



uponor

VUOSIKATSAUS
2006

Kun ammattilaiset tekevät yhteistyötä, hankalatkin asiat muuttuvat helpoiksi

Tietoja osakkeenomistajille

Yhtiökokous

Uponor Oyj:n yhtiökokous pidetään torstaina 15. maaliskuuta 2007 klo 17.00 alkaen, Finlandia-talossa, osoitteessa Mannerheimintie 13 e, 00100 Helsinki.

Tärkeitä päivämääriä vuonna 2007

• tilinpäätöstiedote vuodesta 2006 julkaistaan	8.2.
• vuoden 2006 tilinpäätös julkistetaan	8.2.
• yhtiökokous	15.3. klo 17
• osingonmaksun täsmäytyspäivä	20.3.*
• osingonmaksupäivä	27.3.*
• osavuosikatsaus tammi–maaliskuu	26.4. noin klo 11
• osavuosikatsaus tammi–kesäkuu	7.8. noin klo 11
• osavuosikatsaus tammi–syyskuu	26.10. noin klo 11

* hallituksen ehdotus

Julkaisut

Vuosikertomus painetaan suomen- ja englanninkielisenä ja se on saatavana myös yhtiön kotisivuilla osoitteessa www.uponor.com. Osa-
vuosikatsaukset ja yhtiötiedotteet julkaistaan yhtiön kotisivuilla suomen- ja englanninkielisinä.

Julkaisujen tilaus:

Uponor Oyj, Tiedotus,
PL 37, Robert Huberin tie 3 B, 01511 Vantaa
Puh. 020 129 2854 Fax 020 129 2841
tiedotus@uponor.com
www.uponor.com

Sisäpiirirekisteri

Uponor Oyj:n julkinen sisäpiirirekisteri on nähtävissä Suomen Arvopaperikeskuksen (APK) asiakaspalvelupisteessä osoitteessa Urho Kekkosen katu 5 C, Helsinki, tai yhtiön pääkonttorin lakiasiainosastolla yllä mainitussa osoitteessa, puh. 020 129 2837. Lakiasiainosaston sähköpostiosoite on legal@uponor.com. Yhtiön sisäpiiriläisten omistukset näkyvät myös Uponorin kotisivuilla osoitteessa www.uponor.com.

Uponorin vuoden 2006 vuosikertomus koostuu kahdesta osasta, vuosikatsauksesta ja tilinpäätösraportista.

Vuosikatsaus kertoo laajasti vuoden 2006 liiketoiminnasta ja yhtiöstä. Tilinpäätösraportti puolestaan on talouskatsaus, joka sisältää tilinpäätöksen liitetietoineen, osake- ja osakastietoja sekä muuta oleellista tietoa Uponorista sijoituskohteena.

Vuosikertomus kokonaisuudessaan on postitettu rekisteröityneille osakkeenomistajille.

Uponorin sijoittajasuhteet

”Suljettu ikkuna”

Uponor soveltaa ”suljetun ikkunan” periaatetta sijoittajasuhteissaan. Sinä aikana yhtiö ei kommentoi markkinanäkymiä, liiketoimintaan vaikuttavia seikkoja eikä keskustele raportoimattoman tai kuluvan tilikauden tapahtumista. Yhtiö ei myöskään tapaa sijoittajia tai lehdistön edustajia tilaisuuksissa, joissa keskustellaan näistä asioista.

”Suljettu ikkuna” alkaa kunkin raportointikauden lopusta, kuitenkin vähintään kolme viikkoa ennen tilinpäätöksen ja osavuosikatsausten julkistamista, ja päättyy tilinpäätöksen tai osavuosikatsauksen julkaisemiseen.

Kysymykset ja tiedustelut

ir@uponor.com

Tapaamispyynnöt

Johanna Suhonen, johdon assistentti
Puh. 020 129 2823
johanna.suhonen@uponor.com

Muut yhteydenotot

Jyri Luomakoski, varatoimitus- ja talousjohtaja
Puh. 020 129 211
jyri.luomakoski@uponor.com

Tarmo Anttila, viestintäjohtaja
Puh. 020 129 2852
tarmo.anttila@uponor.com

Anita Riikonen, viestintäkoordinaattori
Puh. 020 129 2854
anita.riikonen@uponor.com

Osoitteenmuutokset

Osakkeenomistajan pitää ilmoittaa muuttuneet osoitetietonsa siihen pankkiin, jossa osakkeenomistajalla on arvo-osuustili, tai muussa tapauksessa Suomen Arvopaperikeskuksen ylläpitämään yhtiön osakasluetteloon. Pitämällä osoitetiedot ajan tasalla varmistatte yhtiön lähettämän osakasinformaation perilletulon.

Muut osakkeenomistajien tiedustelut

legal@uponor.com

Pekka Holopainen, päälakimies
Puh. 020 129 2835
pekka.holopainen@uponor.com

Marjo Kuukka, lakiasian assistentti
Puh. 020 129 2837
marjo.kuukka@uponor.com

Tärkeimmät tiedotteet 2006

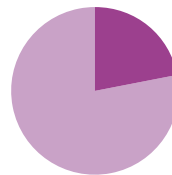
19.12.	Sebastian Bondestam Uponorin tuotanto- ja logistiikkajohtajaksi
09.11.	Uponorin pääomamarkkinapäivä keskittyi kasvuun
09.11.	Uponorin taloudelliset tavoitteet vuosille 2007-2009
27.10.	Uponorin ylimääräinen yhtiökokous hyväksyi 1,37 euron lisäosion
26.10.	OVK 1-9/2006: Uponorilla vahva kolmas neljännes
26.09.	Uponorin hallitus ehdottaa 1,37 euron osakekohtaista lisäosinkoa
07.08.	Uponor uudistaa konsernijohtoaan laajalla kierrätyksellä
03.08.	OVK 1-6/2006: Uponorin vahva kehitys jatkui
13.07.	Uponorin Pohjois-Amerikan johtaja Jim Bjork irtisanoutunut
02.06.	Tuotanto-, osto- ja logistiikkajohtaja Lauri Rintanen jättää Uponorin
01.06.	Uponor uusi merkittävän kaasuputkisosimukseen Englannissa
31.05.	Uponor myy Keski-Euroopan viemäriputkiliiketoimintansa
25.04.	OVK 1-3/2006: Uponorilla vahva alkuvuosi, koko vuoden tulospöytäkirjat parantuneet
23.03.	HSE: Uponor Oyj: Osakkeiden mitätöinti
09.02.	Yhtenäisempi Uponor vahvistui
02.02.	Uponor hakee kasvua monikerrostaloista
02.01.	Uponorin pientalon paloturvajärjestelmästä vuoden rakennustuote

Täydelliset tiedotteet ovat luettavissa Uponorin kotisivuilla osoitteessa www.uponor.com/uutiset

Uponor lyhyesti

Uponor on yksi johtavista asuin- ja liikerakennusten lämmitys- ja putkijärjestelmien toimittajista maailmassa. Päätuotteitamme kuten lattialämmitys- ja käyttövesijärjestelmiä myydään yli sadassa eri maassa. Euroopassa Uponor on myös merkittävä ympäristö- ja yhdyskuntatekniikan putkijärjestelmien toimittaja.

