

Vuosikertomus

2004



Huhtamäen vuosikertomus 2004



Sisältö

Alkusanat	5
Vuoden 2004 tulosityhteenveto	6
Toimitusjohtajan katsaus	8
Toimintaympäristö	10
Strategia ja osaaminen	12
Liiketoimintakatsaus	14
Eurooppa	16
Amerikka	18
Aasia–Oseania–Afrikka	20
Yhteiskuntavastuu	22
Henkilöstö	23
Ympäristö	24
Huhtamäen osake	26
Hallinnointi- ja ohjausjärjestelmä	30
Hallinto ja tilintarkastajat	34
Osoitteita	36
Menestystuotteita vuodelta 2004	38

Kansi:

Yksinkertainen kansiratkaisu, joka tiivistää, avautuu kätevästi, sulkeutuu uudelleen ja paljastaa tuotteeseen kajoamisen, soveltuu jogurtille, levitteille, jäätelölle, välipalaberkuille ja monille muille tuotteille. Se tarjoaa tarvittaessa myös pitkälle viedyt suojakerrosominaisuudet ilman lisäkalvoja tai -folioita.

Alkusanat

Johtavana kuluttajapakkausten valmistajana Huhtamäki palvelee eturivin elintarvike-, ravitsemus- ja kuluttajatuoteyrityksiä lähtökohdinaan

- ainutlaatuisen laaja teknologinen pohja sekä kovien että joustopakkausten alueella
- kattava, innovatiivinen ja korkealaatuinen tuotevalikoima
- maailmanlaajuinen verkko, joka käsittää noin 70 tehdasta ja myyntiyksikköä 36 maassa.

Vuonna 2004 yhtiö tiivisti toimintaansa monin tavoin päämarkkinoiltaan Länsi-Euroopassa, Pohjois-Amerikassa ja Oseaniassa ja vahvisti samalla asemiaan Itä-Euroopan, Aasian ja Latinalaisen Amerikan nopeasti kasvavilla markkinoilla.

Konsernin liikevaihto oli 2,1 mrd euroa. Euroopan osuus tästä oli 55 %, Amerikan 29 % sekä Aasian, Oseanian ja Afrikan yhteensä 16 %. Nopeasti vaihdelleet raaka-ainehinnat sekä kovien pakkausten laimea kysyntä Euroopassa vaimensivat katteiden elpymistä. Loppuvuodesta ilmoitettiin kaksivuotisesta tuotannon uudelleenjärjestelyohjelmasta, jolla parannetaan kustannustehokkuutta.

Vuonna 1920 perustetun konsernin emoyhtiö Huhtamäki Oyj on ollut pörssiyhtiö vuodesta 1960 (HEX-tunnus HUHIV). Yhtiön kotipaikka ja pääkonttori sijaitsevat Espoossa.

Vuoden 2004 tulosityhteenveto

Liiketoiminnan avainluvut

milj. EUR	2004	2003	muutos %
Liikevaihto	2.092	2.108	-1
Käyttökate (EBITDA) % liikevaihdosta	253 12,1	240 11,4	5
Liikevoitto (EBITA) % liikevaihdosta	148 7,1	137 6,5	8
Voitto ennen veroja	112	95	18
Tilikauden voitto	90	79	14
Voitto osaketta kohti (EUR)	0,91	0,79	15
Osinko (EUR)	0,38 ¹⁾	0,38	
Osinkotuotto (%)	3,2 ¹⁾	4,1	
Henkilöstö vuoden lopussa	15.531	15.508	–

Vuoden 2004 luvut eivät sisällä 46 milj. euron uudelleenjärjestelykulua. Vuoden 2003 luvut ennen liikearvon poistoa.

1) Hallituksen ehdotus

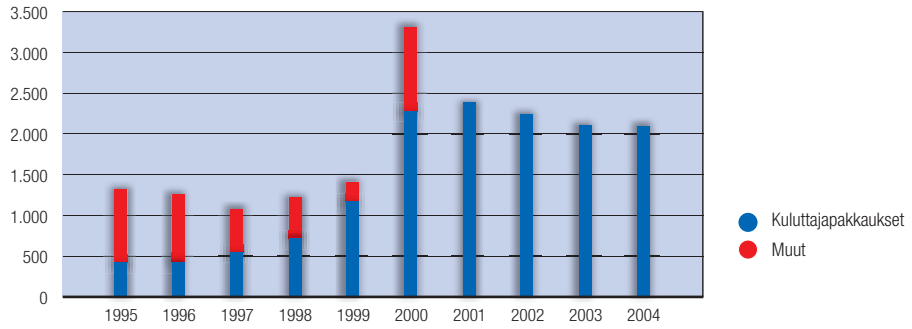
Plussia

- Myönteinen volyymikehitys jatkui
- Tarjoilupakkausten myynti elpyi
- Vahvaa kasvua Pohjois- ja Etelä-Amerikassa
- Oseanian kovien pakkausten tuotanto tehostui
- Investoimme oikeaan aikaan kasvaville markkinoille



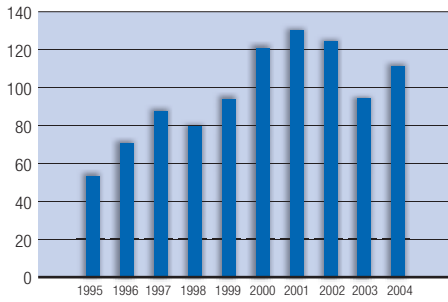
Liikevaihto

Milj. EUR

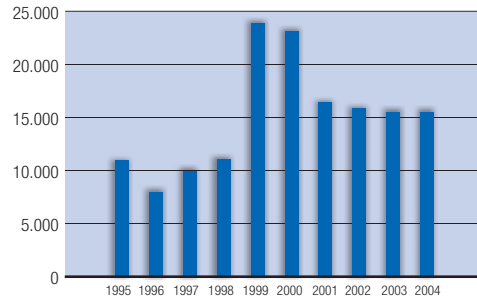


Voitto ennen veroja

Milj. EUR

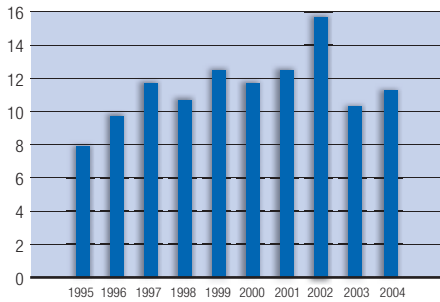


Henkilöstö

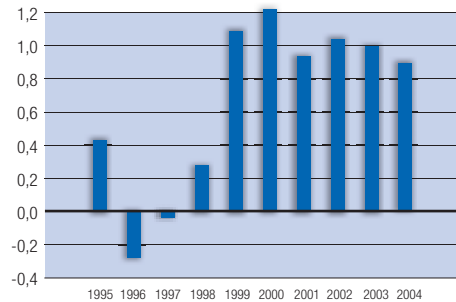


Oman pääoman tuotto (ennen liikearvon poistojen)

%

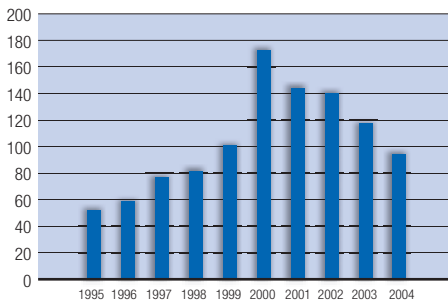


Velkaantumisaste



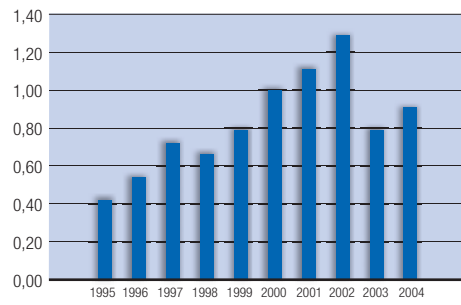
Investoinnit

Milj. EUR



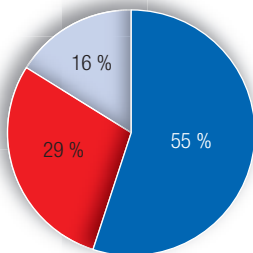
Voitto osaketta kohti (ennen liikearvon poistojen)

EUR



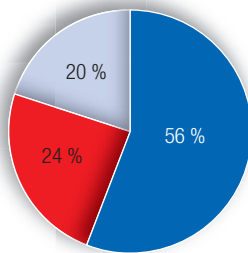
2002-2004 luvut on esitetty IFRS-tiin päätöskäytännön mukaisesti, aiemmat vuodet suomalaisen tilinpäätöskäytännön mukaisesti. Vuoden 2004 luvut eivät sisällä 46 milj. euron uudelleenjärjestelykulua. Vuoden 2003 luvut ennen liikearvon poistojen.

Liikevaihto alueittain



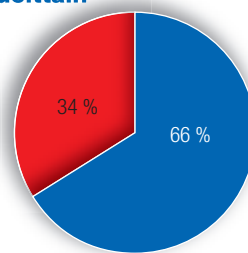
- Eurooppa
- Amerikka
- Aasia-Oseania-Afrikka

EBITA alueittain



- Eurooppa
- Amerikka
- Aasia-Oseania-Afrikka

Liikevaihto liiketoiminta-alueittain



- Kuluttajatuotepakkaukset
- Tarjoilupakkaukset



Toimitusjohtajan
katsaus

Tätä maailmanluokan pakkausyritystä ei olisi syntynyt ilman vuorineuvos Timo Peltolaa, vahvaa johtajaa, joka vetäytyi eläkkeelle 1.9.2004. Haluan aivan ensimmäiseksi lausua kiitokseni hänen visiostaan ja ponnisteluistaan, jotka johdattivat Huhtamäen läpi monivuotisen strategisen muutosvaiheen. Se irrotti yhtiön elintarvikkeista, lääkkeistä ja monista muista toimialoista ja synnytti maailmanlaajuisesti toimivan, johtavan kuluttajapakkausten valmistajan, jollaisena yhtiö tänään tunnetaan.

Voimme ponnistaa tulevaisuuteen vahvoista kansainvälisistä asemista, tarkasteltiinpa tilannetta asiakaskunnan, valmistusteknologioiden tai maantieteellisen peittomme kannalta. Uusien markkina-alueiden kasvua ennakoivat strategiset investoinnit on tehty oikeaan aikaan.

Jatkossa keskeinen strateginen haasteemme on saada voimavaramme täyteen käyttöön. Tarkoitin sekä aineellisia – tehtaitamme, koneitamme ja tuotteitamme – että henkisiä resursseja, toisin sanoen kyvykästä henkilöstöämme, jonka toiminnan varaan maineemme markkinoilla pitkälti rakentuu.

Kannattava kasvu on tulevaisuudessakin tärkeä tavoite, mutta aiomme ponnistella entistä tarmokkaammin saavuttaaksemme kestävästi paremman kustannustehokkuuden, jolla puolestaan on ratkaiseva merkitys pyrittäessä tyydyttävämpään kannattavuuteen. Tämän johdosta aloitimme syyskuussa Huhtamäen strategian ja toiminnan perusteellisen arvioinnin.

Kaikille kypsille teollisuudenaloille on tunnusomaista katteiden murentuminen, jota vastaan on taisteltava kustannustason alentamisella vuosittain. Tehtaidemme yhteispeliä on tiivistettävä, jotta saavutetaan optimaalinen tuotantorakenne mittakaavaetuineen ja täysi hyöty matalien tuotantokustannusten maissa sijaitsevista yksiköistämme. Tulevaisuuden kysyntätrendien ennakointi antaa oman taustansa tälle työlle.

Olemme kytkeneet jokaisen tulosyksikön mukaan tähän prosessiin, jossa niiden on määrä arvioida uudelleen mahdollisuutensa ja asettaa pitävä tavoitetaso tulevalle taloudelliselle suorituskyvylleen. Tästä seuraa päätöksiä investointien lisäämisestä, tuotannon uudelleenjärjestelyistä tai jopa heikosti tuottavien toimintojen myynnistä. Keskimääräinen investointitaso pysyttelee aiempien vuosien tuntumassa, mutta suuntautuu entistä selvemmin innovaatioita

”Voimme ponnistaa tulevaisuuteen vahvoista kansainvälisistä asemista, tarkasteltiinpa tilannetta asiakaskunnan, valmistusteknologioiden tai maantieteellisen peittomme kannalta. Uusien markkina-alueiden kasvua ennakoivat strategiset investoinnit on tehty oikeaan aikaan.”

vauhdittaviin sekä ydinteknologioita ja -prosesseja vahvistaviin kohteisiin. Yritysostoja ei aktiivisesti tavoitella, mutta emme sulje pois poikkeuksellisen sopivia, strategisesti tärkeitä kohteita.

Jälkeenpäin nähtynä vuosi 2004 sujui liiketoiminnan tulosten kannalta odotetusti. Euroopassa kuva oli epäyhtenäinen, sillä kuitupakkausten, kalvojen ja joustopakkausten vakaan menestyksen vastapainoksi kovien pakkausten kysyntä jäi vaimeaksi. Yhdysvaltain dollarin heikkous vaimensi voimakkaita kasvulukujamme Pohjois- ja Etelä-Amerikassa. Aasiassa kasvu jäi edellisvuosiin verrattuna vaimeaksi, mutta kun katetasoa onnistuttiin puolustamaan ja Oseanian tuotantotehokkuus parani, Aasian, Oseanian ja Afrikan muodostaman alueen vuotta voi tälläkin kertaa pitää tyydyttävänä.

Taloudelliseen tulokseemme vaikutti vuoden lopulla tehty 46 milj. euron kulukirjaus tuotannon uudelleenjärjestelyihin. Vuoden 2005 ensi puoliskolla julkistetaan toinen, vielä mittavampi järjestelykulu, jolla katetaan meneillään olevaan kaksivuotiseen uudelleenjärjestelyohjelmaan liittyvät kustannukset ja arvonalennukset.

Viime vuosi vahvisti jälleen kerran sen, että koko toimialan pitää vastata aktiivisemmin raaka-ainehintojen äkillisiin ja suuriin muutoksiin. Halutessamme olisimme saavuttaneet vahvemman myynnin kasvun, mutta useissa tapauksissa vetäydyimme liian alhaisin kattein tehtävästä kaupasta. Korkeamman jalostusarvon tuotteet, valppaampi hinnoittelu- ja hankintapolitiikka sekä kustannustehokas tuotanto korjaavat osaltaan tilannetta, ja teemme koko ajan työtä kaikilla näillä alueilla.

Liiketoiminnan lähiajan näkymät ovat hiljalleen vahvistumassa. Ottaen huomioon, että joudumme keskittymään tuotannon uudelleenjärjestelyihin ja varautumaan niistä aiheutuviin kustannuksiin, tuntuvampi parannus tulosluvuissamme näkyy todennäköisesti vasta vuoden 2006 jälkipuolella.

Tämän kuluva vuotta koskevan realismin vastapainoksi korostan, että edelleen jatkuvan strategiatyöskentelymme perusteella meillä on kaikkiaan hyvät lähtöasemat ja valmiudet edetä seuraavalle etapille tuloskunnan tavoittelussa. Haastava, mutta myös toimintatarmoa antava uusi vaihe on alkanut. Uutena toimitusjohtajana koen saamani mahdollisuuden luotsata Huhtamäkeä kohti tulevaisuutta suoranaiseksi etuoikeudeksi, josta olen kiitollinen.



Heikki Takanen



DualHeat -alustat soveltuvat mainiosti valmisaterioille. Ne on tehty lujasta ja lämpöä kestävästä CPET-muovista ja voidaan kuumentaa sekä perinteisessä että mikroounissa. Ne kestävät myös kylmäsäilytystä erinomaisesti.

