jotka ovat yhtiön tai sen tytäryhtiöiden palveluksessa. Mikäli vuosien 1997, 2000 ja 2003 optio-ohjelmat merkitään täysimääräisesti, niiden perusteella voidaan antaa vuosina 2004–2009 yhteensä 7.650.000 uutta osaketta, mikä vastaa 7,6 % koko osakekannasta.

Sisäpiiriohjeet

Yhtiön hallitus on hyväksynyt yhtiölle sisäpiiriohjeen, joka noudattaa Helsingin Pörssin (HEX) 1.3.2000 voimaan tullutta sisäpiiriohjetta. Yhtiön pysyvään sisäpiiriin kuuluvat arvopaperimarkkinain mukaisesti asemansa perusteella hallituksen jäsenet, toimitusjohtaja ja tilintarkastajat. Näiden lisäksi pysyvään sisäpiiriin kuuluvat yhtiön tekemän päätöksen perusteella johtokunnan jäsenet, yhtiön erikseen nimeämät konsernihallinnon johtajat, ja tietyt yhtiön nimeämät konsernihallinnossa työskentelevät henkilöt. Vaikka henkilö ei kuulu yhtiön sisäpiiriin, hänet voidaan tilapäisesti merkitä hankekohtaiseen sisäpiirirekisteriin, jota yhtiö voi käyttää laajoissa tai muutoin merkittävissä hankkeissa. Yhtiön sisäpiiriin kuuluvat henkilöt eivät saa käydä kauppaa yhtiön arvopapereilla neljän viikon aikana ennen yhtiön tilinpäätöksen julkistamista eivätkä kahden viikon aikana ennen osavuosikatsauksen julkistamista. Sisäpiiriin kuuluvien henkilöiden omistustiedot on nähtävillä Arvopaperikeskuksen ylläpitämässä yhtiön sisäpiirirekisterissä.

Tilintarkastus

Yhtiöllä tulee olla vähintään yksi tilintarkastaja ja vähintään yksi varatilintarkastaja, joiden tulee olla Keskuskauppakamarin hyväksymiä tilintarkastajia tai tilintarkastusyhteisöjä (KHT). Varsinainen yhtiökokous valitsee tilintarkastajat. Jos yhtiökokous valitsee vain yhden tilintarkastajan tämän tulee olla Keskuskauppakamarin hyväksymä tilintarkastusyhteisö eikä varatilintarkastajaa tällöin valita. Viime vuosina tilintarkastusyhteisö KPMG Wideri Oy Ab:ta edustavat tilintarkastajat ovat toimineet yhtiön tilintarkastajina. Yhtiön tytäryhtiöiden tilintarkastajina ovat toimineet KPMG-yhteisöä edustavat tilintarkastusyksiköt kussakin maassa.

Vuonna 2003 konsernin tilintarkastuskustannukset olivat 1,1 milj. euroa. Lisäksi KPMG-yhteisöön kuuluvat tilintarkastusyksiköt ovat tarjonneet konserniin kuuluville yhtiöille muuta neuvontaa yhteensä 1,3 milj. euron arvosta.

Sisäinen tarkastus

Sisäisen tarkastuksen toiminnot hoidetaan yhteistyössä PriceWaterhouseCoopers Oy:n ja tämän kansainvälisen verkoston kanssa.

Riskienhallinta

Konsernin riskienhallinnan tavoitteena on ylläpitää ja edelleen kehittää kattavaa ja käytännönläheistä järjestelmää riskien hallinnalle ja raportoinnille. Tähän sisältyvät toiminto- ja yksikkökohtaisten riskien järjestelmällinen kartoittaminen, riskienhallinnan tietoisuuden ja laadun kohottaminen, tiedon jakaminen parhaista toimintatavoista sekä toimintojen välisten riskienhallintahankkeiden tukeminen. ●

*Uutta mukavuutta kuluttajalle
ja uusia mahdollisuuksia
tuotekehitykselle ja markkinoinnille.
Polypropeenista valmistettu
kaksilokeroinen jälkiruokapikari
voidaan varustaa lokeroiden väliin
kiilautuvalla lusikalla.*