Talotekniikka

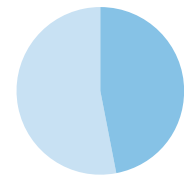


Lämmitys- ja jäähdytysratkaisut

- Asunto-, teollisuus- ja liikerakentamiseen
- Uudis- ja korjausrakentamiseen

Asiakkaat

- LVI-asennusliikkeet
- Tukkukauppa
- Rakennusyritykset



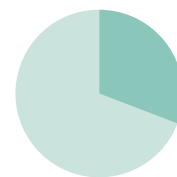
Käyttövesiratkaisut

- Käyttövesijärjestelmät
- Juomavesi- ja muut talousvesiputkistot
- Puhtaan veden toimitusratkaisut lähteestä hanaan

Asiakkaat

- LVI-asennusliikkeet
- Tukkukauppa
- Rakennusyritykset

Yhdyskuntatekniikka



Yhdyskuntatekniikan ratkaisut

- Putkijärjestelmät ja palvelut
- Jäte- ja sadevesiviemärit
- Veden ja kaasun jakelu
- Kaapelinsuojauksratkaisut
- Saneerausjärjestelmät

Asiakkaat

- Kunnat
- Vesi- ja kaasulaitokset

Vuosi 2006

Vuosi 2006 lukeutuu Uponorin historian menestyksekkäimpiin. Aiempina vuosina läpi viety rakennemuutos ja keskittyminen markkina-asemaltaan vahvoihin ydinliiketoimintoihin ovat luoneet pohjan, jolta on ollut hyvä ponnistaa. Valitun strategian onnistuneen toteutuksen ansiosta yhtiö saavutti kaikki taloudelliset tavoitteensa.

Strategiset tavoitteet ja saavutukset

Uponorin strategian kolme painopistealuetta ovat kasvu, brändi ja toiminnallinen tehokkuus.

Vuoden 2006 alussa Uponor luopui kaikista järjestelmämerkeistä ja muutti liiketoimintansa maailmanlaajuisesti Uponor-nimiseksi. Muutoksen avulla kirkastettiin yhtiön

kuvaa asiakkaiden keskuudessa sekä tehostettiin toimintaa muun muassa päällekkäisyyksiä purkamalla.

Toiminnallisen tehokkuuden kasvattamiseen tähtäävä eurooppalainen toiminnanohjausjärjestelmähankke eteni suunnitelmien mukaisesti. Järjestelmä otettiin vuoden aikana käyttöön Saksassa. Euroopanlaajuinen käyttöönotto jatkuu vuosina 2007–2008.

Uponor julkisti uusia hankkeita organisaation kasvun voimistamiseksi. Tällaisia olivat esimerkiksi toiminnan suuntaaminen nykyisestä pientalovaltaisesta asiakaskunnasta myös monikerrostalosegmenttiin, jossa Uponorin markkina-asema on pienempi, sekä uuden jäähdytysliiketoiminnan kehittäminen. Molemmat

uudet hankkeet hyödyntävät vahvasti yhtiön olemassaolevaa tuoteosaamista sekä laajaa asiakas- ja ammattilaisverkostoa.

Panostukset organisaation kasvun voimistamiseen jatkuvat. Vuoden aikana käynnistettiin muun muassa toimia markkina-aseman vahvistamiseksi Euroopassa.

Merkittävä toimitus

Uponor uusi kaasuputkien ja -liittimien toimitussopimuksen englantilaisen National Grid -yhtiön kanssa, joka on yksi maailman suurimmista kunnallistekniikan palveluntarjoajista. Kyseessä on seitsenvuotinen sopimus yhden vuoden lisäoptiolla, ja sen arvo vuositasolla on noin 25 miljoonaa euroa.

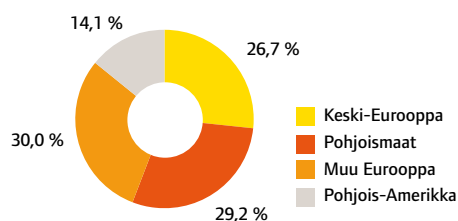
Tunnusluvut

	2006	2005	2004	2003	2002
Liikevaihto, MEUR	1 157,0	1 031,4	1 026,9	1 021,0	1 137,2
Liikevoitto, MEUR	143,7	123,0	95,2	30,7	114,2
Tulos rahoituserien jälkeen, MEUR	141,5	120,5	89,3	20,8	100,7
Oikaistu tulos/osake (optiovaimennettu), EUR	1,32	1,12	1,19	0,02	0,86
Osinko/osake, EUR	1,40 ¹⁾	2,27 ²⁾	0,70	1,44 ²⁾	0,75
Oma pääoma/osake, EUR	4,71	5,72	5,34	6,34	7,29
Markkina-arvo kauden lopussa, MEUR	2 076,6	1 338,9	1 029,5	935,4	720,9
PE-luku	21,5	16,1	11,6	625,0	11,3
Omavaraisuusaste, %	53,6	63,2	57,7	59,8	58,9
Velkaantumisaste, %	6,3	-6,4	8,5	17,8	30,0
Osakkeenomistajien määrä	7 799	6 766	5 225	3 998	3 209

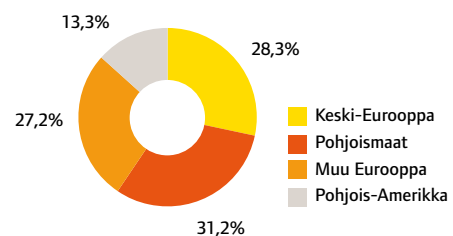
¹⁾ Hallituksen ehdotus.

²⁾ Sisältää ylimääräisen osingon.

Liikevaihto alueorganisaatioittain 2006



Henkilöstö alueorganisaatioittain 2006



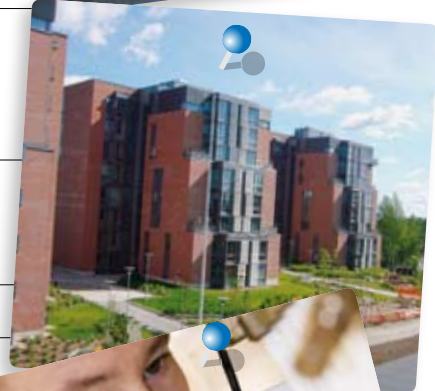
Missiomme on luoda parempia elinympäristöjä yhteistyössä ammattilaisten kanssa. Suunnittelijoiden, tukkukaupan edustajien, jälleenmyyjien ja asentajien tarpeiden ja tavoitteiden ymmärtäminen on avain molemminpuoliseen menestykseen.

Työskentelemällä yhdessä muiden ammattilaisten kanssa pystymme tarjoamaan laaja-alaista asiantuntemusta, parempaa palvelua ja tehokkaampaa toimintaa. Asiakkaamme valitsevat Uponorin, koska he luottavat sitoutumiseemme oikeanlaisten ratkaisujen tarjoamiseen vaativissakin projekteissa.

Kun ammattilaiset tekevät yhteistyötä, hankalatkin asiat muuttuvat helpoiksi.