Toimintaympäristö

Maailman kuluttajapakkausmarkkinoiden kooksi ilman aaltopahvipakkauksia on arvioitu 350 miljardia dollaria ja se kasvaa vuosittain 2-3 %.

Elintarvikkeet ja juomat muodostavat kaksi kolmasosaa kokonaiskysynnästä ja niiden päämarkkina-alueet ovat Pohjois-Amerikka, Aasia-Oseania ja Eurooppa. Kasvu on voimakkainta Aasian, Latinalaisen Amerikan ja Itä-Euroopan kehittyvillä markkinoilla.

Pakkausteollisuuden ominaispiirteet

Kuluttajapakkaukset ovat säilyneet verrattain sirpaleisena teollisuudenalana. Tämä johtuu pakkaustyyppien, -muotojen, -kokojen, -materiaalien ja valmistusteknologioiden moninaisuudesta, sekä siitä, että useat pakkaukset on valmistettava lähellä asiakasta. Toimiala on kokonaisuutena keskittynyt asiakkaitaan hitaammin. Viime vuosina on kuitenkin syntynyt useita maailmanlaajuisia ja alueellisia kuluttajapakkausyhtiöitä erikoistuneita yrityksiä. Huhtamäki oli tämän kehityksen kärjessä vuosina 1997-2000 ja on sittemmin keskittynyt sisäisen toiminnan kehittämiseen.

Kuluttajapakkaukset ovat vakaa eikä kovin suhdanneherkkä teollisuudenala, jolle on luonteenomaista hyvä kassavirta sekä verrattain vakaat katteet. Väestörakenteen muutokset ja kuluttajattrendit, tuoteuutuudet, vanhojen materiaalien korvaaminen uusilla sekä kehittyvät markkinat tarjoavat kuitenkin kasvumahdollisuuksia. Esi-

merkiksi muovipakkausten määrä on kasvanut tasaisesti viime vuosina, ja ne voittavat jatkuvasti alaa lasi- ja metallipakkauksilta. Kuitupohjaisten pakkausten osuus jatkaa myös kasvuaan.

Asiakasrakenne ja toimintatavat

Huhtamäen suurin yksittäinen asiakas toi 6 % konsernin liikevaihdosta vuonna 2004. Kymmenen suurimman asiakkaan vastaava osuus oli 24 %.

Maailmanlaajuiset asiakkaamme ostavat jatkuviin sopimuksiin perustuen useita pakkaustuotteita Huhtamäen eri yksiköistä ympäri maailmaa, joten suuret, odottamattomat tilauskannan laskut tai luottotappiot ovat harvinaisia.

Kaupankäyntiin liittyvät sopimuskäytännöt vaihtelevat ja kehittyvät jatkuvasti. Sitovat, suurimpien asiakkaiden kanssa solmittavat yhden toimittajan mallit ovat tyyppillisiä yhteisesti kehitettyjen ja yksinoikeudella valmistettavien tuotteiden osalta. Nämä sopimukset solmitaan tavallisesti rajalliseksi ajaksi ja ne sisältävät molemminpuolisia ehtoja mm. hintojen kehittämisestä ajan ja/tai volyymien myötä, sekä kattavat salassapito- ja immateriaalilausekkeet esimerkiksi tavaramerkkien ja rekisteröityjen muotojen sekä työkalujen osalta. Yleisesti sovitaan myös raaka-ainehintojen muutosten siirtämisestä

lopputuotteen hintaan sekä tuotevastuuseen, mainontaan ja muuhun julkisuuteen liittyvistä kysymyksistä.

Tavanomaisemmissa tuotteissa asiakkaat tyypillisesti käyttävät kahta tai useampaa pakkaustoimittajaa joko alueellisin tai tuoteryhmäperustein. Nämä asiakkuudet pohjautuvat verrattain väliin puitesopimuksiin, joita uusitaan aika ajoin mm. tarjouskierrosten perusteella.

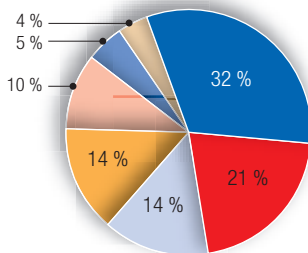
Herkkyys ulkoisia tekijöitä kohtaan

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

Pakkaukset ovat olennainen osa asiakkaidemme valmistusprosessia ja niiden täytyy täyttää koko toimitusketjun vaatimukset. Elin-
tarviketeollisuuden täyttölinjat ovat usein suuria investointeja, joilla on jopa vuosikymmenien elinkaari. Pelkästään tästä syystä äkilliset muutokset suurivolyymisten elintarvikkeiden pakkaustyypeissä ovat harvinaisia. Suurin osa tutkimus- ja tuotekehitystoiminnasta onkin suunnattu olemassaolevien tuotteiden asteittaiseen parantamiseen yhdessä asiakkaiden ja raaka-ainetoimittajien sekä laitevalmistajien kanssa. Radikaalit pakkausmuutokset testataan useimmiten uutuustuotteilla, jotka eivät ole kovin hintaherkkiä ja joiden volyymit ovat maltillisia.

Pidemmän ajan kuluessa kuluttajatrendit, pakkausinnovaatiot ja korvaavat materiaalit vaikuttavat kysyntään eri pakkaustyyppien välillä. Esimerkkinä tästä on kysynnän siirtyminen lasi- ja metallipakkauksista muovisiin, niin edistyneisiin joustopakkausiksi kuin myös kovaseinäisiin pakkauksiin, joilla on erityisiä tiiveysominaisuuksia. Myös kuitupohjaiset pakkaukset, niin kartonkiset kuin puristekuituisetkin, ovat löytäneet uusia käyttökohteita. Kumpikin näistä trendeistä on Huhtamäelle eduksi. Ruiskuvalutekniikka on syönyt osuuksia syvävedetyiltä muovipakkauksilta joissakin tuoteryhmissä, ja alati liikkeellä oleville kuluttajille on nyt tarjolla kasvava valikoima pulloitettuja "new age" -juomia perinteisempien kerta-astioista nautittavien kuumien ja kylmien juomien rinnalla.

Raaka-aineiden ja hyödykkeiden käyttö



- Polymeerit
- Kartonki ja muu paperi
- Kalvot
- Muut raaka-aineet
- Muut tuotantopanokset
- Alumiinifoliot
- Kierrätyspaperi



Raaka-aineet Raaka-aine ja hyödykehankintojen osuus Huhtamäen liikevaihdosta on 40-50 % ja sen vaihtelu johtuu herkästi muuttuvista hyödykehinnoinnista sekä muutoksista tuotevalikoimassa. Yrityksen vuotuinen raaka-aineiden ja hyödykkeiden käyttö jakautuu oheisen kuvion mukaisesti.

Polymeerien (muovien) hinnat ovat vaihdelleet voimakkaasti viime vuosina. Yleensä vie vuosineljänneksen, ennen kuin todennettu raaka-ainehintojen muutos saadaan siirrettyä lopputuotteen hintaan.

Huhtamäki on määrätietoisesti pyrkinyt 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 kuukausihinnoinnista säilyttäen kuitenkin mahdollisuudet hyödyntää spot-markkinoita
- sisällyttämällä tärkeimpiin asiakassopimuksiin ehdot, jotka sallivat raaka-ainehintojen muutosten siirron lopputuotteeseen mahdollisimman pienillä hallinnollisilla viiveillä.

Valuutat Yhtiön raportointivaluutta on euro. Konsernin liikevaihdosta 43 %, varoista 52 % ja velasta 41 % on euromääräistä. Toiseksi tärkein valuutta on Yhdysvaltojen dollari, jonka osuus myynnistä on 26 %, varoista 21 % ja velasta 34 %. Monet muut valuutat seuraavat löyhästi dollarin kehitystä tai ainakin liikkuvat sen kanssa samansuuntaisesti euroon nähden.

Varsinaisen ulkomaankaupan osuus yhtiön kokonaisymyynnistä on verrattain vähäinen, ja tähän liittyviltä kurssiriskeiltä suojaudutaan aktiivisesti. Täten merkittävin valuutariski on translaatoriski, joka näkyy muunnettaessa muissa valuutoissa saatuja myyntituloja ja tuottoja euroiksi.

Strategia ja osaaminen

Konsernistrategia määrittelee yrityksen suunnan kolmen – viiden vuoden suunnittelujärjestyksellä ottaen kantaa sen liiketoiminta- ja markkina-alueisiin, teknologioihin, operatiiviseen toimintamalliin sekä kaupallisiin ja taloudellisiin tavoitteisiin.



Huhtamäen strategia tarkastetaan vuosittain kolmeksi seuraavaksi vuodeksi. Vuotuinen budjetti kuvastaa kunkin kolmivuotiskauden ensimmäisen vuoden operatiivista suunnitelmaa.

Vuonna 2004 aloitimme tavanomaista tarkemman strategian tarkennuksen varmistaaksemme, että alueelliset sekä teknologioita, tuote- ja asiakasryhmiä koskevat suunnitelmamme takaavat parhaan tuoton tulevaisuuden investoinneille.

Vakaat markkina-asemat

Yhtiön oman arvion mukaan yli 70 % liikevaihdostamme tulee tuoteryhmistä ja teknologioista, joissa kuulumme maailman kärkeen. Emme suoraan kilpaile kaikkein suurimpien metalli-, lasi- ja kartonkipakkausten valmistajien kanssa, eikä kukaan yksittäinen kilpailija tarjoa samaa kokonaisuutta kuin Huhtamäki.

Suurasiakkaat noudattavat kasvavassa määrin maailmanlaajuisia tuotemerkit-, markkinointi-, tuotanto- ja hankintastrategioita. Siksi pakkaustoimittajan kriittiset menestystekijät muodostuvatkin sen kyvystä mukautua asiakkaidensa toimintamalleihin, rakentaa syviä, kestäviä suhteita sekä kehittää uusia ja innovatiivisia pakkausratkaisuja.

Kokonaismarkkina-asemamme on melko samanlainen Euroopassa ja Aasia-Oseania-Afriikka-alueella, mutta vaihtelee maasta ja markkinasegmentistä toiseen. Pohjois-Amerikassa huomattava osa liikevaihdostamme muodostuu muutamasta vahvasta tuoteryhmästä.

Kuluttajakäyttäytymisessä, etenkin elämäntavoissa ja ruokailutottumuksissa tapahtuneet merkittävät muutokset luovat mahdollisuuksia tuotekehitykselle ja kasvulle tietyillä markkinasegmenteillä. Terveellisyys, mukavuus ja mukaanotettavuus ovat tuotekehitystä ohjaavia kuluttajatarpeita, ja laajan teknologiapohjamme ansiosta olemmekin erinomaisessa asemassa vastaamaan näihin muutuviin tarpeisiin.

Vahva asiakaspohjamme, jossa maailmanlaajuiset elintarvikkeiden pikaruokayritykset ovat hyvin edustettuina, haastaa meidät intensiiviseen tuote- ja teknologiakehitykseen edellyttämällä samanaikaisesti sekä jatkuvaa kustannustehokkuuden parantamista että innovatiivisia pakkausratkaisuja. Maailmanlaajuisesti toimivat asiakkaamme tarjoavat meille myös mahdollisuuden laajentumiseen



Uusi kuitupakkaustehtaan Venäjällä erikoistuu munapakkauksiin. Sen tuotanto pääsi täyteen vauhtiin vuoden 2004 jälkipuoliskolla.

sekä maantieteellisesti kehittyvillä markkinoilla että uusiin tuoteryhmiin perinteisillä markkinoilla.

Organisaatio

Toimintamme on organisoitu maantieteellisiin alueisiin ja kahdeksi liiketoiminta-alueeksi: kuluttajatuotepakkaukset (Consumer Goods) ja tarjoilupakkaukset (Foodservice, Pohjois-Amerikassa myös vähittäiskaupan kerta-astiat). Tämä rakenne mahdollistaa herkästi reagoivan asiakasrajapinnan sekä tehokkaan valmistus- ja toimitusketjun, hyödyntäen koko konsernin vahvuuksia. Tuotantolaitokset ovat erikoistuneet teknologioiden ja valmistusprosessien mukaan. Konserni käyttää benchmarking-mittareita muutosajureina ja tulee edelleen vauhdittamaan hyväksi havaittujen käytäntöjen siirtoa yksiköiden välillä tukeakseen ydinprosessien kehittämistä. Avainasiakastyöskentelyllä taataan palvelu maailmanlaajuisille asiakkaille ja sitä laajennetaan uusiin, merkitykseltään kasvaneisiin asiakasryhmiin.

Keskitettyä osto-organisaatiota tullaan edelleen vahvistamaan

vuonna 2005. Tämä heijastaa koko konsernin ostovoiman hyödyntämisen tärkeyttä avainhyödykkeiden hankinnassa sekä tarvetta hallita muutoksia herkillä raaka-ainemarkkinoilla.

Liiketoiminta-alueet

Kuluttajatuotepakkaukset

Kuluttajatuotepakkausten alue palvelee lähinnä elintarviketeollisuutta, mutta tarjoaa pakkausratkaisuja myös tuoretuotteille, eläinruoille, hygienia tuotteille ja pesuaineille. Näiden lisäksi meillä on merkittäviä osuuksia tietyissä kapeissa tuoteryhmissä, kuten tekniset ja irroituskalvot, joita palvelemme erikoistuneen maailmanlaajuisen organisaation kautta. Kuluttajatuotepakkausten liiketoiminta-alue hyödyntää kaikkia valmistusteknologioitamme, joten ohjelmaan kuuluvat kovat muovi- ja kartonkipakkaukset, puristekuitupakkaukset sekä joustopakkaukset. Pitkälle kehitetyt läpäisyominaisuudet ja muut toiminnallisuuden parannukset, yhdistelmä materiaalit, uudet markkinasegmentit, kehittyvät markkina-alueet sekä asiakaskannan jatkuva yhdistyminen ja kansainvälistyminen tarjoavat jatkossakin kasvumahdollisuuksia sekä koville että joustopakkauksille.

tarjoavat mahdollisuuksia kaikille koviin pakkausten valmistusteknologioillemme.

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

Teknologia ja tuotekehitys

Valmistamme muovista ja kuitupohjaisista raaka-aineista pakkauksia hyödyntäen kahta pääteknologiaa:

Kovat pakkaukset

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

Joustopakkaukset

- Muovin, paperin ja folion konvertointi joustopakkauksiksi ja kalvoiksi



Puolan tehtaamme on usean valmistusteknologian yksikkö, joka uusittiin täysin vuonna 2003. Se edustaa kehityksen kärkeä tuotantoteknologian ja automaation osalta.

Huipputeknologia tulee oikeuksiinsa, kun sitä käyttää osaava ja sitoutunut henkilöstö. Pystymme omin voimien melkoisiin suorituksiin myös koneenrakentajina: muottien ja työkalujen valmistuksesta aina kokonaisten pakkaus- ja täyttölinjojen suunnitteluun ja toimitukseen.

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

Tarjoilupakkaukset

Tämän alueen asiakkaisiin kuuluvat miltei kaikki suuret kansainväliset pikaruoka- ja virvoitusjuomayritykset, joukkoruokailuyritykset, kahvi- ja lounasravintolaketjut sekä erikoistuneet jakeluyritykset jotka palvelevat pikaruoka-, pitopalvelu- ja automaattipikarimarkkinoita laajemminkin. Myös vähittäiskaupoissa myytävät kerta-astiat ovat tärkeä tuoteryhmä, etenkin Pohjois-Amerikassa. Tarjoilupakkaukset

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.

Paikallisten tuotekehitysresurssien verkosto sekä erikoistuneet teknologia- ja kehityskeskukset varmistavat uusien, innovatiivisten tuotteiden jatkuvan virran.

Meillä on tuntuva teknistä osaamista asiakkaan omaan käyttöön tulevien pakkauskoneiden sekä kokonaisten pakkausjärjestelmien kehittäjänä ja valmistajana. Näiden täydentävien toimintojen taloudelliset tulokset raportoidaan osana kuluttajatuotepakkausten liiketoiminta-alueetta.