Hallitus

(valittu 28.3.2003)



Veli Sundbäck (1946)

Puheenjohtaja

Nimitysvaliokunnan puheenjohtaja
Henkilöstövaliokunnan puheenjohtaja
Hallituksen jäsen alkaen: 7.10.1999

Asema: Nokia Oyj, johtokunnan jäsen

Koulutus: Oikeustiet. kandidaatti

Keskeinen työkokemus:

Ulkoasiainministeriön valtiosihteeri
Ulkoasiainministeriön kauppapolittinen
alivaltiosihteeri

Ulkoasiainministeriö, eri tehtävissä Helsingissä,
Brysselissä ja Genevessä

Keskeiset luottamustoimet:

Teollisuuden ja Työnantajain Keskusliitto,
kauppapolittisen valiokunnan puheenjohtaja
EICTA (European Information, Communications
and Consumer Electronics Technology Industry
Association), hallitus
Yhdistyneiden Kansakuntien Informaatio- ja viestin-
täteknologianeuvottelukunnan johtoryhmän jäsen

Osakkeita:16816

Osakeoptioita: –



Paavo Hohti (1944)

Varapuheenjohtaja

Nimitysvaliokunta, tarkastusvaliokunta

Hallituksen jäsen alkaen: 18.3.1999

Asema: Suomen Kulttuurirahasto, projektitehtävät

Koulutus: Filosofian tohtori, professori h.c.

Keskeinen työkokemus:

Suomen Kulttuurirahasto, yliasiamies

Keskeiset luottamustoimet:

SanomaWSOY Oyj, hallitus

Osakkeita: 2224

Osakeoptioita: –



George V. Bayly (1942)

Tarkastusvaliokunta

Hallituksen jäsen alkaen:
28.3.2003

Asema: Whitehall Investors,
LLC, liikkeenjohdon konsultti

Koulutus: MBA

Keskeinen työkokemus:
Ivex Packaging Corporation,
toimitusjohtaja
Olympic Packaging, Inc.,
toimitusjohtaja

Packaging Corporation of Ameri-
ca (PCA), varatoimitusjohtaja

Keskeiset luottamustoimet:

Carvel, Inc., hallitus
Chicago Stock Exchange, hallitus
Field Industries, hallitus
General Binding Corporation,
hallitus

Packaging Dynamics, Inc., hallitus

Roark Capital, hallitus

Chargeurs, Inc., hallitus

Osakkeita: –

Osakeoptioita: –



Mikael Lilius (1949)

Tarkastusvaliokunnan

puheenjohtaja

Hallituksen jäsen alkaen:
18.3.1999

Asema:
Fortum Oyj, toimitusjohtaja

Koulutus: Ekonomi

Keskeinen työkokemus:

Gambro AB, toimitusjohtaja

Incentive AB, toimitusjohtaja

KF Industri AB, toimitusjohtaja

Keskeiset luottamustoimet:

Ahlström Oyj, hallituksen varapuheenjohtaja

OM Hex AB (publ.), hallitus

Suomen Messut Osuuskunta,
hallintoneuvosto

Teollisuuden Voima Oyj, hallinto-
neuvoston puheenjohtaja

Kemijoki Oyj, hallintoneuvosto

Osakkeita:15648

Osakeoptioita: –



Anthony J.B. Simon (1945)

Henkilöstövaliokunta

Hallituksen jäsen alkaen:
7.10.1999

Asema: Unilever N.V.,
President Marketing

Koulutus: MA, MBA

Keskeinen työkokemus:

Bestfoods, Inc.,
varatoimitusjohtaja

Bowater Paper Corporation,
packaging division

Osakkeita: 1248

Osakeoptioita: –



Jukka Viinanen (1948)

Tarkastusvaliokunta

Hallituksen jäsen alkaen:
7.10.1999

Asema: Orion-Yhtymä Oyj,
pääjohtaja

Koulutus: Diplomi-insinööri

Keskeinen työkokemus:

Neste Oy, toimitusjohtaja

Keskeiset luottamustoimet:

Rautaruukki Oyj,
hallituksen puheenjohtaja

Osakkeita: 1448

Osakeoptioita: –



Timo Peltola (1946)

Henkilöstövaliokunta

Hallituksen jäsen alkaen:
3.4.2001

Asema: Huhtamäki Oyj,
toimitusjohtaja, vuorineuvos

Koulutus: Ekonomi,
kauppat.tri h.c.,

Keskeiset luottamustoimet:

Nordea Ab (publ.), hallituksen
varapuheenjohtaja

Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö

Ilmarinen, hallintoneuvoston
puheenjohtaja

Suomen Kulttuurirahasto,
hallintoneuvosto

Suomen Messut Osuuskunta,
hallintoneuvosto

Osakkeita ja osakeoptioita:

kts. sivu 31

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Osakeoptioita: –

Sihteeri

Juha Salonen, varatuomari,
ekonomi, lakiasianjohtaja



Johtokunta

Timo Peltola (1946)

Puheenjohtaja

Toimitusjohtaja vuodesta 1989, vuorineuvos

Koulutus: Ekonomi, kauppat.tri h.c.

Tullut yritykseen: 1971

Luottamustoimet: Nordea Ab(publ.), hallituksen varapuheenjohtaja

Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen, hallintoneuvoston puheenjohtaja

Suomen Kulttuurirahasto, hallintoneuvosto

Suomen Messut Osuuskunta, hallintoneuvosto

Osakkeita: 90000

Osakeoptioita:

1997 A 10000

1997 B 10000

2000 A 15000

2000 B 20000

2000 C 20000

2003 A 50000

H.R. (Henk) Koekoek (1946)

Varapuheenjohtaja

Varatoimitusjohtaja, Euroopan joustopakkaus-, kalvo- ja kuitupakkausliiketoiminta vuodesta 2003

Koulutus: Diplomi-insinööri

Tullut yritykseen: 1973

Luottamustoimet: -

Osakkeita: -

Osakeoptioita:

2000 A 8000

2000 B 10000

2000 C 10000

2003 A 25000

Tony Combe (1962)

Varatoimitusjohtaja, Aasia-Oseania-Afrikka vuodesta 2000

Koulutus: BBA (Markkinointi)

Tullut yritykseen: 1986

Luottamustoimet: -

Osakkeita: 6000

Osakeoptioita:

2000 A 6000

2000 B 10000

2000 C 10000

2003 A 25000

Mikko Kaukoranta (1955)

Talousjohtaja vuodesta 2003

Koulutus: Diplomi-insinööri, MBA

Tullut yritykseen: 2003

Timo Salonen (1958)

Varatoimitusjohtaja, Euroopan muovi- ja kartonkipakkausliiketoiminta vuodesta 2003

Koulutus: Kauppat. maisteri, oikeustiet. kandidaatti

Tullut yritykseen: 1991

Luottamustoimet: Pohjola-Yhtymä Oyj, hallitus

Osakkeita: 6000

Osakeoptioita:

1997 A 7500

1997 B 7500

2000 A 8000

2000 B 10000

2000 C 10000

2003 A 25000

Mark Staton (1959)

Varatoimitusjohtaja Amerikka vuodesta 2000

Koulutus: BBA (Liiketaloustiede)

Tullut yritykseen: 1989

Luottamustoimet: -

Osakkeita: -

Osakeoptioita:

1997 A 7500

1997 B 7500

2000 A 8000

2000 B 10000

2000 C 10000

2003 A 25000

Kalle Tanhuanpää (1952)

Varatoimitusjohtaja, markkinointi ja kehitys vuodesta 2002

Koulutus: Ekonomi

Tullut yritykseen: 1976

Luottamustoimet: Suomen Pakkausyhdistys ry,

hallituksen puheenjohtaja

Mainostajien Liitto, hallitus

Osakkeita: 6000

Osakeoptioita:

1997 A 6000

1997 B 6000

2000 B 3000

2000 C 10000

2003 A 25000

Hannu Kottonen (1957)

talousjohtaja 31.12.2003 saakka.