Sisällysluettelo

ii	Tietoja osakkeenomistajille
iii	Uponorin sijoittajasuhteet
iv	Tärkeimmät tiedotteet 2006 Uponor lyhyesti
1	Vuosi 2006
5	Toimitusjohtajan katsaus Vuoden 2006 aikana Uponor saavutti historiansa parhaan tuloksen. Myös strategian toteuttaminen edistyi hyvin, ja Uponorilla on nyt selvästi paremmat mahdollisuudet jatkaa entistäkin vahvemman yhtiön rakentamista.
7	Uponorin strategia ja muut toimintaa ohjaavat tekijät Vuoden 2006 alussa lanseerattu uusi, yhtenäinen brändi sai hyvän vastaanoton ja selkeytti Uponorin toimintaa. Uponor julkaisi uuden kasvualueen, monikerrostalosegmentin, johon yhtiö panostaa tulevaisuudessa, sekä kertoi laajentavansa tarjontaansa myös jäähdytysliiketoimintaan.
9	Katsaus Uponorin toimintaan ja talouteen Uponor saavutti tilikauden aikana kaikki taloudelliset tavoitteensa, ja hallitus määritteli uudet tavoitteet ajalle 2007–2009.
13	Tunnuslukuja
15	Liiketoiminta 2006
16	Uponor teki tuotantoennätyksiä ja paransi toimintansa tehokkuutta Keski-Euroopassa
17	Vakaa markkinatilanne siivitti Uponorin vahvaan kasvuun Pohjoismaissa
18	Uponor säilytti vahvan markkina-asemansa Muun Euroopan alueella
20	Haastava markkinatilanne heikensi kannattavuutta Pohjois-Amerikassa
23	Yhtenäinen Uponor panostaa kasvuun ja tehokkuuteen Toiminnallinen tehokkuus ja yhtenäinen brändi tukevat orgaanista kasvua, jota haetaan aiempien segmenttien lisäksi myös monikerrostaloista ja jäähdytysliiketoiminnasta. Kannattavan kasvun tukemiseksi julkaistiin uudet taloudelliset tavoitteet.
25	Yhteiskuntavastuu näkyy kaikessa toiminnassa Vastuullinen toiminta pohjautuu arvoihin, jotka ohjaavat käyttäytymistä. Uudistetut arvot jalkautettiin vuoden 2006 aikana. Yhteiskuntavastuuta määrittelevät myös syksyllä 2006 julkaistut toimintaperiaatteet.
25	Talous ja ympäristö
26	Henkilöstö
28	Yhteiskuntavastuun kysymykset kiinnostavat
28	Organisaatio
29	Uponorin hallitus
30	Konsernin johtoryhmä
32	Sanasto
v	Yhteystiedot





Uskon, että suunnitelmamme
Uponorin edelleen kehittämiseksi
on hyvin mielenkiintoinen.

Toimitusjohtajan katsaus

Vuosi 2006 oli Uponorille hyvä vuosi. Saavutimme historiamme parhaan tuloksen, minkä lisäksi yhtiön strategian toteuttaminen edistyi hyvin.

Jouduimme toimimaan odotettua epävarmemmassa markkinaympäristössä. Saksan markkinoilla kysyntä kasvoi merkittävästi vuoden loppupuolella, mutta Yhdysvaltain markkinoilla kysyntä laski ennakoitua nopeammin ja vuoden viimeinen neljännes oli erityisen heikko. Lisäksi raaka-ainesten markkinahinnat olivat epävakaita. Kaiken kaikkiaan voimme kuitenkin todeta, että markkinaympäristö oli melko hyvä.

Uponorin liikevaihto kasvoi 12,2 prosenttia, mikä johtui pääasiassa erityisen positiivisesta kehityksestä Saksassa, Espanjassa ja Pohjoismaissa. Niissä maissa, joissa markkina-asemamme ei vielä ole kovin merkittävä, kasvu oli lupaavaa ja se tuki osaltaan asemamme vahvistumista. Pohjois-Amerikassa myynti kärsi selvästi, mutta haasteellisesta markkinatilanteesta ja uudisrakentamisen voimakkaasta vähenemisestä huolimatta onnistuimme saavuttamaan sielläkin pientä kasvua.

Saavutimme viime vuoden aikana kaikki syksyllä 2003 asettamamme pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet. 143,7 miljoonan euron liikevoitto ja 12,4 prosentin liikevoittomarginaali eivät syntyneet pelkästään myynnin kasvun ansiosta, vaan hyödyimme myös vuosina 2004–2005 toteutetusta rakennemuutoksesta. Tämän johdosta Uponorin hallitus päätti marraskuun kokouksessaan päivittää yhtiön pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet ja nostaa ne yhtiön aiempiin tuloksiin verrattuna aivan uudelle tasolle. Uskon vakaasti, että olemme onnistuneet luomaan pohjan näiden haasteellisten tavoitteiden saavuttamiseksi.

Strateginen uudistus – yhteisen perustan rakentaminen

Olemme parhaillaan saattamassa loppuun vuonna 2003 alkaneen strategisen uudistuksemme ensimmäistä vaihetta. Yksi, yhtenäinen Uponor-konseptin mukaisesti olemme keskittyneet uudistamaan liiketoimintarakennettamme, tehostamaan toimintaamme, rakentamaan yhtenäistä Uponor-brändiä ja suunnittelemaan uudelleen tärkeimpiä liiketoimintaprosessejamme. Olemme vakiinnuttaneet uudet arvomme ja ryhtyneet toimiin kannustavan johtamiskulttuurin kehittämiseksi ja edistämiseksi. Uponorin uusi toiminnanohjausjärjestelmä otettiin ensimmäisenä käyttöön Saksassa. Tämä oli melkoinen voimainponnistus, minkä lisäksi onnistuimme samanaikaisesti parantamaan yhtiön tulosta. Nyt meillä on selvästi paremmat mahdollisuudet jatkaa entistäkin vahvemman Uponorin rakentamista.

Muutoksen seuraava vaihe

Uponor-brändin vahvistaminen, kasvu ja toiminnallinen tehokkuus ovat strategiamme kolme peruspilaria, jotka antavat suunnan toiminnallemme. Nämä pääpilarit pysyvät muuttumattomina vuonna 2007, vaikka niiden välinen painotus hieman muuttuukin. Uskon, että suunnitelmamme Uponorin edelleen kehittämiseksi on hyvin mielenkiintoinen.

Aiemmin liiketoimintamallimme pääasialliset painopistealueet ovat olleet pientaloratkaisut ja kunnallistekninen liiketoiminta. Tilanne on nyt muuttumassa, sillä olemme laajentamassa markkinointiamme ja tuote- ja palvelujamme sekä kaiken tyyppisiin rakennuksiin että maantieteellisesti kohdistettuun kunnallistekniseen liiketoimintaan.

Monikerrostalosegmentti on meille merkittävä pitkän aikavälin mahdollisuus sekä käyttövesi- että lämmitys- ja jäähdytysjärjestelmien osalta. Nykyisen asemamme parantamiseksi olemme aloittaneet joukon toimia, joiden avulla vahvistamme organisaatiotamme, osaamistamme ja järjestelmätarjontaamme. Jäähdytysjärjestelmät on yksi uusista painopistealueistamme. Vaikka se ei olekaan uusi konsepti, sen täyttävä kaupallista potentiaalia ei ole vielä hyödynnetty. Nyky maailmassa, jossa energiankulutusta on selkeästi vähennettävä, vesikiertoinen jäähdytys on ympäristöystävällisempi ja kustannustehokkaampi ratkaisu kuin perinteiset ilmastointitekniikat.

Uponorin aiempaa parempi tulos ja vahvistunut tase merkitsevät sitä, että yhtiö on pystynyt toteuttamaan myönteistä osingonjakopolitiikkaa viimeisten viiden vuoden aikana. Samanaikaisesti yhtiön markkina-arvo on kolminkertaistunut. Tämä on todellinen osoitus siitä, että Uponor on yritys, johon kannattaa sijoittaa.

Kiitän yhteistyökumppaneitamme toimivia ammattilaisia, jotka ovat vuosi toisensa jälkeen tukeneet meitä kehittäen samalla omaa menestyksellistä liiketoimintaansa. Haluan myös kiittää kaikkia Uponorin työntekijöitä, joiden kovan työn ansiosta vuoden 2006 hieno tulos on. Lopuksi esitän kiitokseni osakkeenomistajillemme heidän jatkuvasta tuestaan.