Liiketoimintakatsaus

Poimintoja vuodelta 2004

Laajenimme

- Asemien vahvistaminen kehittyvillä markkinoilla sai jatkoa, kun nykyaikainen joustopakkaustehtas valmistui Vietnamiin, tuubilaminatetta valmistava yhteisyritys käynnistyi Brasiliassa ja munapakkauksiin erikoistunut yksikkö aloitti toimintansa Venäjällä.
- Lisäksi käynnistimme paikallisen kalvotuotannon Yhdysvalloissa vähentäen viennin valuuttakurssiriskejä sekä kasvatimme joustopakkauskapasiteettia Saksassa ja Intiassa.

Saavutimme kasvua

- Amerikan mantereella liikevaihtomme kasvoi 11 % Yhdysvaltain dollareissa ilmaistauna. Keskeisistä tuoteryhmistä mm. jäätelöpakkaukset ja Chinet™ kerta-astiat menestyivät hyvin.
- Euroopassa läheinen yhteistyö suurten catering-yritysten kanssa nosti myyntiä jyrkästi. Tarjoilupakkausten alueella kaikki keskeiset asiakkassuhteet edistyivät hyvin.

Haasteita toimintaympäristössä

- Liiketoiminnan vauhdin ja kannattavuuden ylläpitäminen ennätyskorkeiden muoviraaka-aineiden hintojen oloissa oli melkoinen haaste. Monet yksiköt jopa paransivat tulostaan hyvän myyntimenestyksen ja onnistuneen kulujen karsinnan ansiosta.
- Tuntuvin tulosparannus saavutettiin Oseanian kovien pakkausten tuotannossa.

Saimme tyytyväisiä asiakkaita

- Asiakkaat vertaavat meitä kilpailijoihin monen eri ominaisuuden perusteella. Näitä ovat tuotteiden ja palvelun laatu, kilpailukykyiset kustannukset ja varakapasiteetti sekä tuoteryhmän tunnetus, innovatiivisuus ja toimintamme pitemmällä aikavälillä. Viime vuonna saimme tunnustusta pakkausalan parhaana yhteistyökumppanina monelta suurasiakkaalta, varsinkin Amerikassa.

Kehitimme uusia tuotteita

- Euroopassa toimimme markkinoille kokonaisen kompostoituvien pakkausten tuoteperheen, joka on valmistettu uusiutuvista raaka-aineista: kierrätyskuidusta ja biomuovista. Brasiliassa korvasimme kymmeniä vuosia vanhan lasipakkauksen nykyaikaisella muovipohjaisella ratkaisulla.
- Joustopakkaus- ja kalvovyksiköt toivat uusia tuotteita markkinoille kaikilla mantereilla. Kuitupakkaukset valtasivat jalansijaa niin perinteisiin tuoteryhmiin tuoduilla uutuuksilla kuin nopeasti kasvavilla teollisuus- ja suojapakkaussovelluksilla.

Saimme tunnustusta

- Tässä muutamia: Intian yksikkömme PPL sai kolme tavoiteltua WorldStar -palkintoa. Sellainen meni myös Turkkiin näyttävästä kutistekalvoetiketistä. Euroopassa saimme Numico Booster -palkinnon pakkausinnovaatiosta yhdessä ranskalaisen kumppanimme kanssa.

Vetovuoro vaihtui

- Timo Peltola kantoi vetovastuuta kuudentoista vuoden ajan johtuen Huhtamäen perusteellista muutosta eturivin kuluttajapakkausten valmistajaksi, jollaisena yhtiö tänään tunnetaan. Nyt on Heikki Takasen vuoro johtaa meitä näistä vahvoista strategisista lähtöasemista uudelle suoritusasteelle.

Kultasade jatkuu! Suomen yksikköme (kuvassa Sirpa Lepola Hämeenlinnasta) oli tuskin ehtinyt ottaa vastaan vuonna 2003 myömetyn WorldStar-palkintonsa, kun Intia sai niitä peräti kolme ja Turkki yhden vuonna 2004.



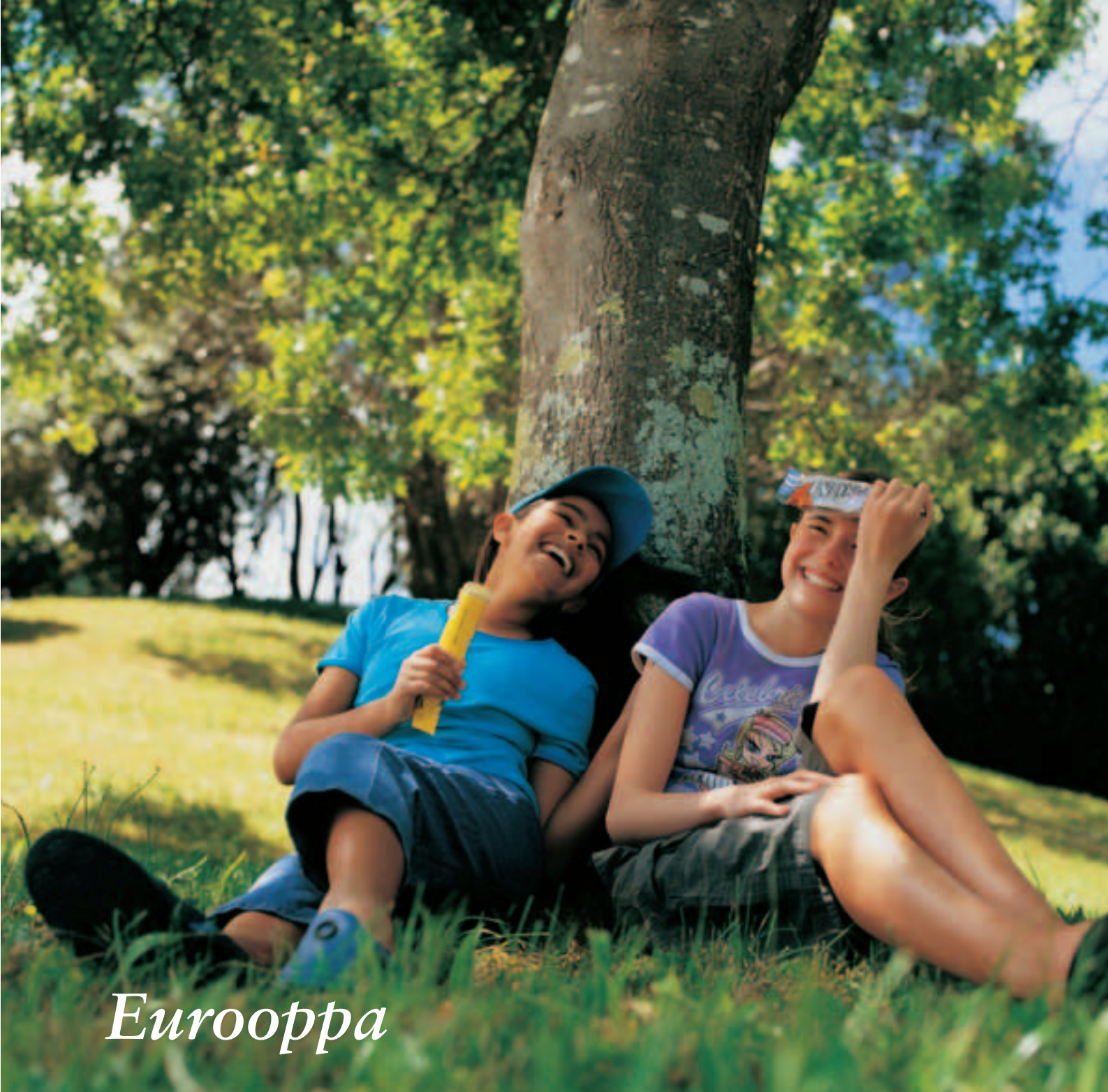
Uusi toimitusjohtaja Heikki Takanen otti ohjat syyskuun alussa. Jo ensi viikollaan hän vieraili lukuisissa yksiköissä ja kytkei esimiestason mukaan perusteelliseen strategiayöskentelyyn. Kuvamme tulevat johdon seminaarista (vasemmalla) sekä De Sotosta, Kansasista (USA), missä Takanen (oikealla) perehtyi jäätelöpakkausten valmistukseen.



Pakkaukset ottivat askeleen kohti vihreämpää tulevaisuutta, kun kokonainen sarja kompostoitavia ja uusiutuvista raaka-aineista valmistettuja tuotteita tuotiin Euroopassa markkinoille nimellä "BioWare".



Oikea-aikainen sijoittumisemme uusille kasvaville markkinoille sai jatkoa keväällä 2004, kun alan huippua edustava joustopakkaustehdas vihittiin käyttöönä Vietnamissa.



Eurooppa



Uusi painatus ja pintakuviointi kasvattavat entuudestaan suosittua Cappuccino-kuumajuomapikarin etumatkaa.

Yli puolet liikevaihdostamme muodostuu Euroopassa, jossa kaikki tuotekategoriat ja tuotantoteknologiat ovat hyvin edustettuina. Viime vuosina voimakas markkinakasvu Itä-Euroopassa, vaativien joustopakkausten ja kalvojen hyvä kysyntä sekä uudet kovat suojaerospakkaukset ovat paljolti tasoittaneet eräissä kovien pakkausten ryhmissä koettua kysynnän taantumista ja hintojen heikkenemistä, joka on tehnyt niistä myös alttiimpia raaka-aineiden hintojen vaihtelulle. Kuitupakkaukset ovat vakaa ja luotettava myyntitulon lähde, joka on nopeasti valtaamassa alaa elektronikan suoja-pakkauksissa.

Euroopassa vastuu toiminnasta on jaettu kahteen teknologiapohjaiseen liiketoiminta-alueeseen: koviin pakkauksiin sekä joustopakkauksiin, kalvoihin ja kuitupakkauksiin. Näistä jälkimmäinen toimii lähinnä kuluttajatuotepakkauksen alueella, kun taas ensimmäinen valmistaa yhtä lailla tarjoilupakkauksia. Koviin pakkauksen tuotanto on keskeisessä osassa vuoden 2004 lopulla aloitetussa kaksivuotisessa uudelleenjärjestelyohjelmassa, jonka ensimmäisen vaiheen kuluihin on varattu 28 miljoonaa euroa.

Alueen strategisen ohjelman pohjana on selkeä tarve vahvistaa katetasoa. Tähän päästään moninaisten toimenpiteiden kautta: jatkuvalla tuotannon tehokkuuden parantamisella, tarvittaessa mittavienkin uudelleenjärjestelyjen ja tuotannon siirtojen avulla, uuden eurooppalaisen liiketoimintamallin ja -rakenteen käyttöönotolla, näitä tukevilla tietojärjestelmillä sekä panostamalla edelleen innovaatioihin, tuotekehitykseen ja avainasiakassuhteisiin.

Henk Koekoek

varatoimitusjohtaja
Euroopan joustopakkauksien, kalvo- ja kuitupakkauksien liiketoiminta

Timo Salonen

varatoimitusjohtaja
Euroopan muovi- ja kartonkipakkauksien liiketoiminta

Avainluvut Eurooppa

	2004	2003	muutos %
Liikevaihto, milj. EUR	1.152	1.185	-3
% kokonaisliikevaihdosta	55	56	
Liikevoitto, milj. EUR	69*	82	-16
% liikevaihdosta	6,0	6,9	
RONA %	8,6*	9,9	
Henkilöstö vuoden lopussa	7.352	7.645	-4
Tuotantolaitosten lukumäärä	27	28	

*Ennen uudelleenjärjestelykuluja

Yhteenveto vuodesta 2004

Vuonna 2004 ennustettu talouden nousu jäi Euroopassa vaikeaksi eikä elintarvikkeiden tai muiden Huhtamäelle merkityksellisten tuoteryhmien kulutuksen elpymisestä ollut selkeitä merkkejä. Itse asiassa monien suurten kuluttajatuotepakkauksen alueen asiakkaiden myynti pysytteli paikoillaan tai jopa aleni, mikä vaikutti myös niiden pakkaustarpeisiin. Kylmä ja sateinen kesä pudotti jäätelöpakkauksen myyntiä, mutta ei vaikuttanut sanottavasti tarjoilupakkauksiin, joiden myynti oli kasvussa. Kokonaisuutena joustopakkauksen, kalvo- ja kuitupakkauksien liiketoiminnan tulos oli parempi kuin kovien muovi- ja kartonkipakkauksen.

Kuluttajatuotepakkauksen kehitys oli epäyhtenäistä niin alueellisesti kautta Euroopan kuin valmistusteknologioiden ja tuoteryhmien kesken. Joustopakkauksen menestystä tukivat monet uutuustuotteet mm. makeis- ja jäätelökategorioissa. Toisaalta pussilaminaattien myynti polki paikallaan ja tuotannon siirto Brasiliaan vaikutti tuubilaminaattien myyntiin. Kovista pakkauksista parhaiten menestyivät meijeri- ja tuoreruokapakkaukset, kun taas ravintorasva- ja jäätelöpakkauksen myynti aleni. Kuitupakkauksen myynti oli vakaata kaikkialla Euroopassa, ja monet tuotantoyksiköt paransivat tulostaan. Venäjän uusi tuotantolaitos saavutti täyden kapasiteettinsa viimeisellä vuosineljänneksellä. Kalvojen kysyntä oli hyvä eikä tuotannon siirto uuteen tehtaaseen Yhdysvalloissa aiheuttanut merkittäviä volyyminenetyksiä.



BioWare, kompostoitava kerta- ja tarjoiluastiavalikoima

Markkinoilla on ollut jo pidemmän ajan havaittavissa kiinnostusta ympäristöystävällisiin kattaustuotteisiin, ja nykyään sopivia raaka-aineitakin on jatkuvasti saatavilla. Vuonna 2004 Huhtamäki tarttui tilaisuuteen ja esitteli täydellisen "BioWare"-tuotevalikoiman, johon kuuluu kertakäyttöisiä kylmäjuomapikareita, lautasia, rasioita ja ruokailuvälineitä. Kaikki tuotteet valmistetaan uusiutuvista luonnonmateriaaleista, ja käytön jälkeen ne voidaan kompostoida. Tuotteet ovat joko vakiotuotteita tai asiakkaan tarpeiden mukaan räätälöityjä.

Kylmäjuomapikarit ja rasiat on valmistettu maissipohjaisesta materiaalista nimeltään NatureWorks® PLA. Se on tehty kokonaan uusiutuvista luonnonvaroista ja sen kompostoitavuus on vahvistettu sertifiikatilla. Tuotteet ovat täysin kirkkaita ja tukevia, ja ne maatuivat teollisissa kompostointiosuhteissa vedeksi, hiilidioksidiksi ja orgaaniseksi aineosiksi.

"BioWare"-valikoiman lautaset ja kulhot ovat Huhtamäen Chinet-tuotteita, jotka valmistetaan sataprosenttisesta puukuidusta ja jotka täyttävät Euroopan kompostointistandardin (EN 13432) vaatimukset.

NatureWorks® PLA on Cargill-Dow LLC:n tuotemerkki.

Korkeat raaka-ainehinnat vaikuttivat kaikkiin muovipakkauksyksiöihin. Viive kasvaneiden kustannusten siirtämisessä omiin hintoihin kavensi tuntuvasti katteita toisella vuosipuoliskolla. Loppuvuodesta kovien pakkauksen volyymit alkoivat elpyä.

Tärkeimmistä tarjoilupakkauksen ryhmistä pikaruokailu- ja catering-tuotteiden myynti kasvoi hyvin, ja miltei kaikkien avainasiakkaiden osalta nähtiin myönteistä kehitystä. Pikaruokailutuotteiden elpymistä vauhditti muun muassa Itä-Euroopan nopea kehitys. Coffee to go -suuntaus ei näyttänyt laantumisen merkkejä, ja uusi salaattikulholinja otettiin hyvin vastaan. Suurten kansainvälisten catering-yritysten kanssa solmitut sopimukset kumppanuudesta ja ainoan tavarantoimittajan asemasta ovat edistäneet tämän segmentin kasvua viime vuosina, ja kehitys voimistui selvästi vuoden 2004 aikana.