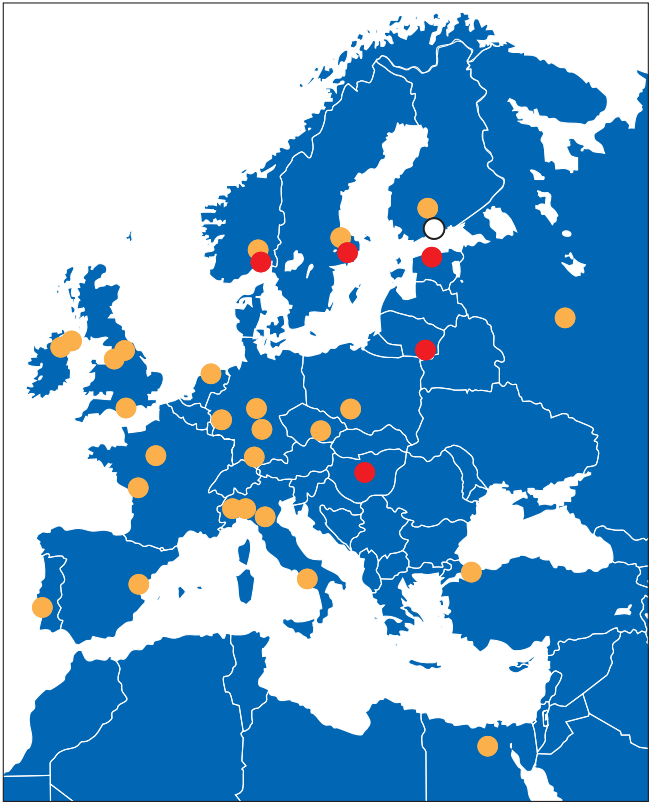
Tilintarkastajat

Esa Kailiala, KHT, KPMG Wideri Oy Ab

Pekka Pajamo, KHT, KPMG Wideri Oy Ab

Varatilintarkastaja

Ari Ahti, KHT, KPMG Wideri Oy Ab



Keskeisiä osoitteita

Konserni

Huhtamäki Oyj
Länsituulentie 7
FIN -02100 Espoo
Puh. (09) 6868 81
Faksi (09) 660 622

Huhtamaki Finance B.V.
Jupiterstraat 102
2132 HE Hoofddorp
The Netherlands
Puh. +31 (0) 23 567 998 8
Faksi +31 (0) 23 567 998 9