Vantaalla, helmikuussa 2007

Jan Lång
toimitusjohtaja



Uponorin strategia ja muut toimintaa ohjaavat tekijät

Visio

Uponorin tavoitteena on tulla talotekniikan ja ympäristöystävällisen yhdyskuntatekniikan ratkaisujen johtavaksi merkiksi ja kasvaa kannattavasti näiden ratkaisujen toimittajana.

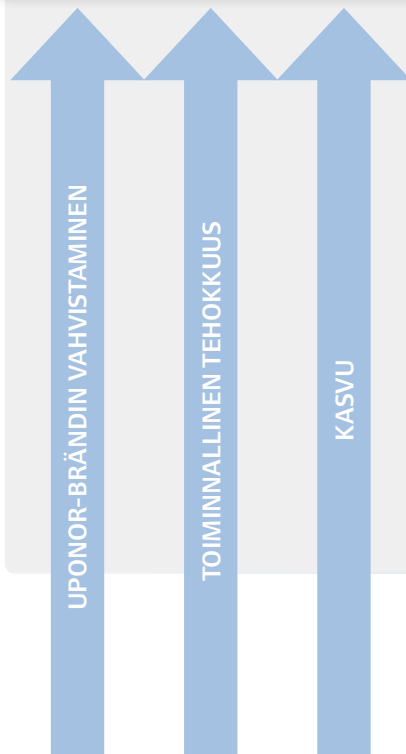
Erinomaiset suhteet asiakkaisiin ja muihin yhteistyökumppaneihin sekä jatkuva uusiutuminen ja innovaatiot mahdollistavat tämän tavoitteen saavuttamisen. Maantieteellisesti Uponor keskittyy Euroopan ja Pohjois-Amerikan markkinoille.

Strategia

Uponorin strategia nojaa kolmeen pääpilariin, jotka ovat Uponor-brändin vahvistaminen, toiminnallinen tehokkuus ja kasvu.

Vuoden 2006 alusta yhtiö siirtyi toimimaan yhtenäisen Uponor-nimen alla. Keskityminen yhteen brändiin oli merkittävä strateginen askel, jonka avulla yhtiö halusi tehostaa toimintaansa. Yhtenäinen brändi vahvistaa yhtiön tunnettuutta ja tukee liiketoiminnan kasvumahdollisuuksia maailmanlaajuisesti. Toisena painopistealueena on toiminnallisen tehokkuuden parantaminen ja prosessien harmonisointi, joka tukee aiemmin hajautetusti toimineen yhtiön muutosta yhtenäiseksi kansainväliseksi konserniksi. Tärkeä tekijä tässä muutoksessa on uusi toiminnanohjausjärjestelmä, jonka ensimmäiset käyttöönotot tapahtuivat menestyksekkäästi Saksassa vuoden 2006 aikana. Käyttöönottoa muissa maissa valmisteltiin.

Uponor esitteli uusia strategisia linjauksia vuoden 2006 aikana. Toiminnallinen tehokkuus ja yhtenäinen brändi tukevat ja edesauttavat omalta osaltaan organista kasvua, jota haetaan nykyisten päämarkkinasegmenttien eli pientalojen ja yhdyskuntatekniikan lisäksi monikerrostalosegmentistä sekä jäähdytysliiketoiminnasta. Monikerrostalosegmentti tarjoaa kasvumahdollisuuksia sekä käyttövesijärjestelmille että lattialämmitys- ja jäähdytysliiketoiminnalle.



Taloudelliset tavoitteet

Marraskuussa yhtiö julkaisi vuosille 2007–2009 uudet pitkän ajan taloudelliset tavoitteet, joiden avulla halutaan edelleen vahvistaa yhtiön kannattavaa kasvua ja sitä kautta lisätä osakkeenomistajan tuottoa:

- Vuotuinen orgaaninen liikevaihdon kasvu yli 6 prosenttia (keskimäärin suhdannekierron aikana)
- Liikevoittomarginaalin nostaminen 15 prosentin tasolle tilikauden 2009 aikana
- Sijoitetun pääoman tuotto (ROI) yli 30 prosenttia
- Velkaantuneisuus 30–70 (keskimäärin vuoden aikana)
- Kasvava perusosinko: vähintään 50 prosenttia tuloksesta jaetaan osinkona vuosittain

Missio

Uponorin missiona on luoda parempia elinympäristöjä yhteistyössä ammattilaisten kanssa.

Uponorin arvot

Uponorin arvot – Asiantunteva, Mahdollistava, Palkitsevin, Tehokas, Sitoutunut – heijastavat sitä mihin uskomme ja miten käytäydymme suhteessa yhteistyökumppaneihimme ja toisiimme.



Katsaus Uponorin toimintaan ja talouteen

Markkinoiden muutostrendit

Uponorin tuotteiden suurin käyttöalue on käyttövesiratkaisut. Tämä tuotealue muodostaa noin 47 prosenttia Uponorin liikevaihdosta ja tuotealueen pääkilpailijoita ovat metallivalmisteiset, pääasiassa kupari-putket. Vuonna 2006 muovisten käyttövesiputkijärjestelmien markkinaosuuden arvioitiin ensimmäisen keran ylittäneen kupariputkien markkinaosuuden Euroopassa. Vastaavasti Pohjois-Amerikassa modernit muovimateriaalit (PEX) ohittivat kuparin suosion. Tätä kehitystä on tukenut muovisten käyttövesijärjestelmien edut asennustehokkuuden, ennakoitun käyttöiän ja puhtauden osalta. Muovimateriaalien käyttöä on viimeisen kahden vuoden aikana kiihdyttänyt myös kilpailevien materiaalien suhteettoman suuri hinnannousu.

Markkinoilla, joilla Uponorin tuotteita käytetään, esiintyy jonkin verran suhdannevaihtelua, jolla saattaa olla vaikutusta Uponorin tuotteiden kysyntään. Vaihtelua tasoittaa sekä uudis- että korjausrakentamisessa se, että muovi- ja komposiittiputket syrjäyttävät vanhoja, metallista valmistettuja putkistoja.

Uponorin markkina-asema on kehittynyt suotuisasti. Yhtiön osuuden kokonaismarkkinasta arvioidaan hieman kasvaneen muoviputkien suosion vahvistumisen myötä. Tämä penetraatiokehitys kompensoi taloja kunnallistekniseen rakentamiseen liittyviä suhdannevaihteluita ja on merkittävin Uponorin kasvua tukeva ulkoinen tekijä uusien markkina-segmenttien lisäksi. Uponor arvioi, että loppuvuonna 2006 tapahtunut metallien maailmanmarkkinahintojen lasku ei muuta muovin myönteistä penetraatiokehitystä.

Valtaosa Uponorin tuotteista jaetaan tukkuliikkeiden kautta. Alalla tapahtuneesta keskittymisestä huolimatta Uponorin suurinkin asiakas tai jakelija jää alle 10 prosentin osuuden konsernin kokonaisliikevaihdosta. Osaltaan tähän vaikuttaa myös se, että Uponor toimii monissa eri maissa toimittain tuotteita laajalle asiakaskunnalle.

Strategian toteuttamisen arviointi

Vuonna 2004 julkistettu Uponorin strategia nojaa kolmeen pääpilariin: orgaaniseen kasvuun, brändin vahvistamiseen ja toiminnalliseen tehokkuuteen. Vuosina 2004–2005 painopiste oli brändiuudistuksen valmistelussa ja toiminnallisen tehokkuuden lisäämisessä.