Vuonna 2005 Euroopan markkinoiden odotetaan palaavan tavanomaisiin uomiinsa. Lisäkasvua on odotettavissa niin tarjoilupakkauksen kuin kuluttajatuotepakkauksen osalta. Yritys markkinoi aktiivisesti suojakerrospakkauksratkaisujaan, sekä kovia että joustopakkauksia, ja sillä on korkeat odotukset uuden sukupolven pussilaminaateista. Kalvodivisioona esittelee myös monia uusia tuotteita. Tuotannon tehostamiseen tähtääviä toimia voimistetaan osana meneillään olevaa uudelleenjärjestelyohjelmaa.



Amerikka

Uusiutuvista kasveista valmistetut biomuovit lähestyvät nopeasti ominaisuuksiltaan perinteisiä muoveja. Maissi-pohjaisesta PLA-muovista (polylaktidi) valmistetut kirkkaat kannet sopivat erinomaisesti kylmäjuomapikareihin.



Menestyksemme Amerikan mantereella perustuu vahvoihin asemiin eräissä Pohjois-Amerikan kuluttajatuotepakkauksen, tarjoilupakkausten ja vähittäiskaupan tuotteiden avainsegmenteissä sekä kasvuun nopeasti kehittyvillä Etelä-Amerikan markkinoilla. Vuonna 2004 alueen osuus konsernin kokonaisymyynnistä oli 29 %. Edellisvuoteen verrattuna luku säilyi ennallaan dollarin ja sitä seuraavien valuuttojen heikkenemisestä huolimatta. Tarjoilupakkausten taantumavaiheen ja kuluttajatuotepakkauksissa vuonna 2003 koettujen pettymysten jälkeen sekä Pohjois- että Etelä-Amerikan myynti piristyi huomattavasti ja kasvoi dollarimääräisenä 11 %.

Kulutustrendit ja pakkausutuudet saavat usein alkunsa USA:n dynaamisilla markkinoilla. Siksi Huhtamäen läsnäolo markkinoilla antaa tietämystä, josta on hyötyä kehittäessämme liiketoimintaamme muualla. Eurooppaan verrattuna pakkausteollisuus ja sen asiakkaat ovat keskitty-

neempiä, mikä mahdollistaa pidemmät tuotantojaksot ja tuotannon mittakaavaedut. Uusien tuotteiden kehittäminen ja kaupallistaminen kestää kuitenkin kauemmin, ja yksittäisen tuotteen menestys tai suuren asiakkaan päätös vaihtaa pakkaustoimittajaa voivat vaikuttaa myyntivolyymin kehitykseen tuntuvasti.

Strategisena haasteenamme on kehittää uutta kannattavaa liiketoimintaa rinnan nykyisten vahvuusalueiden kanssa. Korkeampi kapasiteetin käyttöaste ja vähäisempi kausivaihtelu parantavat itsessään tuotantotehokkuutta, mutta tähän pyritään myös toiminnan uudelleenjärjestelyin. Huomionarvoista on, että vuosina 2003-2004 saavutusta uudesta liiketoiminnasta huomattava osa tulee suurlta asiakkailta, joita palvelemme säännöllisesti muissa maanosissa.

Kalle Tanhuanpää

varatoimitusjohtaja
Amerikka



Chinet™ edelleen laadukkaiden kertalautasten ykkönen USA:ssa

Sileäksi viimeistellyn kuituvalmisteisen Chinet-tuotemerkin esittely yli 70 vuotta sitten oli tekninen läpimurto. Tänäkin päivänä, vuosikymmenien jalostuksen jälkeen, samalla teknologialla Huhtamäen Amerikan toiminnot saavat aikaan ennätysmyyntiä.

Kuitenkin Chinet-lautasilla on aina ollut myös yksi haaste. Vahvuutensa, tyylikkään ulkonäkönsä ja korkeamman hintansa takia monet kuluttajat ovat käyttäneet niitä vain erityistilaisuuksissa. Pystyäkseen kasvattamaan myyntiään ja markkinaosuuttaan merkittävästi Huhtamäki kehitti Chinet-tuotteen, joka soveltuu paremmin arkikäyttöön.

Jokapäiväiseen käyttöön tarkoitettun Chinet-lautasen ominaisuuksien määrittämiseksi tehtiin laaja kuluttajatutkimus. Lautaseen tulisi väriä ja koristelua, ja hinta olisi edullisempi kuin klassisessa valkoisessa Chinetissa. Tutkimuksen tuloksena esiteltiin Chinet Casuals täyttämään kuluttajien jokapäiväiset kertalautatarpeet. Kaikkiin tilanteisiin sopivan kokoista lautasta on kahta väriä (sininen ja vihreä) ja sen reunoja koristaa kukkakuviot. Kuituteknologiaryhmä pystyi luomaan tuotantokustannuksiltaan edullisemman lautasen, jonka vahvuus ja taipumattomuus on kuitenkin säilynyt. Sen tähden Chinet Casuals on hinnoiteltu samalle tasolle kuin kilpailevat puristetusta kartongista valmistetut lautaset. Odotukset tämän uuden tuotelinjan suhteen ovat korkealla. Tutkimukset osoittavat kuluttajien innostuneen mahdollisuudesta ostaa myös värillisiä Chinet-lautasia. Ja vielä enemmän he ovat innostuneet mahdollisuudesta hankkia Chinet-tuotemerkin lautasia sopivalla hinnalla arkikäyttöön.

Avainluvut Amerikka

	2004	2003	muutos %
Liikevaihto, milj. EUR	609	600	2
% kokonaisliikevaihdosta	29	29	
Liikevoitto, milj. EUR	30*	20	50
% liikevaihdosta	4,9	3,4	
RONA %	5,1*	3,3	
Henkilöstö vuoden lopussa	3.949	3.914	1
Tuotantolaitosten lukumäärä	18	16	

*Ennen uudelleenjärjestelykuluja

Yhteenveto vuodesta 2004

Vuodelle 2004 luonteenomaista oli vahva volyymikasvu, jota useat eri tekijät vauhdittivat. Ensiksikin markkinoiden yleinen nousuvire käänsi tarjoilupakkausten myynnin kasvuun pitkään jatkuneen taantumien jälkeen. Toiseksi monet suurasiakkaamme menestyivät hyvin omissa tuoteryhmissään. Kolmanneksi uusi liiketoiminta paikkasi vuoden 2003 menetyksiä. Neljänneksi kalvo- ja joustopakkaus-tuotantoa siirrettiin Euroopasta Pohjois- ja Etelä-Amerikkaan. Viimeinen, mutta ei suinkaan vähäisin tekijä oli se, että Etelä-Amerikassa myös vertailukelpoiset kasvuprosentit olivat kaksinumeroisia.

Kuluttajatuotepakkauksissa tunnettujen ja tunnustettujen jäätelöpakkausten kysyntä kasvoi voimakkaasti, mikä kertoo monen suuren asiakkaan hyvästä vuodesta. Toinen vahva tuoteryhmä oli meijeripakkaukset. Joustopakkausissa pitkän säilyvyyden takaavat elintarvikepakkaus korvasivat myynnin vähenemistä tietyissä perinteisissä ryhmissä. Vuoden aikana kehitettiin merkittävästi uutta liiketoimintaa. Tähän liittyvät toimitukset pääsivät vauhtiin vasta loppuvuodesta, minkä johdosta volyymikasvun odotetaan jatkuvan vuoden 2005 puolella.

Tarjoilupakkausissa 2004 oli toiminnan tiivistämisen ja uudelleen organisoimisen vuosi. Avaintuotteidemme, muovipikareiden sekä kuitupohjaisten kulhojen ja alustojen, kysyntä oli vahvaa. Vähittäiskaupan tuotteissa vahva Chinet -tuotemerkki kasvatti osuuttaan muutoin pysähtyneillä markkinoilla. Perinteisten premium-luokan lautasten tunnettuus on huippuluokkaa ja niillä on 99 prosentin peitto vähittäiskaupan kanavissa. Uusi, jokapäiväiseen käyttöön tarkoitettu Chinet Casuals -sarja sai hyvän vastaanoton.

Pohjois-Amerikan kalvotuotannon käynnistyminen ja Brasiliassa tuubilaminaattia valmistava yhteisyritys Laminor ylittivät kaikki odotukset ja vähensivät huomattavasti mannertenväliselle kaupalle omia valuuttariskejä.

Meksikon myynti pysyi aiemmalla tasolla, mutta Etelä-Amerikassa oli dynaaminen vuosi. Kovat muovipakkaukset menestyivät kaikkiaan hyvin ja meijeripakkaukset aivan erityisesti. Edistyksellinen lasin korvaava muovipakkausratkaisu sai Brasiliassa myönteisen vastaanoton, ja sillä on hyvät laajenemismahdollisuudet. Kuitupakkaukset menestyivät luotettavasti.

Vuonna 2005 myynnin kasvun odotetaan jatkuvan uusien asiakkaiden ja aktiivisen tuotekehitysohjelman ansiosta. Tuotantotehokkuutta parannetaan edelleen, keskeisenä kohdealueena Pohjois-Amerikan muovipakkaustuotanto.



Aasia-Oseania-Afrikka

Tällä maantieteellisesti laajalla ja monikulttuurisella alueella on useita erillisiä, meille merkityksellisiä markkina-alueita: kehittynyt ja vakaa Oseania (Australia ja Uusi-Seelanti), kasvava mutta sirpaleinen Kiina ja Hong Kong, ailahteleva ja hintaherkkä Kaakkois-Aasia, nopeasti kasvava, mutta erittäin kilpailtu Intia sekä uudistuva Etelä-Afrikka. Niin tarjoilu- kuin kuluttajatuotepakkauksetkin ovat hyvin edustettuina valikoimissamme. Viime vuosina olemme ottaneet monia askelia varmistaaksemme keskeisen roolin kasvavilla markkinoilla, tuoteryhmissä ja teknologioissa. Vuon-

na 2004 laajensimme ja nykyaikaistimme joustopakkaus-kapasiteettiamme Intiassa ja rakensimme kokonaan uuden joustopakkaustehtaan Vietnamiin.

Oseaniassa meidät tunnetaan markkinajohtajana, jolla on korkeita markkinaosuuksia keskeisissä tuoteryhmissä. Aasia kokonaisuudessaan taas edustaa strategista mahdollisuutta, ei ainoastaan kasvavana markkina-alueena, vaan myös alhaisten kustannusten ja korkean osaamisen tuotantoalueena joustopakkausille ja muille korkean jalostusarvon pakkauksille, joita voidaan taloudellisesti kuljettaa



Elokuvat pitenevät ja naposteltavan on riitettävä. Suurista Popcorn-purkeista on tullut tärkeä tuote Huhtamäen Hong Kongin yksikölle.

pitkiä matkoja. Huhtamäki on valmis uusiin tuotannollisiin investointeihin ja aikoo kytkeä paikalliset toiminnot lähemmin kehityksen kärkeä edustaviin teknologioihinsa ja tuotekehittelynsä. Näin pystytään tarjoamaan korkealuokkaisia tuotteita globaaleille asiakkaille, jotka ovat laajentamassa toimintaansa kasvavilla markkina-alueilla.

Tony Combe

*varatoimitusjohtaja
Aasia-Oseania-Afrikka*

Yhteenveto vuodesta 2004

Vuoteen 2004 käytäessä suurin haaste Aasian-Oseanian-Afrikan alueella oli tehostaa Australian kovien kuluttajatuotepakkausten tuotantoa, joka jo pitempään oli kärsinyt teknisistä ja tuottavuusongelmista. Vuoden mittaan saavutettiin pysyvä parannus, ja monet muutkin yksiköt edistyivät tässä suhteessa. Alueen myynti kasvoi 3 % vuodesta 2003, vaikka Aasian kasvu hidastui vuoden jälkipuoliskolla, jolloin vapaaehtoisesti luovuttiin sellaisesta liiketoiminnasta, jonka entuudestaan alhainen katetaso kärsi korkeista polymeerihinnoista.

Avainluvut Aasia-Oseania-Afrikka

	2004	2003	muutos %
Liikevaihto, milj. EUR	332	323	3
% kokonaisliikevaihdosta	16	15	
Liikevoitto, milj. EUR	24*	20	20
% liikevaihdosta	7,2	6,3	
RONA %	8,4*	7,3	
Henkilöstö vuoden lopussa	4.230	3.957	7
Tuotantolaitosten lukumäärä	26	24	

*Ennen uudelleenjärjestelykuluja

Kuluttajatuotepakkauksissa Oseania raportoi hyvästä kasvusta, esimerkiksi Australian meijeripakkaukset ja Uuden Seelannin rasvasiat. Joustopakkausissa kilpailu oli ankaraa koko alueella. Silti katteista onnistuttiin pitämään kiinni ennätyskorkeiden raaka-ainehintojen paineessa toisella vuosipuoliskolla. Afrikan tuotantovolyyymiä jarrutti se, että maan vahva valuutta hillitsi elintarvikevientiä. Kuitupakkaukset menestyivät hyvin niin Oseaniassa kuin Afrikassakin.

Uutta joustopakkauskapasiteettia saatiin käyttöön Vietnamsa (uusi Ho Chi Minh Cityn tehdas) ja Intiassa (Hyderabadin tehtaan laajennus). Intia voitti kolme WorldStar -palkintoa edistysellisillä, korkealaatuisilla tuotteillaan ja tasoitti heikkoa kotimaan kysyntää voimakkaalla viennin kasvulla. Vietnamin yksikön kaupallinen alkua oli hidas, mutta volyymit vahvistuivat vuoden viimeisten kuukausien aikana. Myös Thaimaan yksikkö paransi tulostaan loppuvuotta kohti.

Tarjoilupakkauksissa kasvu jäi vaatimattomaksi, sitä vauhdittivat lähinnä Australian pikaruokailu- ja catering-segmentit. Myös Kiina oli dynaaminen markkina-alue, ja Hong Kongin yksikön vuosi päättyi nousujohteisesti.

Vuoden 2005 näkymät ovat positiiviset. Oseaniassa tuotantotehokkuuden odotetaan edelleen parantuvan. Aasian joustopakkaustuotanto elpyy mikäli raaka-ainehinnat lainkaan rauhoittuvat. Ensi arvioiden mukaan Kaakkois-Aasian hyökyaaltokatastrofi ei ole aiheuttanut yhtiölle merkittäviä menetyksiä tuhoalueilla. Afrikassa odotetaan uutta menestyksen vuotta.

Rohkea erilaistuminen toi hopeaa...

... vuoden 2004 Australian pakkauspalkinnot -kilpailussa. Hopeasija saatiin Amcorin "Packaging the Brand" -kategoriassa, joka keskittyy tuotemerkin arvon luomiseen pakkauksen avulla ja palkitsemaan olemassa olevan tuotemerkin, jonka pakkaus on suunniteltu uudelleen ja saatu siten paremmaksi.

Voittanut tuote oli Nestlén Wicked Premium Ice Cream -jäätelöpakkaus. Toisista saman kategorian ehdokkaista poiketen tuotemerkki erottuu pääasiassa pakkauksen avulla. Yksinkertainen muotoilu, valitut värit ja kirjasinlajit sekä kohokuviolla aikaansaatu ylellinen pinta luovat yhdessä kiistattoman mielikuvan laadusta. Pakkauksen osittain valaistu kuu on tosiasiaa jäätelöpallo, ja yhteensopivan kohokuviointin kanssa se tuo esiin jäätelön herkullisuuden.