Eurooppa

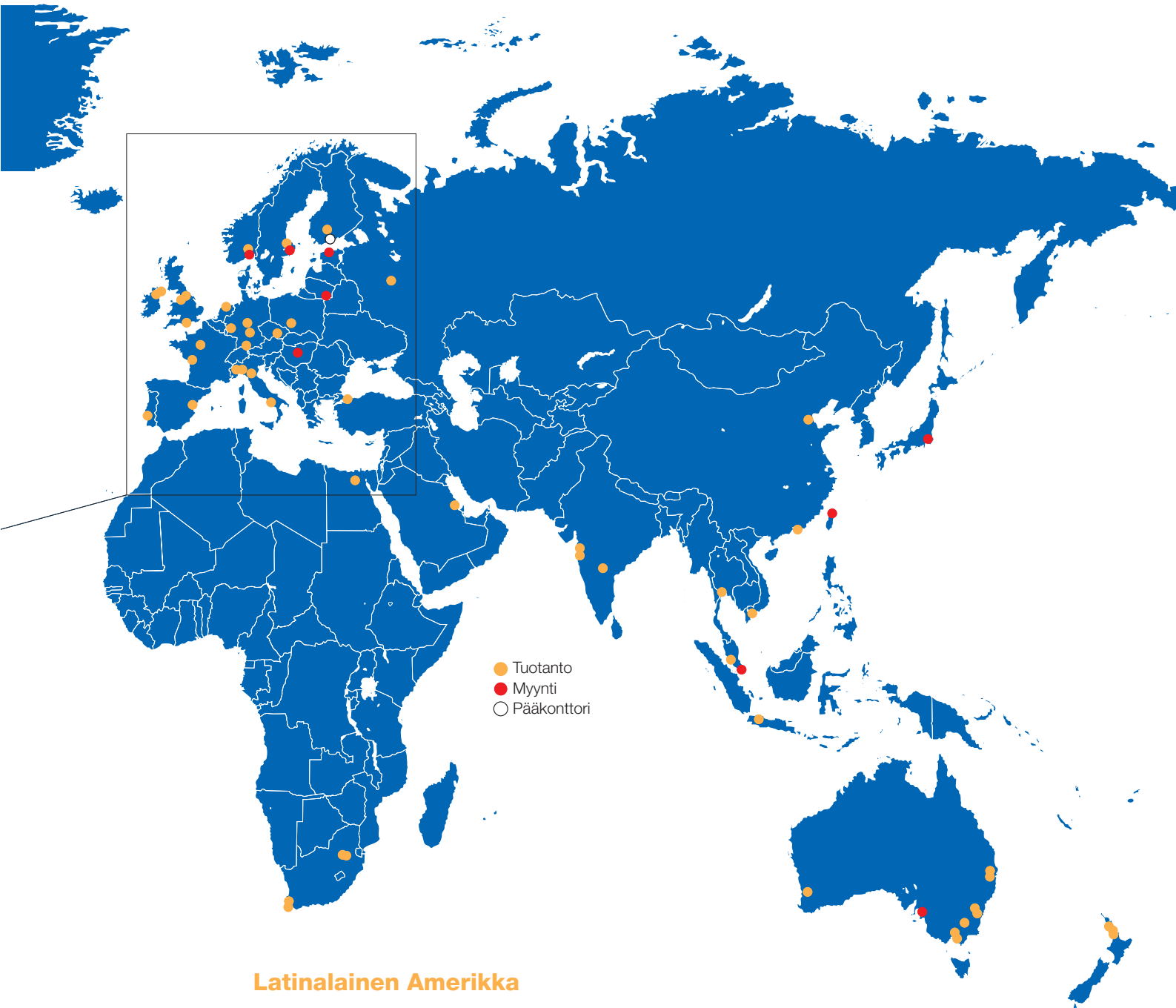
Consumer Goods Foodservice

Huhtamäki Oyj
Länsituulentie 7
FIN -02100 Espoo
Puh. (09) 6868 81
Faksi (09) 660 622

Amerikka

Consumer Goods Foodservice Retail

Huhtamaki Americas, Inc
9201 Packaging Drive
De Soto, Kansas 66018
United States (USA)
Puh. +1 (0) 913 583 3025
Faksi +1 (0) 913 583 8756



Latinalainen Amerikka

Huhtamaki do Brasil Ltda.
 Rua Brasholanda, 01
 Curitiba 83322-070 Pinhais-PR
 Brazil
 Puh. +55 (0) 41 661 100 0
 Faksi +55 (0) 41 661 117 0

Aasia – Oseania – Afrikka

Huhtamaki Australia Limited
 406 Marion Street
 2200 Bankstown, N.S.W.
 Australia
 Puh. +61 (0) 2970 87400
 Faksi +61 (0) 2979 10396

Maa- ja yksikkökohtaiset yhteystiedot
 löytyvät yhtiön verkkosivuilta
www.huhtamaki.com.



Palkintoja vuonna 2003

Vuonna 2003 Huhtamäki sai palkintoja ja tunnustuksia monissa eri yhteyksissä. Palkintoja saivat sekä innovatiiviset pakkaukset ja kokonaisratkaisut että tuotanto ja sen tehostaminen.