Vuoden 2006 alussa lanseerattiin uusi, yhtenäinen brändistrategia. Se sai hyvän vastaanoton markkinoilla ja selkeytti Uponorin toimintaa yhtenäisenä yhtiönä.

Toiminnallisessa tehokkuudessa merkittävimmät edistysaskeleet olivat yhteisen toiminnanohjausjärjestelmän ensimmäiset käyttöönotot heinä- ja joulukuussa Saksassa. Tähän liittyen kaikki pääliiketoimintaprosessit määriteltiin yhteisesti vuoden 2006 aikana. Niitä tukeva tietojärjestelmä kattaa tuotannon, myynnin ja talouden toiminnot. Vuonna 2007 toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönotot jatkuvat Pohjoismaissa ja Espanjassa.

Lisäksi vuonna 2006 keskityttiin kannattavan kasvun aikaansaamiseen. Helmikuussa 2006 Uponor julkaisi uuden kasvualueen. Yhtiö ryhtyy tarjoamaan taloteknisiä ratkaisuja monikerrostalosegmenttiin, jonne on aiemminkin toimitettu järjestel-



Uponor on tilikauden 2006 aikana saavuttanut kaikki hallituksen joulukuussa 2003 asettamat pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet.

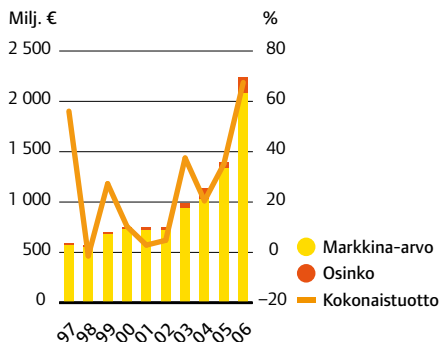
miä, mutta nyt yhtiö panostaa kohdennetusti osaamistaan ja resursseja tähän markkinasegmenttiin. Uponorin taloteknisen liiketoiminnan toimitusten painopistealue on ollut tähän saakka asentajälähtöisissä pientaloratkaisuissa

Taloudelliset tavoitteet

Uponor on tilikauden 2006 aikana saavuttanut kaikki hallituksen joulukuussa 2003 asettamat pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet:

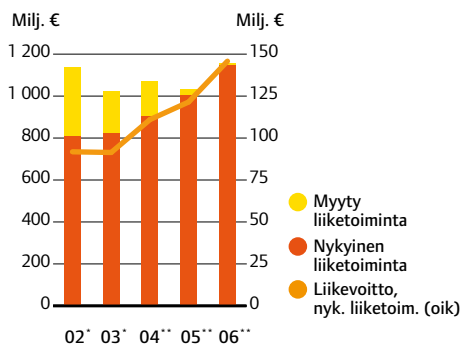
- liiketoiminnan orgaaninen kasvu vähintään 5 prosenttia; vuonna 2006 orgaaninen kasvu oli 14,6 prosenttia
- liikevoittomarginaali vähintään 12 prosenttia; vuoden 2006 liikevoittomarginaali oli 12,4 prosenttia
- omavaraisuusaste vähintään 50 prosenttia tai velkaantumisaste (gearing) enintään 70; 31.12.2006 omavaraisuusaste oli 53,6 prosenttia ja velkaantuneisuusaste 6,3

Omistaja-arvon kehitys 1997–2006

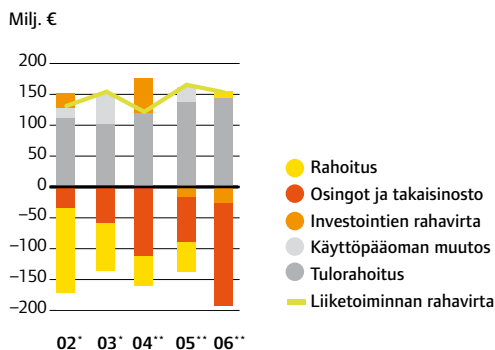


1997–2003 FAS
2004–2006 IFRS

Liikevaihto ja liikevoitto



Rahavirta



* FAS
** IFRS

- sijoitetun pääoman tuotto (ROI) vähintään 20 prosenttia; tilikaudella 2006 Uponorin ROI oli 35,8 prosenttia
- osinko vähintään 50 prosenttia kauden tuloksesta; varsinaisen yhtiökokouksen maaliskuussa hyväksymä osinko 0,90 euroa/osake oli hieman yli 80 prosenttia vuoden 2005 osakekohtaisesta tuloksesta

Uponorin hallitus päätti marraskuussa 2006 uusista pitkän aikavälin taloudellisista tavoitteista ajalle 2007–2009. Ne perustuvat ennakoarvioon vuoden 2003 tavoitteiden saavuttamisesta sekä huomioivat vuoden 2006 aikana tehdyn strategisen tavoiteasetannan tulokset. Vuosien 2007–2009 tavoitteet käsittelevät samoja asioita kuin vuonna 2003 julkaistut tavoitteet, mutta tavoitetasoa on korotettu ja joiltain osin täsmennetty:

- Vuotuinen orgaaninen liikevaihdon kasvu yli 6 prosenttia (keskimäärin suhdannekierron aikana)
- Liikevoittomarginaalin nostaminen 15 prosentin tasolle tilikauden 2009 aikana
- Sijoitetun pääoman tuotto (ROI) yli 30 prosenttia
- Velkaantuneisuus 30–70 (vuoden aikana keskimäärin)
- Kasvava perusosinko: vähintään 50 prosenttia tuloksesta jaetaan osinkona vuosittain.

Liiketoiminnan arviointi ja keskeiset tapahtumat

Strategian mukaisesti Uponor keskittyi kannattavan orgaanisen kasvun

luomiseen vuonna 2006. Raportoitu liikevaihdon kasvuprosentti, 12,2 prosenttia, muodostuu niin volyyimikasvusta kuin nousseiden materiaalikustannusten kompensoimiseksi nostetuista myyntihinnoista. Lisäksi tilikauden aikana Uponor luopui Saksan ja Tsekin yhdyskuntateknisestä liiketoiminnasta. Kun tässä kaupassa konsernista pois siirtynyt liikevaihto eliminoidaan, muodostuu orgaaniseksi liikevaihdon kasvuksi 14,6 prosenttia.

Nousseiden materiaalikustannusten korvaamiseksi tehdyillä hinnankorotuksilla pystyttiin kompensoimaan euromääräinen kustannusten kasvu, mutta vaikutus suhteelliseen bruttokatemarginaaliin oli negatiivinen jakolaskun nimittäjän kasvaessa. Bruttokatemarginaali kuitenkin kasvoi edellisvuodesta hieman 35,7 prosenttiin. Kasvua tukivat aiempina vuosina tehdyt toiminnan tehostamiseen liittyneet uudelleenjärjestelyt ja kasvaneen volyymin mukanaan tuoma skaalaetu eli yksikkökustannusten aleneminen.

Uponor teki vuonna 2006 merkittäviä panostuksia niin brändiuidistukseen kuin yhteisen toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottoon. Tästä huolimatta kasvaneen volyymin tuoma skaalaetu tuki toiminnan kustannusten suhteellista tehostamista liikevaihtoon nähden.

Syyskuussa Uponor uudisti konsernin johtoryhmän työnjakoa osana laajempaa vastuualuiden kierrätystä. Tällä toimenpiteellä pyritään edistämään yhtiön yhtenäistämistä.

Sijoitetun pääoman tuotto nousi uuden tavoitetason mukaisesti 35,8 prosenttiin.