Yhteiskuntavastuu

Yrityksen toimintaa arvioidaan enenevässä määrin sen perusteella, millaista arvoa se tuottaa kaikilla kolmella kestäväen kehityksen ulottuvuudella: taloudellisesti, ympäristölle ja yhteiskunnalle.

Yritysten analyysi- ja arvostusmenetelmät ovat kehittymässä kokonaisvaltaiseen suuntaan, kattamaan kaikki ne arvot, kysymykset ja prosessit, joihin yritysten tulisi kiinnittää huomiota voidakseen edistää taloutta, ympäristöä ja yhteiskuntaa sekä minimoida toiminnastaan koituvat haitat.

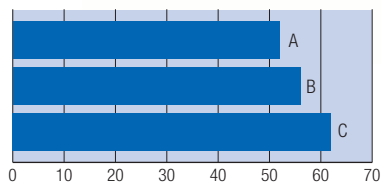
Hyvä "yrityskansalaisuus" on olennainen osa yrityskulttuuriamme. Noudatamme tinkimättä paikallisia lakeja ja tapoja, jotka asettavat vähimmäistason henkilöstöpolitiikalle, yhdyskuntasuhteille ja ympäristötyölle. Kaikkea toimintaamme leimaa korkea eettinen taso, ja odotamme samaa myös alihankkijoilta.

Huolenpito työntekijöistä, yhdenvertaisen kohtelun, koulutuksen ja työturvallisuuden varmistaminen, eettisyys sekä työntekijöiden oikeuksien ja ihmisarvon kunnioittaminen myös toimintoja yhdistettäessä tai karsittaessa on eduksi yhteiskunnalle ja paikallisille yhteisöille.

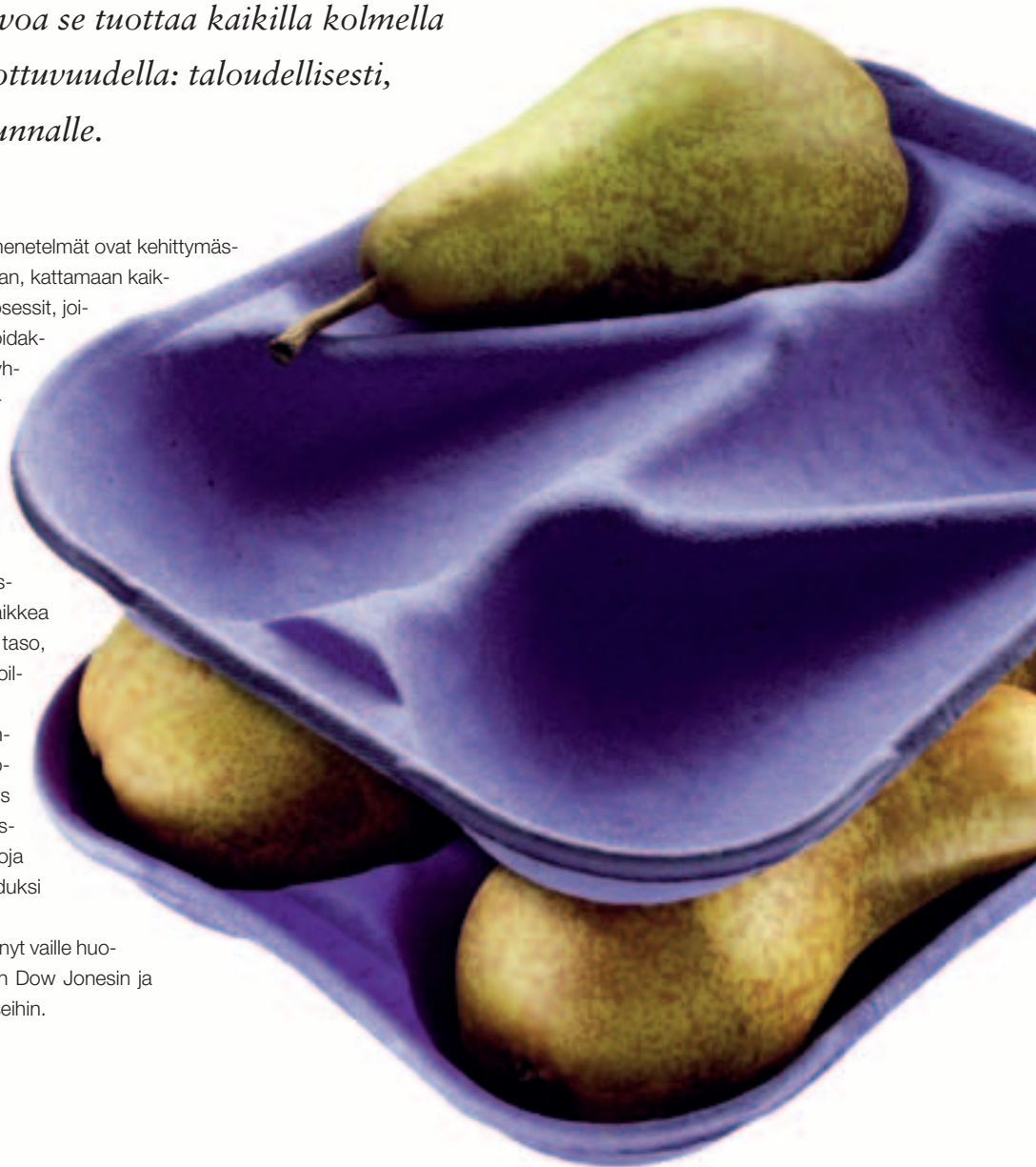
Toimintamme tällä saralla ei ole jäänyt vaille huomiota, ja Huhtamäen osake sisältyykin Dow Jonesin ja Kempenin kestäväen kehityksen indekseihin.

Kestäväen kehityksen saavutukset, DJSI

Lähde: SAM Research Inc., 2004



- A: Toimialan keskiarvo maailmanlaajuisesti
- B: Huhtamäki
- C: Toimialan paras yhtiö maailmanlaajuisesti



Henkilöstö

- Vuoden lopussa Huhtamäellä oli 15.531 työntekijää, 23 enemmän kuin vuoden 2003 päättyessä.
- Euroopassa henkilöstön määrä supistui 293 henkilöllä ja oli 7.352. Kehitys heijasti käynnissä olevaa tuotannon rationalisointia.
- Amerikan alueella työvoima lisääntyi 35 henkilön verran ja oli 3.949. Aasian, Oseanian ja Afrikan alueella kasvua oli 273 henkilöä ja henkilöstön kokonaismäärä 4.230. Kasvu johtui Vietnamin uuden tehtaan käynnistymisestä.

Vuonna 2004 henkilöstöorganisaation laajana kehittämiskohteena oli suorituksen arviointiin, yhteisten ja henkilökohtaisten tavoitteiden asettamiseen sekä henkilökohtaisen kehittymisen seurantaan liittyvien HR-prosessien kehittäminen.

Aiemmin vuosittain tehtävää asiantuntijoita ja esimiehiä koskevaa kehityskeskustelu-prosessia laajennettiin siten, että nyt siihen kuuluu myös puolivuositain käytävä esimies-alaiskeskustelu. Tämä edellytti maailmanlaajuisen GRIP-henkilöstönkehitysjärjestelmän jatkokehitystä.

Esimiehiä valmennettiin henkilökohtaisten kehittämissuunnitelmien tekemisessä, ja kaikilla organisaatiossa panostettiin niin prosessien kuin henkilöiden itsensä jatkuvaan kehittämiseen.

- Keskitetysti järjestettäviin maailmanlaajuisiin ohjelmiin osallistui 194 esimiestä ja asiantuntijaa yhteensä 525 koulutuspäivän ajan.

Sisäistä rekrytointiprosessia kehitettiin ja uutta konserninlaajuisia intranet-sovellusta hyödynnettiin avointen tehtävien tiedottamisessa koko henkilöstölle. Kansainvälistä tehtäväkiertoa tapahtuikin edellisvuotista enemmän. Tämän trendin odotetaan jatkuvan ja se on myös erityinen painopistealue vuonna 2005.

- European Works Council (EWC) piti vuotuisen kokouksensa maaliskuussa. Kokouksessa käsiteltiin Euroopan toiminnan uudelleenjärjestelyjä, henkilöstön koulutukseen, työturvallisuuteen ja työterveydenhoitoon liittyviä asioita sekä tutustuttiin vuonna 2005 mukaan tulevien uusien jäsenmaiden Puolan ja Tsekin tasavallan tehtaiden toimintaan ja tunnuslukuihin. Työvaliokunta kokoontui kahdesti.
- Elokuussa järjestettiin maailmanlaajuinen HR-kokous, jonka tavoitteena oli henkilöstöjohdon lähentäminen liiketoimintaan ja paikallisten henkilöstöyksikköjen valmistaminen entistä aktiivisempaan rooliin tulevassa strategian tarkastelussa ja muutosten johtamisessa.

Vuonna 2005 tiedon ja osaamisen siirto yksikköjen kesken ja henkilötasolla on edelleen keskeinen tehtäväalue. Myös henkilökohtaisten kehittämisohjelmien laatua ja toimeenpanoa kehitetään edelleen ja konserninlaajuisia talent management -prosessia uudistetaan.



Viimeinen ojennus pinkalle esipainettuja kartonkiaihioita, ennenkuin ne taipuvat jäätelöpakkauksiksi Huhtamaki Systems -muotoilukoneessa.



Valjastamalla eri toimintojen osaaminen yhteisiin työryhmiin ja hankkeisiin voimme kanavoida laajan kokemuksemme innovatiivisiin ratkaisuihin ja siirtää parasta käytäntöä läpi organisaation.



Australia sai osansa vuotuisista palkinnoista, kun Oseanian kovista pakkauksista vastaava Phil Warburton nimettiin Vuoden Johtajaksi 2004 ja hänen Oseanian kuitupakkauksista vastaava kollegiansa Murray Hine otti vastaan yksikkönsä tunnustuspalkinnon käyttö pääoman hyvästä hallinnasta.

Ympäristö

Politiikat ja periaatteet

Huhtamäki allekirjoitti jo varhain Kansainvälisen kauppakamarin Kestävän kehityksen periaatteet ja on julkaissut maailmanlaajuisen ympäristöpolitiikan varmistaakseen kaikkialla yhdenmukaiset toimintaperiaatteet.

- Vuonna 2003 julkaisimme alihankkijoitamme koskevat eettiset säännöt (Code of Conduct for Huhtamäki Suppliers) ja vuonna 2004 saatoimme voimaan uudet eettiset periaatteet (Huhtamäki Ethical Principles), jotka koskevat henkilöstöämme.

Jo pakkaustemme kehittä- ja suunnitteluvaiheessa otamme huomioon paitsi asiakkaiden tarpeet sekä ankarat vaatimukset hygienian ja tuoteturvallisuuden osalta, myös luonnonvarojen säästämisen, uusiutuvien tai kierrätettyjen raaka-aineiden hyödyntämisen sekä itse pakkausten kierrätettävyyden.

- Vuonna 2004 toimimme Euroopan markkinoille "BioWare"-tuoteperheen, joka koostuu uusiutuvista raaka-aineista kuten kierrätyskuidusta ja biopolymeerista valmistetuista, kompostoitavista pakkaustuotteista.
- Virallistimme järjestelmän, jonka avulla kuitumateriaalin alkuperä on jäljitettävissä Euroopassa ja ulotamme sen muihinkin maantosiin.

Ympäristökysymykset sisältyvät vuorovaikutukseemme asiakkaiden, omistajien ja rahoittajien, alihankkijoiden, viranomaisten ja henkilöstömme kanssa.

- Huhtamäki on useinkin toimialajärjestön jäsen ja käyttää niitä aktiivisena kanavana vuorovaikutukseen viranomaisten ja muiden tahojen kanssa. Tällaisia järjestöjä ovat Euroopan pakkaus- ja ympäristöjärjestö (EUROPEN) sekä kansainvälinen biohajoavien muovien yhdistys (IBAW).

Keskeiset ympäristökysymykset

Toimintaamme liittyvät keskeiset ympäristökysymykset ovat energian kulutus, päästöt ilmakehään sekä kiinteä jäte.

- Viisi tehdasta kuuluu Euroopan päästökauppajärjestelmän (EUETS) piiriin, mutta sen välitön vaikutus Huhtamäkeen on vähäinen.
- Toimenpiteet EU:n tulevan hiilivetydirektiivin noudattamiseksi ovat hyvässä vauhdissa.
- EU:n pakkaus- ja pakkausjätedirektiivin edellyttämät keskeiset menettelyt toteutetaan.

Chinet-lautaset ovat osaa "BioWare" tuoteperhettä Euroopassa. Ne valmistetaan kartonkipikarituotannossamme syntyvistä leikkujätteistä.

Ympäristöorganisaatio ja -johtaminen

Ympäristöön, terveyteen ja työturvallisuuteen liittyvä toiminta tapahtuu pääasiassa yksikkötasolla. Jokainen tuotantolaitos on veloitettu laatimaan vuotuisen toimintasuunnitelman ja raportoimaan yhteismitallisia ympäristöön liittyviä tunnuslukuja. Yksikkötason tiedot yhdistetään pääkonttorissa pohjaksi yhtiön johtokunnan vuosittain käymälle ympäristökeskustelulle.

Ympäristöjohtaminen on tehtaillamme päivittäistä toimintaa. Tehtaista 47 % on ottanut käyttöön EMAS tai ISO 14001 -tyypin ympäristöjohtamisjärjestelmän tai osallistuu sisäisesti tarkastettuun järjestelmään kuten Environmental Care Yhdysvalloissa.

- Useat yksiköt ovat kehittämässä ympäristöjohtamistaan ISO 14001 -standardin mukaiseksi.
- Asiakkaan näkökulmasta tuotantohygieniajärjestelmät olivat vuonna 2004 kiireellisempiä, ja ne onkin otettu käyttöön yli 90 prosentissa tehtaistamme.
- ISO 9001 -laatuja järjestelmää sovelletaan yli 80 prosentissa tehtaistamme.

Ympäristöriskien hallinta on jatkuvaa toimintaa. Jokainen yksikkö tuottaa vuosittain raportin ympäristöjohtamiskäytännöstään erityisen ympäristö-, laatu- ja hygieniajärjestelmää koskevan arviointilomakkeen avulla.

- Sisäisiä tarkastuksia tehdään vuosittain tehtaissa, joiden osuus käyttömaisuudestamme on noin 60 %. Vuonna 2004 toteutettiin 45 tarkastuskäyntiä.
- Parhaita ympäristön- ja riskinhallintajärjestelmiä arvioidaan säännöllisesti konsernitason ja tulokset tiedotetaan yksiköille toimenpiteitä varten.





Ympäristökuormituksen kehitys

Tehtaiden ympäristökuormitusta seurataan keskeisin ympäristömittarein. Näiden järjestelmällinen keräys aloitettiin vuonna 2002. Seuraavassa taulukossa esitetään koko konsernin yhteenveto vuodelta 2004.

Tärkeimmät ympäristömittarit 2004

Ympäristömittari	Määrä	Yksikkö
Energia	8.250.000	GJ
Kemikaalit yhteensä	39.800	tonnia
Mistä liuottimia	15.900	tonnia
Kaatopaikkajäte	39.300	tonnia
Kierrätettävä jäte	80.000	tonnia
Ongelmajäte	5.800	tonnia
CO ₂ -päästöt	756.900	tonnia
VOC -päästöt	8.235	tonnia
Veden käyttö	13.750.000	m ³
Poistuvan veden määrä	12.800.000	m ³
Ympäristöinvestoinnit yhteensä	1.569.999	EUR

* VOC=volatile organic compounds, herkästi haihtuvat hiilivedyt

Konsernitason lukuja analysoidaan sisäisesti mm. teknologia- ja aluepohjaisesti tavoitetasojen asettamiseksi ja parhaiden käytäntöjen levittämiseksi.