- Korkealaatuinen, uudelleensuljettava leikkelepakkaus voitti maailman pakkaujärjestön (World Packaging Organization, WPO) WorldStar 2003 -palkinnon.
- Toinen WorldStar 2003 -palkinto myönnettiin keksipakkaukselle, joka kehitettiin Britannia (Danone) -yhtiölle Intian markkinoille.
- Well's nimesi Huhtamäen Vuoden Toimittajaksi Blue Bunny Friazo jäädykejälkiruoan nerokkaan pakkauksratkaisun ansiosta. Palkinto luovutettiin Worldwide Food Expo 2003 -messuilla Chicagossa, Yhdysvalloissa.
- German Packaging Award -tunnustus myönnettiin Nestlén Maggi-merkkille kehitetylle liemikuutioiden monofilmikääreelle.
- Kevyt, kätevä ja ympäristöystävällinen kuitumateriaalista valmistettu hedelmäalusta mangoille voitti pronssia Ecorecycle Victoria Sustainable Packaging Award -kilpailussa Australiassa.
- Dreyer's Grand Ice Cream (Nestlé US) palkitsi Huhtamäen Double Scoop Awardilla Yhdysvalloissa onnistuneesta Convo-can® -tekniikkaan perustuvasta jäätelöpakkauksen kehitysprojektista.
- RollerForks-ratkaisu tuotteiden trukkipuljetukseen ilman pakkauslavoja, kehitetty yhdessä Meijer Special Equipmentin kanssa, voitti Utrechissä Alankomaissa logistiikkamessuilla myönnetyn Logistica Awardin.
- Huhtamäen tiimi Windsorissa sai Australian Flexographic Technical Associationilta ensimmäisen palkinnon edistyneestä painotekniikasta, jota käytettiin Dreamworldille tehdyssä promootiopikarissa.
- SYBA -pakkaujärjestö valitsi kuitumateriaalista valmistetun Visi-Top 15L muna-alustan Vuoden 2003 Pakkaukseksi Tsekin tasavallassa.
- European Rotogravure Associationin Packaging Gravure Award 2003 -palkinto myönnettiin Huhtamäelle kehittyneestä syväpainotekniikasta Davidoffin Rich Aroma Coffee kääreessä sekä Iglo-pussissa.
- Unileverin Sunsilk-merkkille valmistettu korkillinen shampoo pussi voitti AsiaStar 2003 -palkinnon. Pussi valmistetaan Intiassa.
- Los Angelesin tehdas sai vuonna 2003 USA:n ympäristönsuojeluviraston myöntämän palkinnon vaihtoehtoisten liuotteiden käytöstä offset-painatuksessa.
- Pohjoismaalainen jury myönsi Huhtamäen kehittämälle irtoma-keispikarille ScanStar 2003 -palkinnon.
- Saksassa valmistettu joustopakkaus Rieber & Son Group's Betasuppe-keitolle voitti ExxonMobil Chemical Filmsin OPPack -palkinnon.
- Huhtamäen Tianjinin tiimille Kiinassa myönnettiin Top 100 Enterprise Award for 2002 -palkinto.
- Sony Europe antoi Alankomaiden tehtaalle Sony Green Partner Award -tunnustuksen, joka perustuu useisiin kestävästi kehitettyjen osatekijöihin.
- Paper Film & Foil Converters Association antoi PFFCA Star 2003 -palkinnon useille Huhtamäen pakkauksille Intiassa: Cadburyn laatusuklaapakkaukselle, Castrolin turvamerkintätarralle, Mr. Bean kahvin joustopakkaukselle sekä Unileverin Axe partaveden kartonkikotelolle.
- 3M Saksa (Business Units Traffic Safety Systems & Commercial Graphics) palkitsi jälleen Huhtamäen vuoden 2002 toimittajana.
- Kwetters'ille valmistettu ECOM munakotelo valittiin vuoden 2002 parhaaksi pakkauksinnovaatioksi alankomaalaisen Supermarket-lehden järjestämässä kilpailussa.



Huhtamäki Oyj

Länsituulentie 7, 02100 ESPOO, Finland

Puhelin (09) 6868 81

Faksi (09) 660 622

www.huhtamaki.com

www.huhtamaki.fi

info.hq@huhtamaki.com

Y-tunnus: 0140879-6