Kassavirta ja kannattavuus

Kassavirta ennen rahoitusta jatkui vahvana parantuneen kannattavuuden, kasvaneen liiketoiminnan sekä nettokäyttöpääomasta vapautetun pääoman ansiosta. Vaihto-omaisuuden kiertonopeus parani selkeästi mitattuna kuukausittaisilla keskiarvoilla, vaikka vuodenvaihteen tasearvo ylittääkin edellisvuoden määrän. Tähän kehitykseen on myös vaikuttanut aiemmin mainittu materiaalihintojen kohoaminen, jonka myötä varaston arvo on noussut.

Käyttöomaisuuden kiertonopeus parantui edellisvuodesta. Käyttöomaisuus kasvoi vain 3,1 prosenttia, kun liikevaihto kasvoi samaan aikaan yli 12 prosenttia. Käyttöomaisuusinvestoinnit koostuivat pääosin tuotannon koneista ja kalustosta (26,4 miljoonaa euroa) ja toiminnanohjausjärjestelmään tehdyistä investoinneista (13,8 miljoonaa euroa). Sijoitetun pääoman tuotto nousi

Osakkeenomistajan tuotto

Uponorin osakkeelle 2006 oli hyvä vuosi. Osakkeen päätöskurssi 28,36 euroa vuoden lopussa oli 57,6 prosenttia korkeampi kuin edellisen vuoden päätöskurssi 18 euroa. Vuoden aikana maksetut osingot huomioiden osakkeenomistajan kokonaistuotoksi (TSR) muodostui 67,5 prosenttia. Uponorin markkina-arvo ylitti ensimmäisen kerran kaksi miljardia euroa joulukuussa 2006. Samaan aikaan OMXH25-indeksi kasvoi 26,5 prosenttia ja Helsingin pörssissä noteerattujen yhtiöiden kokonaistuotto osakkailleen oli 29,9 prosenttia.

Osakkeen kiinnostavuus sijoittajien keskuudessa lisääntyi edellisvuodesta. Tämä näkyy niin osakkeenomistajien lukumäärän kasvuna 1 033:lla 7 799:ään kuin osakkeen vaihdon vilkastumisena. Pohjoismaisen pörssin kautta vuoden 2006 keskimääräinen päivävaihto nousi kappalemääräisesti mitattuna 47 prosenttia lähes

Osakkeenomistajan kokonaistuotoksi (TSR) muodostui 67,5 prosenttia.

uuden tavoitetason mukaisesti 35,8 prosenttiin, mikä johtui kaikkien sioutuneen pääoman lajien kiertonopeuksien paranemisesta ja liikevoittomarginaalin kohenemisestä.

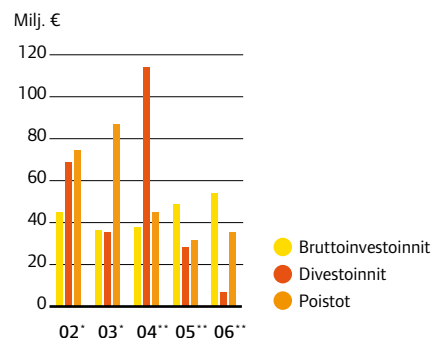
Liiketoiminnan tuottaman hyvän kassavirran myötä Uponorin tase säilyi vahvana, vaikka vuoden aikana osakkeille jaettiin varsinaisena osinkona 65,8 miljoonaa euroa ja marraskuussa lisäosinkona 100,2 miljoonaa euroa. Korolliset nettovelat tilikauden päättyessä olivat vain 21,7 miljoonaa euroa.

169 000 osakkeeseen ja euromääräisenä kurssinousun myötä hieman yli 100 prosenttia noin 3,84 miljoonaan euroon. Tehtyjen kauppojen lukumäärä nousi 131 prosenttia noin 77 tuhanteen. Koko vuoden osakevaihto vastasi noin 58 prosenttia yhtiön osakkeista.

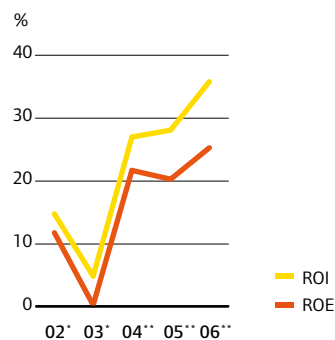
Herkkyyshanalyysi

Lähes 75 prosenttia Uponorin hankinnan ja valmistuksen sekä toiminnan kuluista on kirjanpito-määritelmien perusteella muuttuvia kuluja,

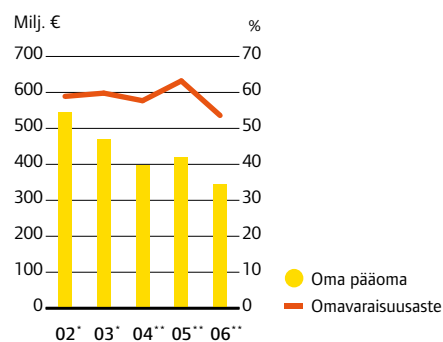
Investoinnit



Sijoitetun ja oman pääoman tuotto



Oma pääoma ja omavaraisuusaste



* FAS
** IFRS

Uponorin markkina-asema 2006

	Talotekniikka		Yhdyskuntatekniikka
	Lämmitys- ja jäähdytysratkaisut	Käyttövesiratkaisut ²	Yhdyskuntatekniset ratkaisut
Liiketoimintaryhmien osuus liikevaihdosta			
Pohjoismaat			
Keski-Eurooppa			
Muu Eurooppa		-	
Pohjois-Amerikka			

1–2 suurimman joukossa
 3–5 suurimman joukossa
 Läsnä markkinoilla
¹⁾ vain vesikiertoinen lattialämmitys
²⁾ kaikki materiaalit huomioiden
³⁾ vaihtelee maittain

vaikka muuttuviin tuotannon kuluihin sisältyvät henkilöstökustannukset ovat jollakin aikavälillä kiinteitä sitoumuksia. Muut, kiinteäksi luokiteltavat kustannukset ovat henkilöstökustannusten osalta viiveellä muuttuvia sekä lukuisat myynnin ja markkinoinnin kustannukset ovat harkinnanvaraisia (discretionary), kuten mm. mainoskampanjat ja erilaiset kehitysprojektit.

Muita ulkoisia tuloksen herkkyyteen vaikuttavia tekijöitä ovat ostettujen materiaalien, komponenttien ja energian hinnat. Viime vuosina Uponor on kuitenkin pystynyt kompensoimaan nämä kustannusmuutokset myyntihintojensa korotuksilla. Materiaalien saatavuuden varmistamiseksi tärkeimpien raaka-aineiden ostoa koordinoidaan keskitetysti. Toimitukset sen sijaan eivät ole kovin keskit-

teineitä, sillä tavarantoimittajista 20 suurinta edustaa noin 70 prosenttia kaikesta Uponorin tarvitsemasta raaka-aineesta mukaanlukien komponentit. Raaka-ainevarastojen koon optimoimiseksi raaka-ainetta toimitetaan Uponorin ja toimittajien tekemän suunnitelman mukaisesti.

Riskienhallinta

Uponorin riskienhallinta tähtää suunnitellun tuloskehityksen turvaamiseen, toiminnan jatkuvuuden takaamiseen muuttuvissa tilanteissa sekä yhtiön likviditeetin ylläpitämiseen. Tavoitteena on systemaattisesti tiedostaa liiketoimintaan liittyvät riskit, jotta niitä voidaan hallita asianmukaisesti. Riskienhallinta on osa yhtiön hallinnointi- ja ohjausjärjestelmää. Konsernitasolla keskitettynä toimintona ohjataan niin vahinko- kuin rahoitusriskien hallintaa.