Tavoitteet

Yhtiö jatkaa työtään saavuttaakseen ympäristökuormituksensa pitkän tähtäyksen kevennystavoitteet, jotka johtokunta asetti vuonna 2003:

- Energian kulutuksen vuotuinen vähennys 2 %, hiilivety päästöjen vähentäminen 10 prosentilla ja sisäisen jätteenkierrätysasteen nostaminen 85 prosenttiin vuoden 2007 loppuun mennessä.

Vuotuiset toimintasuunnitelmat on arvioitu ja niitä on kehitetty edelleen vuodeksi 2005. Edelleen vuonna 2004 valittiin työterveys- ja työturvallisuustilanteen seuraamiseen yksikkötasolla käytettävät mittarit, ja kuukausiraportointi on aloitettu. Konsernitason tavoitteet asetetaan, kun perustieto on kerätty ja analysoitu.



Soikea muoto, kolmiulotteinen pintakuviointi ja suurella tarkkudella ruiskupuristettu kansi tekevät tästä Puolassa valmistetusta leviterasiasta sopivan pakkauksen premiumluokan tuotteille.

Huhtamäen osake

Vuonna 2004 kaupankäynti Huhtamäen osakkeilla Helsingin Pörssissä oli aktiivista, ja keskimääräinen päivittäinen vaihto kasvoi vuoden 2003 1,8 miljoonasta eurosta 3,0 miljoonaan euroon. Osakkeen päätöskurssi 31.12. oli 11,87 euroa, 27 % korkeampi kuin vuotta aiemmin. Yhtiön markkina-arvo vuoden lopussa oli 1.167,2 miljoonaa euroa. Osakkeenomistajien lukumäärä oli 18.303 verrattuna vuoden 2003 lukuun 18.806, ja ulkomaalaisten osakkeenomistajien osuus 31.12. oli 24,5 %. Hinnat ja vaihtomäärät esitetään seuraavalla sivulla osakekurssin kehitystä kuvavassa kaaviossa.

Osakkeet ja osakepääoma

- Yksi osakesarja
- Kirjanpidollinen vasta-arvo on 3,40 euroa.
- Kukin osake oikeuttaa yhteen ääneen yhtiökokouksessa.
- Optio-oikeuksien perusteella vuonna 2004 liikkeeseen laskettiin uusia osakkeita 2.173.980.
- Osakkeiden lukumäärä 31.12.2004 oli 103.396.772, mikä sisältää 5.061.089 yhtiön hallussa olevaa omaa osaketta (5% yhtiön rekisteröidystä osakepääomasta ja äänioikeudesta). Liikkeessä olevien osakkeiden nettomäärä oli 98.335.683.
- Osakkeiden keskimääräinen kappalemäärä vuonna 2004 oli 96.734.981 (ei sisällä yhtiön hallussa olevia osakkeita).
- Osakepääoma 31.12.2004 oli 351.549.024,80 euroa.
- Vähimmäisosakepääoma 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) päällyställä
- Kaupankäyntierä 50 osaketta
- Luokitus: elintarviketeollisuus

Tunnukset

HEX: HUH1V
HUH1VEW100 (2000 A-optio)
HUH1VEW200 (2000 B-optio)
HUH1VEW300 (2000 C-optio)
HUH1VEW103 (2003 A-optio)
HUH1VEW203 (2003 B-optio)
HUH1VEW303 (2003 C-optio)
Reuters: HUH1V.HE
Bloomberg: HUH1V.FH

Osingonjakoehdotus

Hallitus ehdottaa 30.3.2005 pidettävälle yhtiökokoukselle 0,38 euron osinkoa osaketta kohti. Osinko maksetaan 11.4.2005 osakkeenomistajille, jotka on merkitty osakasrekisteriin 4.4.2005.

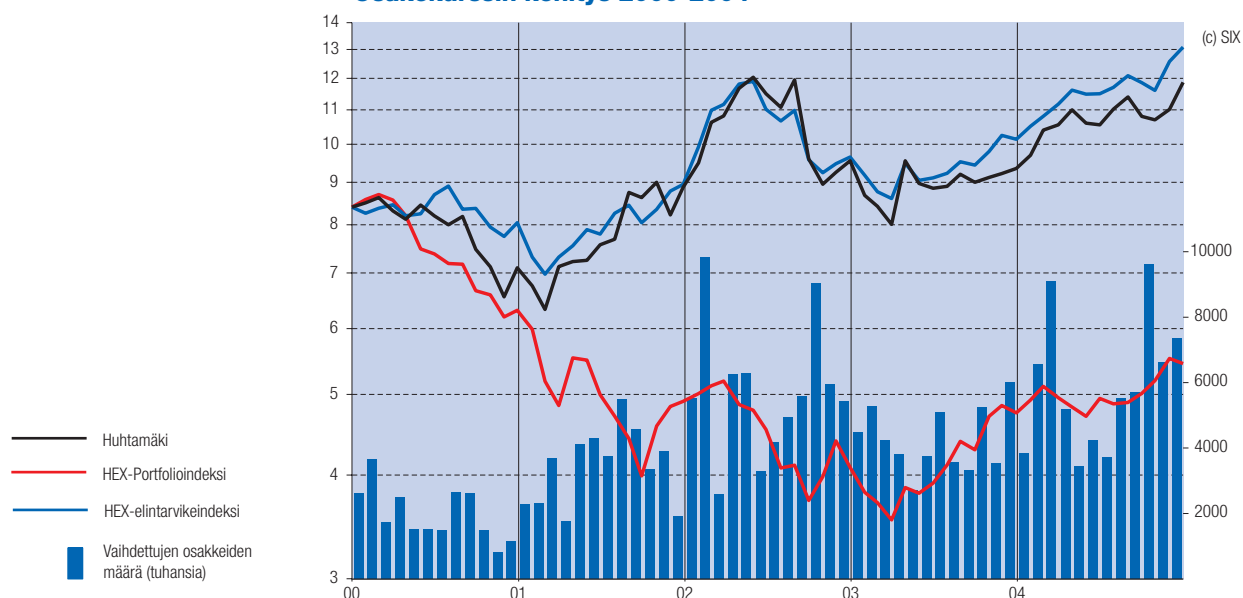
Valtuutukset

Hallitus on valtuutettu päättämään yhtiön omien osakkeiden luovutuksesta vuoden kuluessa yhtiökokouksesta. Hallitus ehdottaa 30.3.2005 pidettävälle yhtiökokoukselle vastaavaa valtuutusta.

Optio-ohjelmat

Yhtiön optio-ohjelmiin kuuluu yli 140 ylemmän ja keski johdon edustajaa, jotka ovat yhtiön tai sen tytäryhtiöiden palveluksessa. Mikäli vuosien 2000 ja 2003 optio-ohjelmat merkitään täysimääräisesti, voidaan vuosina 2005-2009 antaa yhteensä 5.850.000 uutta osaketta (5,7 % koko osakekannasta). Yhtiön 2000 C-optiot listattiin Helsingin Pörssissä toukokuun alussa. Yksityiskohtaisempi selonteko annetaan tilinpäätöksen liitetietojen kohdassa 21.

Osakekurssin kehitys 2000-2004



Osakkeeseen liittyvät tunnusluvut

		FAS			IFRS	
		2000	2001	2002	2003	2004
Voitto osaketta kohti	EUR	0,65	0,74	0,86	0,38	0,53
Voitto osaketta kohti (laimennettu)	EUR			0,86	0,38	0,53
Liiketoiminnan kassavirta osaketta kohti	EUR	0,61	2,63	1,85	1,96	1,72
Osinko osaketta kohti	EUR	0,28	0,31	0,38	0,38	0,38 ¹⁾
Osinko/voitto osaketta kohti	%	43,1	41,9	44,2	100,0	71,7 ¹⁾
Osinkotuotto	%	3,9	3,5	4,0	4,1	3,2 ¹⁾
Oma pääoma osaketta kohti	EUR	8,2	8,64	8,26	7,85	7,95
Osakekurssin kehitys						
Alin vaihtokurssi	EUR	6,38	6,13	8,22	7,89	9,40
Ylin vaihtokurssi	EUR	9,13	9,25	12,38	9,85	12,30
Kurssi 31.12.	EUR	7,1	8,88	9,55	9,35	11,87
Muutos ajanjaksolla	EUR	-15,5	25,1	7,5	-2,1	27,0
Osakkeiden markkina-arvo 31.12.	milj. EUR	893,9	898,3	931,6	899,1	1.167,2
Osakkeenomistajia 31.12.		15.765	15.669	15.943	18.806	18.303
Osaketuotto %, viisi viimeistä tilikautta ²⁾	%	14,5	2,5	3,1	6,3	10,7 ¹⁾
Osakkeiden keskimääräinen kappalemäärä ³⁾		125.903.852	117.117.696	100.769.970	96.292.220	96.734.981
Osakkeiden kappalemäärä vuoden lopussa ³⁾		125.903.852	101.215.792	97.547.792	96.161.703	98.335.683
Vaihto, kpl (1.000 osaketta)		23.679.408	41.359.940	66.996.986	51.050.523	70.919.815
Suhteessa osakkeiden keskimääräiseen kappalemäärään	%	18,8	35,3	66,5	53,0	73,3
P/E luku		10,9	12,0	11,1	24,6	22,4

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

Taloustiedotus

Vuonna 2005:

- 30.3. Varsinainen yhtiökokous
- 20.4. Osavuositarkastus: ensimmäinen vuosineljännes
- 3.8. Osavuositarkastus: toinen vuosineljännes
- 20.10. Osavuositarkastus: kolmas vuosineljännes

Vuosikertomukset, osavuositarkastukset ja muut tiedotteet ovat saatavilla ja tilattavissa Huhtamäen verkkosivuilta www.huhtamaki.com

Yhtiö ei postita vuosikertomusta tai osavuositarkastuksia 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 yhtiön osakasluetteloon. Osakkeenomistajan on ilmoitettava yhteystietojen muutoksista tilinhoitajalleen tai jos kyseessä on hallintarekisterissä oleva osakkeenomistaja, omalle pankilleen tai muulle arvopaperihoitajalleen.

Sijoittajayhteydet

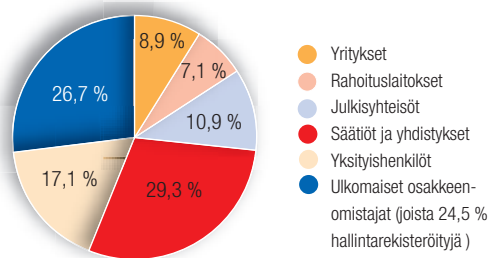
Huhtamäki Oyj, sijoittajasuhteet
Puh (09) 6868 8519 (suora)
Faksi (09) 6868 8311
ir@huhtamaki.com

Suurimmat osakkeenomistajat 31.12.2004*

Omistaja	Osakkeita / ääniä 31.12.2004
1. Suomen Kulttuurirahasto	16.268.332
2. Svenska litteratursällskapet i Finland	4.400.800
3. Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	2.755.527
4. Suomen Kulttuurirahaston kannatusyhdistys ry	2.150.000
5. Valtion Eläkerahasto	1.700.000
6. Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma	1.406.962
7. Odin Förvaltning AS	1.024.050
8. Keskinäinen eläkevakuutusyhtiö Tapiola	868.600
9. Sijoitusrahasto OP-Delta	799.488
10. Sijoitusrahasto Pohjola Finland Value	727.300
11. Eläkesäätiö Polaris Pensionsstiftelse	609.248
12. Keskinäinen eläkevakuutusyhtiö Etera	579.580
13. Keskinäinen vakuutusyhtiö Tapiola	513.164
14. Orkla AS	485.000
15. Placeringsfonden Aktia Capital	436.700
16. Osakerahasto Sampo Suomi	401.450
17. Yrjö Jahnssonin Säätiö	400.000
18. Kansaneläkelaitos	400.000
19. Keskinäinen henkivakuutusyhtiö Tapiola	371.500
20. Nordea henkivakuutus Suomi Oy	362.793

* Ei sisällä hallintorekisteröityjä osakkeita eikä yhtiön hallussa olevia omia osakkeita.

Omistussuhteet 31.12.2004*



Osakkeiden lukumäärä	Osakkeenomistajien lukumäärä	% osakkeenomistajista
1 - 100	2.572	14,06
101 - 1.000	10.719	58,58
1.001 - 10.000	4.544	24,83
10.001 - 100.000	384	2,10
100.001 - 1.000.000	72	0,39
1.000.001 - 10.000.000	6	0,03
10.000.001 -	1	0,01
Yhteensä	18.298	100,00

* Ei sisällä hallintorekisteröityjä osakkeita eikä yhtiön hallussa olevia omia osakkeita.

Huhtamäkeä seuraavat analyytikot

Alfred Berg

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

Carnegie Investment Bank AB, Finland

Kia Aejmelaesus +358 9 6187 1234
kia.aejmelaesus@carnegie.fi

Cazenove & Co. Ltd

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

eQ Pankki Oy

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

Danske Equities

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

Deutsche Bank AG

Pontus Grönlund +358 9 2525 2552
pontus.gronlund@db.com

Enskilda Securities

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

Evli Pankki Oy

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

FIM Pankkiiriliike Oy

Kim Gorschnelk +358 9 6134 6234
kim.gorschnelk@fim.com

Handelsbanken

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

Impivaara Securities Ltd

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

Kaupthing Bank Oyj

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

Mandatium Pankkiiriliike Oy

Noora Alestalo +358 10 236 4794
noora.alestalo@mandatum.fi

Merrill Lynch

Mads Asprem +44 20 7996 4180
aspremad@exchange.uk.ml.com

Opstock Oy

Jari Räisänen +358 10 252 4408
jari.raisanen@opstock.fi

UBS

Fredrik Liljewall +46 8 453 7313
fredrik.liljewall@ubsw.com

*Joustopakkaukset - sekä pienet
steriloitavat annospussit että
suuret monikerroksiset kuiva-
muonapussit - valtaavat yhä alaa
lemmikkiruokien pakkauksina.*



Hallinnointi- ja ohjausjärjestelmä

Huhtamäki ryhtyi välittömästi kaikilta osin noudattamaan uutta suositusta pörssiyhtiöiden hallintoperiaatteista.

Osakeyhtiölaki sisältää yksityiskohtaisia määräyksiä pörssiyhtiöiden valvonnasta ja hallinnosta. Vuonna 1997 Keskuskauppakamari ja Teollisuuden ja Työntekijöiden keskusliitto TT laativat näitä täydentävän suosituskokoelman. Alkuvuodesta 2003 samat osapuolet sekä Helsingin Pörssi (HEX Oyj, nyt OMX AB:n osa) käynnistivät pörssiyhtiöiden hallintoperiaatteiden perusteellisen uudelleenarvion.

Tarkoitusta varten perustettiin asiantuntijatyöryhmä. Se laati yhteensä 57 perusteltua suositusta kaikista yritysten hallintoon liittyvistä aihepiireistä. "Suositus pörssiyhtiöiden hallintoperiaatteista" hyväksyttiin loppuvuodesta 2003 ja sisältyy nyt Helsingin Pörssin sääntöihin. Suositus tuli virallisesti voimaan 1.7.2004, mutta monien muiden pörssiyhtiöiden tavoin Huhtamäki ryhtyi noudattamaan sitä kaikin tavoin vuoden alusta. Vuoden 2004 aikana julkaistut selvitykset ja vertailut antoivat Huhtamäen hallinnolle ja ohjausjärjestelmille korkean arvosanan.

Huhtamäki Oyj (jäljempänä "yhtiö") noudattaa Helsingin Pörssin sääntöihin kuuluvaa suositusta hallinnointi- ja ohjausjärjestelmistä tässä osiossa tarkemmin esitellyin tavoin. Ajantasaista tietoa on saatavilla myös yhtiön internetsivuilla osoitteessa www.huhtamaki.fi.

Yhtiökokous

Yhtiön ylin päätäntävalta on yhtiökokouksella, jonka tehtävät ja menettelytavat on määritelty osakeyhtiölaissa ja yhtiöjärjestyksessä. Yhtiökokouksen päätettäviin asioihin kuuluvat mm. päätökset hallituksen jäsenten ja tilintarkastajien valinnasta, yhtiöjärjestyksen muuttamisesta, osakepääoman korottamisesta ja alentamisesta sekä optio-oikeuksien antamisesta.

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

Osakkeenomistajalla on oikeus saada haluamansa asia yhtiökokouksen käsiteltäväksi, jos hän sitä kirjallisesti hallitukselta vaatii niin hyvissä ajoin, että asia voidaan sisällyttää kokouskutsuun.



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 kymmenen päivää ennen yhtiökokousta merkittynä osakkeenomistajaksi Arvopaperikeskuksen ylläpitämään yhtiön osakasluetteloon.

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

Ylimääräinen yhtiökokous on pidettävä, kun hallitus katsoo siihen olevan aiheutta. Ylimääräinen yhtiökokous on niin ikään pidettävä, jos tilintarkastaja tai osakkeenomistajat, joilla on vähintään yksi kymmenesosa kaikista osakkeista, kirjallisesti sitä vaativat ilmoittamalla 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 2004 yhtiön hallituksessa oli kahdeksan jäsentä.

Osakeyhtiölaissa ja yhtiöjärjestyksessä erikseen määriteltyjen tehtävien lisäksi hallitus päättää muun muassa yhtiön taloudellisista ja strategisista tavoitteista, keskeisistä toimintatavoista, strategisista toimintasuunnitelmista, vuosisuunnitelmista, merkittävistä yritys-kaupoista sekä yli 25 milj. euron määräisistä investoinneista. Hallitus nimittää yhtiön toimitusjohtajan ja muut johtokunnan jäsenet, päättää ylimmän johdon palkkauksesta, arvioi vuosittain johdon toiminn-

Robertus van Gestel sekä Jukka Viinanen ovat yhtiöstä riippumattomia hallituksen jäseniä. Hallitus katsoo myös, että kaikki muut jäsenet paitsi Paavo Hohti ovat riippumattomia yhtiön merkittävästä osakkeenomistajasta.

Tarkemmat tiedot hallituksen jäsenistä löytyvät osiosta Hallinto ja tilintarkastajat.

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 osoittamien-
sa tehtävien hoitamisesta.



Korkealuokkaiset Vendiso automaatti-pikarit yhdistävät muovin ja kartongin hyvät ominaisuudet. Kartonkivaippa takaa paremman lämmöneristyksen ja hyvän painojäljen.

taa ja yhtiökokouksen valtuutuksen perusteella päättää optio-oikeuksien luovuttamisesta yhtiön tai sen tytäryhtiön johtohenkilöille.

Hallitus kokoontuu vähintään kuusi kertaa vuodessa. Yhdes-
sä kokouksessa vuosittain käsitellään pelkästään yhtiön strategiaa. Hallitus arvioi myös vuosittain oman toimintansa. Vuonna 2004 hallitus piti 10 kokousta. Hallituksen jäsenten keskimääräinen osallistuminen hallituksen kokouksiin oli 97 %.

Varsinainen yhtiökokous, joka pidettiin 22.3.2004, 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. Palkkiota ei makseta niille hallituksen jäsenille, jotka ovat toimi- tai työsuhteessa yhtiöön tai sen tytäryhtiöön.

Hallitus katsoo, että Veli Sundbäck, Paavo Hohti, Eija Ailasmaa,

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

Nimitysvaliokunta valmistele hallituksen jäsenten valintaa koskevan ehdotuksen ja hallituksen jäsenten palkkioita koskevan ehdotuksen yhtiökokoukselle. Nimitysvaliokunta keskustelee myös johtokunnan jäsenten nimityksistä. Valiokunta kokoontuu vähintään kerran vuodessa ennen varsinaista yhtiökokousta.

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

Tarkastusvaliokunta käsittelee tilinpäätöstä, kirjanpitoikäytäntöä ja sisäistä raportointijärjestelmää, valvoo sisäistä tarkastustoimin-

taa, arvioi riskien arviointi- ja hallintamenetelmien riittävyttä sekä valmistelee yhtiökokoukselle tilintarkastajien valintapäätöksen. Tarkastusvaliokunnan kokouksiin osallistuvat jäsenten lisäksi talousjohtaja sekä tilinpäätöstä ja osavuositarkastuksia käsiteltäessä tilintarkastajat.

Vuonna 2004 nimitysvaliokunta kokoontui 3 kertaa, henkilöstövaliokunta 3 kertaa ja tarkastusvaliokunta 4 kertaa.

Hallituksen valiokuntien jäsenyydet ovat seuraavat:

- Nimitysvaliokunta: Veli Sundbäck (pj.), Paavo Hohti;
- Henkilöstövaliokunta: Veli Sundbäck (pj.), George V. Bayly, Anthony J.B. Simon; ja
- Tarkastusvaliokunta: Jukka Viinanen (pj.), Eija Ailasmaa, Robertus van Gestel, Paavo Hohti.

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 keskitettyjä ostopäätöksiä, henkilöstöhallintoa, lakiasioita sekä konsernin markkinointia ja viestintää. Henkilökohtaiset vastualueet käyvät tarkemmin ilmi osiosta Hallinto ja tilintarkastajat.

Toimitusjohtajan palkkaeduista päättää yhtiön hallitus.

Yhtiön toimitusjohtajana toimi 31.8.2004 asti Timo Peltola. Toimitusjohtajan tehtävästä hänelle suoritettiin vuonna 2004 palkkiota 430.161,48 euroa, josta 26.606,48 euroa suoritettiin kannustinpalkkiona vuodelta 2003.

Yhtiön toimitusjohtajana on toiminut 1.9.2004 alkaen Heikki Takanen. Vuoden 2004 aikana hänelle suoritettiin palkkiota 188.492,16 euroa ja myönnettiin 50.000 kappaletta tunnuksella 2003 B merkittäviä optio-oikeuksia.

Yhtiön ja Heikki Takasen välillä tehdyn sopimuksen mukaan Takanen ja yhtiö voivat irtisanoa toimitusjohtajasopimuksen päättymään kuuden kuukauden kuluessa irtisanomisesta.

Mikäli yhtiö irtisanoa sopimuksen päättymään, yhtiö suorittaa erokorvauksena Heikki Takaselle 12 kuukauden palkkaa vastaavan määrän, mikäli sopimus irtisanoon viimeistään 31.8.2005, ja kahdeksantoista 18 kuukauden palkkaa vastaavan määrän, mikäli sopimus irtisanoon 31.8.2005 jälkeen.

Heikki Takasella on oikeus siirtyä eläkkeelle 60 vuotta täytettyään. Hänen eläkkeensä määrä on sopimuskauden aikana kertyneen TEL-eläkkeen ja yhtiön järjestämän vapaaehtoisen ryhmäeläkkeen yhteismäärä.

Muiden johtokunnan jäsenten palkkioista päättää hallitus. Muiden johtokunnan jäsenten yhteenlaskettu palkkio vuonna 2004 oli 1.453.472,90 euroa, josta 89.893,41 euron osuus oli kannustinpalkkioita vuodelta 2003. Johtokunnan jäsenillä on oikeus siirtyä eläkkeelle 60 vuotta täytettyään. Johtokunnan jäsenten työsuopimukset voidaan puolin ja toisin irtisanoa päättymään 3 – 6 kuukauden irtisanomisaikaa käyttäen riippuen työsuhteen pituudesta. Mikäli yhtiö päättää johtokunnan jäsenen työsuopimuksen johtokunnan jäsenestä riippumattomasta syystä, yhtiö suorittaa johtokunnan jäsenelle irtisanomisajalta määräytyvän palkan ja etujen lisäksi korvauksen, joka vastaa työsuhteen pituuden mukaan määräytyvää 6 – 18 kuukauden palkan ja etujen yhteismäärää. Yhtiön johdolla on tavallinen johdon vastuuvakuutus.

Muilla johtokunnan jäsenillä kuin toimitusjohtajalla on yhteensä 235.800 optio-oikeutta vuosien 2000 ja 2003 optiojärjestelyjen perusteella. Vuonna 2004 heille myönnettiin yhteensä 100.000 uutta optio-oikeutta. Optio-oikeudet sekä osakkeenomistus yhtiössä käyvät ilmi Hallinto ja tilintarkastajat -osiosta.

Yhtiön sisäiset toimintaperiaatteet ja menettelytavat on ohjeistuksissa, 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.

Muut 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 kehitysarvioon. Henkilökohtaisiin tavoitteisiin perustuvat kannustinjärjestelmät ovat laajassa käytössä ulottuen nuorempaan päällikkötasoon ja asiantuntijoihin.

Yhtiön ylemmän johdon vuotuinen kannustinpalkkio perustuu yhtiön tulokseen ja henkilökohtaisten tavoitteiden saavuttamiseen. Pitkän aikavälin kannustimena toimivat aika ajoin myönnettävät optio-oikeudet.

Kaikkiaan optiojärjestelyjen piirissä on yli 140 ylemmän ja keski-johdon edustajaa, jotka ovat yhtiön tai sen tytäryhtiöiden palveluksessa. Mikäli vuosien 2000 ja 2003 optio-ohjelmat merkitään täysimääräisesti, niiden perusteella voidaan antaa vuosina 2005–2009 yhteensä 5.850.000 uutta osaketta, mikä vastaa noin 5,7 % koko osakekannasta.

Sisäpiirihallinto

Yhtiö noudattaa toiminnassaan Helsingin Pörssin sääntöihin kuuluvaa sisäpiiriohjetta, minkä lisäksi yhtiössä noudatetaan eräitä pörssin sääntöjä tiukempia ohjeita.

Yhtiön sisäpiiriin kuuluvat pysyvästi arvopaperimarkkinalain mukaisesti asemansa perusteella hallituksen jäsenet, toimitusjohtaja ja tilintarkastajat. Näiden lisäksi sisäpiiriin kuuluvat pysyvästi 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 pysyvään sisäpiiriin kuuluvat henkilöt eivät saa käydä kauppaa yhtiön arvopapereilla neljän viikon aikana ennen yhtiön tilinpäätöksen julkistamista eivätkä kahden viikon aikana ennen osavuositarkastuksen julkistamista.

Yhtiö ylläpitää sisäpiirirekisteriään Suomen Arvopaperikeskus Oy:n SIRE-järjestelmässä. Hankekohtaisten sisäpiirirekisterien ylläpidosta vastaa yhtiön lakiasianosasto.

Yhtiön sisäpiirirekisterissä olevien tietojen nähtävilläpito on toteutettu NetSire-järjestelmässä.

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. Yhtiön tilintarkastajina ovat toimineet tilintarkastusyhteisö KPMG Oy Ab:ta edustavat tilintarkastajat Esa Kaillala, KHT, ja Pekka Pajamo, KHT, sekä varatilintarkastajana Ari Ahti, KHT. Yhtiön tytäryhtiöiden tilintarkastajina ovat toimineet KPMG-yhteisöä edustavat tilintarkastusyksiköt kussakin maassa.

Vuonna 2004 konsernin tilintarkastuskustannukset olivat 1,0 milj. euroa. Lisäksi KPMG-yhteisöön kuuluvat tilintarkastusyksiköt ovat tarjonneet konserniin kuuluville yhtiöille muuta neuvontaa yhteensä 0,9 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.

Yhtiöjärjestys, osakassopimukset ja liputusilmoitukset

Yhtiön yhtiöjärjestyksen 11 §:ssä on määräys yhtiön osakkeenomistajan lunastusvelvollisuudesta. Yhtiöjärjestys sekä viimeisen 12 kuukauden aikana yhtiön tietoon tulleet liputusilmoitukset ovat nähtävillä yhtiön internetsivuilla www.huhtamaki.fi. Yhtiön tiedossa ei ole osakassopimuksia.

Hallinto ja tilintarkastajat

Hallitus (22.3.2004 alkaen)



Veli Sundbäck (1946)
Puheenjohtaja

Hallituksen jäsen alkaen:
7.10.1999
Päätoimi: Nokia Oyj, johtokunnan jäsen
Koulutus: oikeustieteen kandidaatti
Keskeinen työkokemus:
Ulkoasiainministeriön valtiosihteeri; Ulkoasiainministeriön kauppapolitiininen alivaltiosihteeri; Ulkoasiainministeriö, eri tehtävissä Helsingissä, Brysselissä ja Genevessä
Keskeiset luottamustoimet:
Elinkeinoelämän Keskusliitto, kauppapoliittisen valiokunnan puheenjohtaja; EICTA (European Information, Communications and Consumer Electronics Technology Industry Association), hallitus; Yhdistyneiden Kansakuntien Informaatio- ja viestintäteknologia-neuvottelukunnan johtoryhmän jäsen
Osakkeita: 16.816
Optioita: Ei optio-oikeuksia



Paavo Hohti (1944)
Varapuheenjohtaja

Hallituksen jäsen alkaen:
18.3.1999
Päätoimi: Säätiöiden ja rahastojen neuvottelukunta ry, toimitusjohtaja
Koulutus: filosofian tohtori, professori h.c.
Keskeinen työkokemus: Suomen Kuttuurirahasto, yliasiamies
Keskeiset luottamustoimet:
SanomaWSOY Oyj, hallitus
Osakkeita: Ei osakkeita
Optioita: Ei optio-oikeuksia



Eija Ailasmaa (1950)

Hallituksen jäsen alkaen:
22.3.2004
Päätoimi: Sanoma Magazines B.V., toimitusjohtaja
Koulutus: valtiotieteen maisteri
Keskeinen työkokemus:
Konsernin aikakauslehtikustannuksen johtotehtäviä, mm. Helsinki Median ja Sanoma Magazines Finlandin toimitusjohtajuus; aikaisemmin *Kodin Kuvalehden* päätoimittaja 1985-89; *Ilta-Sanomien* toimituksessa vuosina 1975-85
Keskeiset luottamustoimet:
Sanoma Magazines Finland Oy, hallitus; Hansprint Oy, hallitus
Osakkeita: Ei osakkeita
Optioita: Ei optio-oikeuksia



George V. Bayly (1942)

Hallituksen jäsen alkaen:
28.3.2003
Päätoimi: Whitehall Investors, LLC, liikkeenjohdon konsultti
Koulutus: MBA
Keskeinen työkokemus: Ivex Packaging Corporation, toimitusjohtaja; Olympic Packaging, Inc, toimitusjohtaja; Packaging Corporation of America (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: Ei osakkeita
Optioita: Ei optio-oikeuksia



Robertus van Gestel (1946)

Hallituksen jäsen alkaen:
22.3.2004
Päätoimi: Proudfoot Consulting, Executive Vice President Europe
Koulutus: MBA, PhD
Keskeinen työkokemus: Ford Motor Company, GTE, Mannesmann Tally and Anglo-Dutch Investments, Inc.
Osakkeita: Ei osakkeita
Optioita: Ei optio-oikeuksia



Timo Peltola (1946)

Hallituksen jäsen alkaen:
3.4.2001
Päätoimi: Huhtamäki Oyj, toimitusjohtaja, eläkkeellä
Koulutus: ekonomi, kauppat.tri h.c.
Keskeiset luottamustoimet:
Nordea Ab (publ.), hallituksen varapuheenjohtaja; Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen, hallintoneuvoston puheenjohtaja; Suomen Messut Osuuskunta, hallintoneuvosto; TellaSonera AB, hallitus
Osakkeita: 48.000
Optioita: 2000 C 20.000, 2003 A 50.000



Anthony J.B. Simon (1945)

Hallituksen jäsen alkaen:
7.10.1999
Päätoimi: Unilever N.V., johtaja, eläkkeellä
Koulutus: MA, MBA
Keskeinen työkokemus:
Bestfoods, Inc., varatoimitusjohtaja; Bowater Paper Corporation, packaging division
Osakkeita: 1.248
Optioita: Ei optio-oikeuksia.