Vahinkoriskien hallinnan tavoitteena on suojautua vakuutettavissa olevista vahinkoriskeistä niin, että toiminta voi jatkua myös häiriötilanteissa. Suojaus perustuu riskienhallinnan asiantuntijoiden kanssa säännöllisesti tehtäviin analyyseihin, joiden avulla mahdolliset ei-kaupalliset riskitekijät määritellään, kartoitetaan ja hallitaan ennalta ehkäisevästi. Kartoitusten tuloksena syntyvät myös kehitysuunnitelmat, joilla tähdätään riskikustannusten alentamiseen. Sellaiset vahinkoriskit, joita ei voida hallita konsernin omin toimenpitein tai joilla toteutuessaan olisi olennainen negatiivinen vaikutus konsernin toimintaan, siirretään vakuutusyhtiön kannettavaksi. Keskeiset konserninlaajuiset vakuutusohjelmat ovat:

- omaisuus- ja keskeytysvakuutus
- toiminnan- ja tuotevastuuturva
- johdon- ja hallintoelinten vastuuvakuutus
- kuljetusvakuutus
- rikosvakuutus

Rahoitusriskien osalta korkoriskien hallinta on viime vuosina Uponorin taseaseman vahvistuttua ja korollisen nettovelan ollessa vähäinen jäänyt taka-alalle, kun toimenpiteet ovat pääosin kohdistuneet likviditeettiriskien ja valuuttakurssiriskien hallintaan. Näitä selitetään tarkemmin konsernitiinpäätöksen liitetiedoissa.

Tunnuslukuja

	2006	2005	2004	2003	2002
Taloudellisia tunnuslukuja	IFRS	IFRS	IFRS	FAS	FAS
Liikevaihto (jatkuvat toiminnot), Milj. €	1 157,0	1 031,4	1 026,9	1 021,0	1 137,2
Liikevaihdon muutos, %	12,2	0,4	0,6	-10,2	-4,6
Liikevoitto (jatkuvat toiminnot), Milj. €	143,7	123,0	95,2	30,7	114,2
Liikevoitto (jatkuvat toiminnot), %	12,4	11,9	9,3	3,0	10,0
Tulos ennen veroja (jatkuvat toiminnot), Milj. €	141,5	120,5	89,3	20,8	100,7
Tilikauden tulos (jatkuvat toiminnot), Milj. €	96,5	82,7	63,8	1,6	64,2
Oman pääoman tuotto (ROE), %	25,3	20,3	21,7	0,3	11,8
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	35,8	28,1	27,0	4,9	14,8
Omavaraisuusaste, %	53,6	63,2	57,7	59,8	58,9
Velkaantumisaste, %	6,3	-6,4	8,5	17,8	30,0
Korolliset nettovelat, Milj. €	21,7	-26,9	33,6	84,0	163,9
Henkilöstö 31.12.	4 325	4 126	4 475	4 803	5 302
Investoinnit, Milj. €	54,2	49,0	37,8	36,7	45,0

Osakekohtaisia tunnuslukuja

Osakekannan markkina-arvo, Milj. €	2 076,6	1 338,9	1 029,5	935,4	720,9
Osinko, Milj. €	³⁾ 102,5	²⁾ 166,0	52,0	106,9	55,5
Osinko per osake, €	³⁾ 1,40	²⁾ 2,27	0,70	¹⁾ 1,44	0,75
Efektiiivinen osinkotuotto, %	4,9	12,6	5,1	11,5	7,7
Osakkeiden antikorjatut vaihtokurssit					
– ylin, €	29,35	19,8	15,0	13,0	12,4
– alin, €	18,00	13,7	12,1	8,4	8,3

Tunnuslukujen laskentakaavat on esitetty Tilinpäätösraportissa.

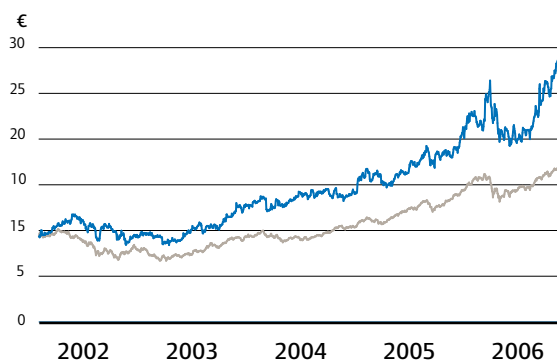
Vuosien 2004–2006 tiedot on raportoitu kansainvälisen tilinpäätöskäytännön (IFRS) mukaan, vuosien 2002–2003 tiedot suomalaisen tilinpäätöskäytännön (FAS) mukaan.

Osakekohtaisten tunnuslukujen huomautukset:

- 1) sisältää ylimääräisen osingon 0,44 euroa/osake
- 2) sisältää ylimääräisen osingon 1,37 euroa/osake
- 3) hallituksen ehdotus

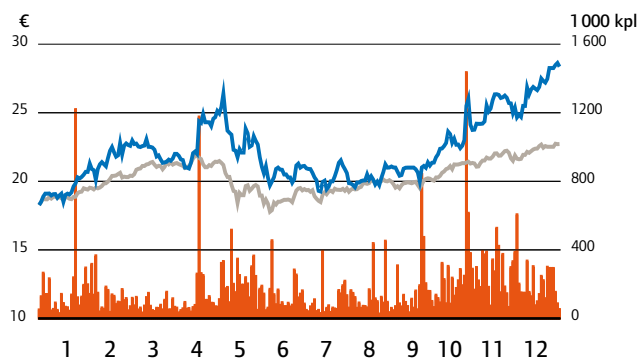
Vuosien 2002–2003 osakekohtaisia tunnuslukuja on korjattu vuoden 2004 rahastoannin perusteella. Rahastoannissa osakkeen omistaja sai yhtä vanhaa osaketta vastaan maksutta yhden uuden osakkeen. Keskimääräisessä osakemäärässä on otettu huomioon ostettujen omien osakkeiden vaikutus.