Jukka Viinanen (1948)

Hallituksen jäsen alkaen:
7.10.1999
Päätoimi: Orion-Yhtymä Oyj, pääjohtaja
Koulutus: diplomi-insinööri
Keskeinen työkokemus:
Neste Oy, toimitusjohtaja
Keskeiset luottamustoimet:
Rautaruukki Oyj, hallituksen puheenjohtaja
Osakkeita: 1.448
Optioita: Ei optio-oikeuksia.

Sihteeri

Juha Salonen, varatuomari, ekonomi, lakiasiainjohtaja

Johtokunta



Heikki Takanen (1952)

Toimitusjohtaja ja johtokunnan puheenjohtaja

Toimitusjohtaja 1.9.2004 alkaen
Koulutus: diplomi-insinööri
Tullut yritykseen: 2004
Osakkeita: 5.000
Optioita: 2003 B 50.000, jotka myönnetty vuonna 2004



Henk Koekoek (1946)

Varapuheenjohtaja

Varatoimitusjohtaja, Euroopan joustopakkaus-, kalvo- ja kuitupakkausliiketoiminta vuodesta 2003
Ympäristö, terveys ja turvallisuus
Koulutus: diplomi-insinööri
Tullut yritykseen: 1973
Osakkeita: Ei osakkeita.
Optioita: 2003 A 25.000, 2003 B 25.000, joista vuoden 2004 aikana myönnetty optio-oikeudet 2003 B



Tony Combe (1962)

Varatoimitusjohtaja, Aasia-Oseania-Afrikka vuodesta 2000
Koulutus: BBA (Markkinointi)
Tullut yritykseen: 1986
Osakkeita: 6.000. Optioita: 2000 B 6.000, 2003 A 25.000, 2003 B 25.000, joista vuoden 2004 aikana myönnetty optio-oikeudet 2003 B



Timo Salonen (1958)

Varatoimitusjohtaja, Euroopan muovi- ja kartonkipakkausliiketoiminta vuodesta 2003, talousjohtaja o.t.o.
Koulutus: kauppatieteiden maisteri, oikeustieteen kandidaatti
Tullut yritykseen: 1991
Luottamustoimet: Pohjola-Yhtymä Oyj, hallitus
Osakkeita: 6.000.
Optioita: 2000 A 4.000, 2000 B 2.800, 2000 C 10.000, 2003 A 25.000, 2003 B 25.000, joista vuoden 2004 aikana myönnetty optio-oikeudet 2003 B



Kalle Tanhuanpää (1952)

Varatoimitusjohtaja, Pohjois-Amerikka vuodesta 2004
Koulutus: ekonomi
Tullut yritykseen: 1976
Luottamustoimet: Suomen Pakkausyhdistys ry, hallituksen puheenjohtaja; Mainostajien Liitto, hallitus
Osakkeita: 6.000.
Optioita: 2000 B 3.000, 2000 C 10.000, 2003 A 25.000, 2003 B 25.000, joista vuoden 2004 aikana myönnetty optio-oikeudet 2003 B

Tilintarkastajat

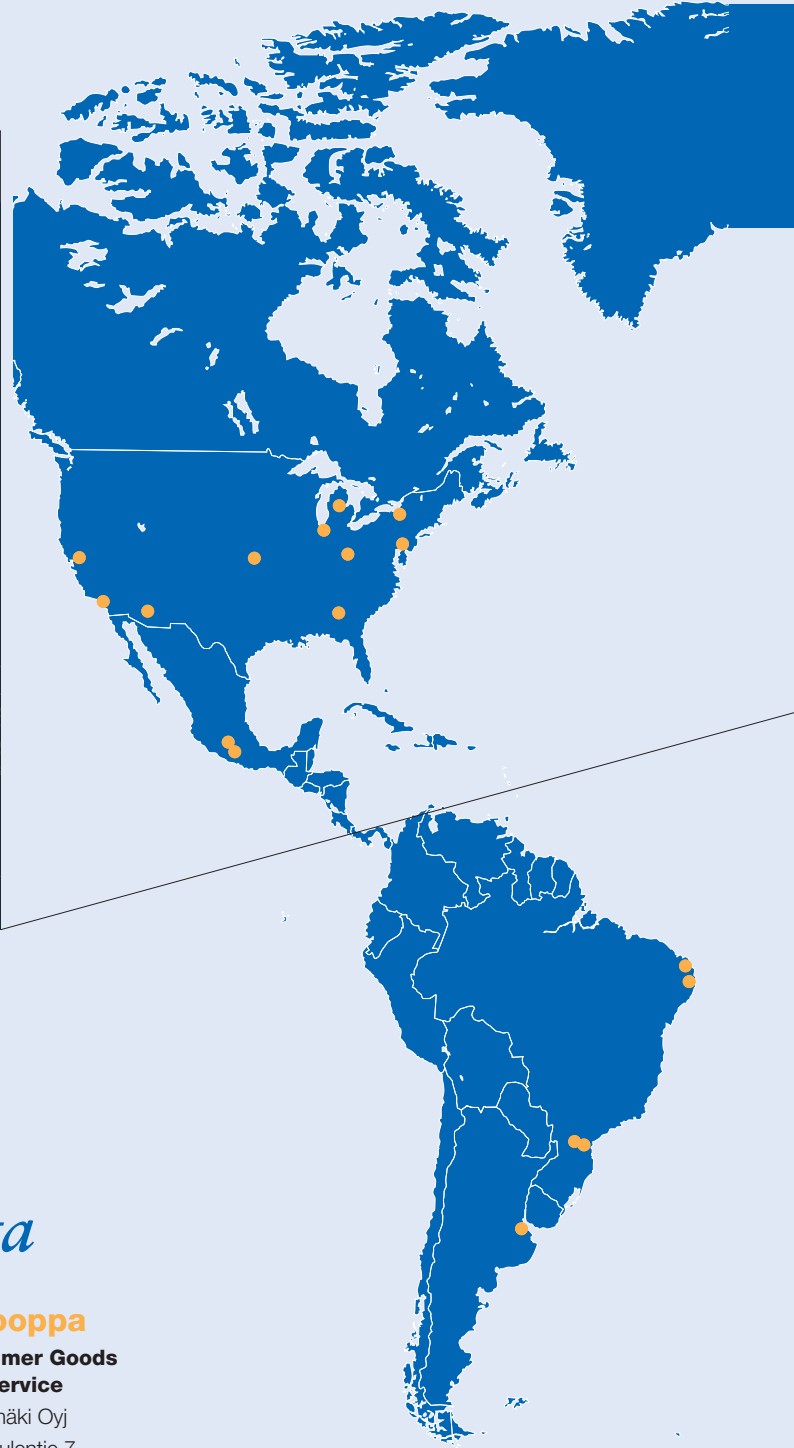
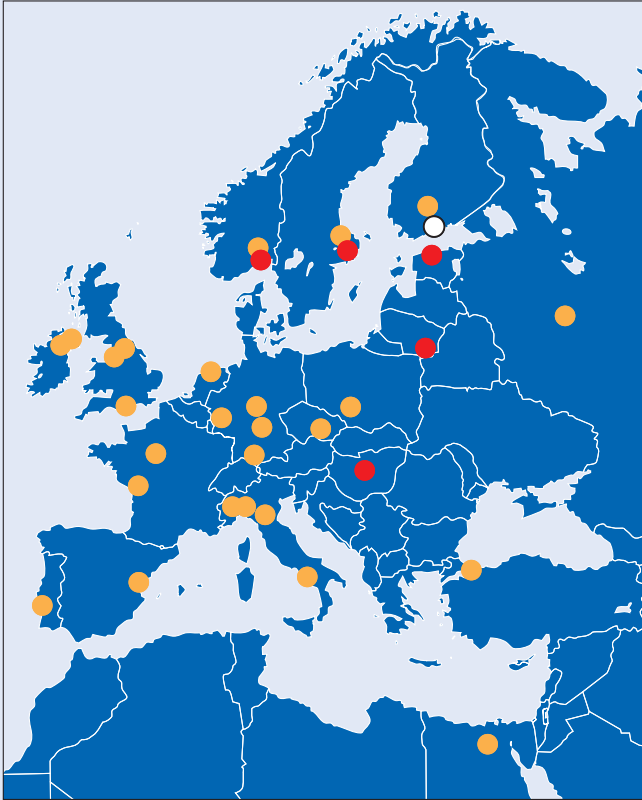
Esa Kalliala, KHT, KPMG Oy Ab
Pekka Pajamo, KHT, KPMG Oy Ab

Varatilintarkastaja

Ari Ahti, KHT, KPMG Oy Ab

KTM **Sakari Ahdekivi** on nimetty talousjohtajaksi (Chief Financial Officer) ja johtokunnan jäseneksi 15.3.2004 alkaen.

Esitetyt henkilötiedot ja omistukset perustuvat 31.12.2004 tietoihin.



Keskeisiä osoitteita

Konserni

Huhtamäki Oyj
Länsituulentie 7
FI-02100 Espoo
Puh. (09)686881
Faksi (09)660622

Huhtamäki Finance B.V.
Jupiterstraat 102
2132 HE Hoofddorp,
The Netherlands
Puh. +31 (0)235679988
Faksi +31 (0)235679989

Eurooppa

Consumer Goods Foodservice

Huhtamäki Oyj
Länsituulentie 7
FI-02100 Espoo
Puh. (09)686881
Faksi (09)660622

Amerikka

Consumer Goods Foodservice Retail

Huhtamäki Americas, Inc
9201 Packaging Drive
De Soto, Kansas 66018
United States (USA)
Puh. +1 (0)9135833025
Faksi +1 (0)9135838756



Latinalainen Amerikka

Huhtamaki do Brasil Ltda.
Rua Brasholanda, 01
Curitiba 83322-070
Pinhais-PR, Brazil
Puh. +55 (0) 41 661 1000
Faksi+55 (0) 41 661 1170

Aasia-Oseania-Afrikka

Huhtamaki Australia Limited
406 Marion Street
2200 Bankstown, N.S.W.
Australia
Puh. +61 (0) 297087400
Faksi+61 (0) 2979 10396

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

Menestystuotteita vuodelta 2004



Intia: Castrolin öljyt suojattu kutistekalvolla

Castrol (BP), yksi maailman johtavista voiteluöljyjen valmistajista ja markkinoijista tunsu johtoasemansa uhatuksi Intian markkinoilla laajalle levinneiden tuotemerkkiensä väärennysten takia. Korkealuokkaiset voiteluöljyt myytiin yhden ja viiden litran astioissa, jotka valmistettiin korkeatehokkuusisesta polyeeteenistä. Asiakas halusi astioihin suojaominaisuuden, jota kuluttaja tunnistaisi helpommin aidon tuotteen ja näkisi samalla, että pakkaus on avaamaton.

Huhtamäen Intian yksikkö ehdotti kutistekalvoa, jossa käytettäisiin moniväristä grafiikkaa, turvalogogrammia ja avaamattomuuden varmistavaa ominaisuutta. Ratkaisun avulla myös vähemmän tarkkasilmäiset ostajat tunnistaisivat voiteluöljyastiat helposti. Suojaavan kutistekalvon toteutuksen jälkeen myynti kasvoi merkittävästi. Koska ratkaisu osoittautui tehokkaaksi keinoksi väärennöksiä vastaan, British Petroleum (BP) ottaa sen käyttöön kaikkialla Aasian ja Tyynenmeren alueella. Tämä keksintö sai WorldStar -palkinnon vuonna 2004.

Ben & Jerry's -jäätelöpakkaukset

Kesäkuussa 2003 Unilever Pohjois-Amerikassa pyysi Huhtamäkeä tekemään ehdotuksen Ben & Jerry's -jäätelöpakkauksista. Pyyntö oli äärimmäisen perusteellinen, ja tammikuussa 2004 saimme iloksemme tietää, että ehdotuksemme oli hyväksytty.

Valtaosa Ben & Jerry's -pakkauksista valmistetaan Fultonin tehtaassa New Yorkissa taustatukenaan muita tehtaita Yhdysvalloissa ja Euroopassa. Toimitukset aloitettiin syyskuussa 2004, ja vuoden aikana asiakkaalle toimitettiin myös uuden sukupolven täyttökone, joka on tuotantokyvytään 30 % aiempia koneita nopeampi.

Huhtamäen valintaan oli monta tärkeää syytä. Uusien erien läpimenoaika lyheni kuudesta viikosta kolmeen. Pystyimme myös lyhentämään toistuvien tilausten läpimenoaika kolmesta viikosta kahteen. Varakapasiteetin käyttömahdollisuus eli pakkausten painattaminen ja muotoilu monissa eri yksiköissä helpotti päätöstä. Muita merkittäviä tekijöitä olivat kyky valmistaa tuotteita maailmanlaajuisesti, laaja pakkaustuotteiden valikoima sekä jatkuva sitoutuminen pakkausuuksien kehittämiseen.



Laatupalkinto Huhtamäelle Hong Kongissa

Hong Kongin yksikköme pääteknologiat ovat kovat kartonkipakkaukset ja syvävedetyt muovipakkaukset. Tärkeimpiä tuotteita ovat kartonkikupit ja -rasiat, kartonkikotelot sekä muovikannet ja -pillit. Tärkeimmät asiakassegmentit ovat tarjoilu- ja kuluttajapakkauskategorioiden.

Hong Kongin teollisuuden laatu-palkinnot jaetaan vuosittain tunnustuksena laadukkaasta työstä ja samalla edistäen teollisuuden hyväksi havaittuja käytäntöjä ja strategioita. Laatupalkinnot myöntää Hong Kongin kauppa- ja teollisuusministeriö, ja tuomaristo koostuu alan asiantuntijoista.

Eri teollisuudenalojen yritykset kilpailevat samoista palkinnoista. Vuonna 2004 tapahtuma keräsi 317 osanottajaa ja voittajia oli yhteensä 78 kaikista kategorioista. Yrityksen laadun arviointi perustuu sen tuotteisiin, kulttuuriin ja laajuuteen, jolla laaduntarkkailu ulotetaan suunnitteluun, raaka-aineiden hankintaan, tuotteiden valmistukseen ja testaukseen. Lisäksi arvioidaan uutuustuotteiden kehitystyötä.

Huhtamäen Hong Kongin yksiköllä on ISO 9000:2001-, HACCP-, GMP- ja AIB-sertifikaatit. Laatu ja jatkuva prosessien parantaminen on aina ollut osa yrityksen menettelytapoja ja siitä osoitukseksi on nyt myös tämä tunnustus.

WorldStar-palkinnon arvoinen yhdistelmä: Yoplait-jugurtti kutistekalvopikarissa

Turkin standardointi-instituutti (TSE), joka on Maailman pakkausjärjestön WPO:n raadin jäsen, palkitsi Huhtamäen Istanbulin yksikön muovisen kutistekalvopikarin. Pikarissa hyödynnetään erityistä kutistekalvoa, joka myötäilee erilaisia, jännittävän muotoisia pikareita. Kalvo kiinnittyy pikariin tiiviisti yläreunasta aina pohjaan saakka. Kalvo tekee mahdolliseksi katseen vangitsevat, upeasti kiiltävät ja kahdeksalla värillä painetut kuvioinnit.

Pinar, yksi Turkin suurimmista maitotuotteiden valmistajista ja maitoteollisuuden edelläkävijöistä käyttää tätä pakkausta suosittua Yoplait-hedelmäjugurtinsa valikoimassa. Yoplait-pikarin viehättävyys tunnustettiin WorldStar -pakkauspalkinnolla.





Huhtamäki Oyj

Länsituulentie 7, 02100 ESPOO

Puhelin (09) 6868 81

Faksi (09) 660 622

www.huhtamaki.com

www.huhtamaki.fi

info.hq@huhtamaki.com

Y-tunnus: 0140879-6