Osakekurssi 2002–2006



● Uponor
● OMX Helsinki CAP, suhteutettu Uponorin kurssiin

Osakekurssi ja -vaihto 2006



● Uponor
● OMX Helsinki CAP, suhteutettu Uponorin kurssiin
● Vaihto, osakkeita



Liiketoiminta 2006

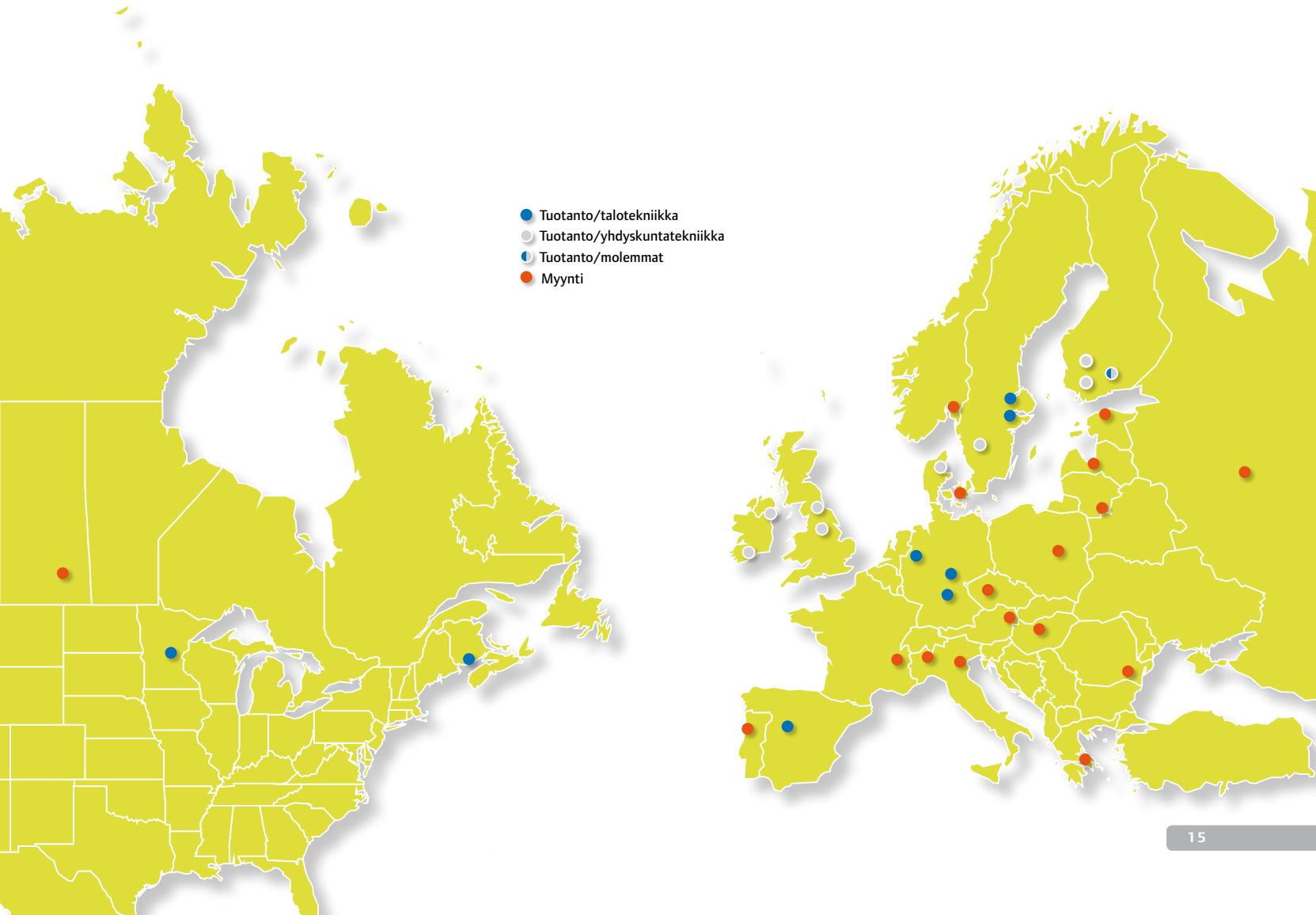
Uponorin Keski-Euroopan alueorganisaatio vastaa yhtiön toiminnasta Saksassa, Itävallassa, Benelux-maissa, Sveitsissä, Tšekin tasavallassa, Puolassa, Ukrainassa ja Valko-Venäjällä. Uponorilla on kolme tuotantolaitosta Saksassa, ja koko alueorganisaatiossa on noin 1 200 työntekijää.

Uponorin Pohjoismaiden alueorganisaatio toimittaa käyttövesi- ja lämmitysjärjestelmiä sekä yhdyskuntatekniikan järjestelmiä Pohjoismaihin. Alueorganisaation tuotantoyksiköt sijaitsevat Suomessa, Ruotsissa ja Tanskassa, ja yksikön palveluksessa on yli 1 300 työntekijää.

Uponorin Muu Eurooppa -alueorganisaation monimuotoiseen toimialueeseen kuuluvat Länsi-, Etelä- ja Itä-Eurooppa, Venäjä ja Baltian maat sekä kansainvälinen liiketoiminta ja vienti maihin, jotka eivät kuulu Uponorin muiden alueorganisaatioiden toimialueeseen. Organisaatio jakaantuu kolmeen pääalueeseen. Etelä- ja Länsi-Eurooppa -yksikkö hoitaa taloteknisiin ratkaisuihin liittyvää liiketoimintaa Espanjassa, Portugalissa, Italiassa, Ranskassa, Isossa-Britanniassa ja Irlannissa. Itä-Eurooppa ja Kansainvälinen liiketoiminta -yksikkö toimii Venäjällä, Baltian maissa, Unkarissa, Romaniassa ja

Kreikassa ja hoitaa Uponorin kansainvälisen liiketoiminnan. Näiden lisäksi Uponorilla on Ison-Britannian ja Irlannin kunnallistekniseen liiketoimintaan erikoistunut yksikkö. Koko alueorganisaation palveluksessa on noin 1 160 henkilöä.

Uponorin Pohjois-Amerikan alueorganisaatio myy lattialämmitys-, käyttövesi- ja sprinklerijärjestelmiä Pohjois-Amerikassa ja Kanadassa. Yhtiön tuotantolaitokset sijaitsevat Minnesotan osavaltiossa Yhdysvalloissa sekä New Brunswickissa Kanadassa. Alueorganisaation palveluksessa on noin 570 työntekijää.



Uponor teki tuotantoennätyksiä ja paransi toimintansa tehokkuutta Keski-Euroopassa

Markkinatilanne

Vuoden 2006 aikana Uponorin liike-toiminta kehittyi myönteisesti kaikissa yhtiön Keski-Euroopan alueorganisaatioon kuuluvissa maissa. Pitkän hiljaisen kauden jälkeen myös Saksan markkinat alkoivat osoittaa elpymisen merkkejä. Pientalojen rakentamisvauhti kiihtyi ja liikerakentaminen kehittyi suotuisasti.

Muovisten käyttövesiputkien kysyntä kasvoi, sillä kupariputkien korkeat hinnat paransivat muoviputkijärjestelmien kilpailukykyä. Odotettua nopeampi kysynnän kasvu johti siihen, että muoviputkivalmistajien toimitusajat venyivät tavallista pidemmiksi.

Hintakilpailu kiristyi hajanaisella lattialämmitystoimialalla, kun useat pienet toimittajat eivät siirtäneet raaka-ainekustannusten nousua myyntihintoihinsa. Biokaasun ja muiden uusiutuvien energianlähteiden kasvava suosio lisäsi eristettyjen putkien ja kaukolämpöputkien kysyntää.

Uponorin toiminta

Uponorin tuotteiden kysyntä kasvoi Keski-Euroopassa alan keskitasoa paremmin. Erityisesti käyttövesi- ja kaukolämpöjärjestelmien markkinat kehittyivät hyvin. Lattialämmityksen osalta kalliimman hintaluokan tuotteiden markkinaosuus säilyi vahvana koko vuoden, ja volyymituotteiden kysyntä kasvoi vuoden 2006 jälkipuolella.

Myynti sekä ulkoisille asiakkaille että Uponorin muille Euroopan-yksiköille kasvoi voimakkaasti. Uponorin tuotantoyksiköiden käyttöasteet olivat korkeat, ja odottamattomat kysyntäpiikit aiheuttivat joitakin toimitusten viivästyksiä.

Uponor yhdisti vuoden 2006 alku-puolella neljä erillistä myyntiorganisaatiotaan yhdeksi organisaatioksi, joka on yksi vahvimmista koko toimialalla. Lisäksi Saksassa toimineet erilliset juridiset yhtiöt yhdistettiin yhdeksi yhtiöksi, joka hoitaa kaiken Uponor-liikemerkin alla tapahtuvan liiketoiminnan Saksassa.

Vuonna 2006 Uponor kiinnitti erityistä huomiota toimintansa tehokkuuden parantamiseen. Uusi toiminnanohjausjärjestelmä otettiin ensimmäisenä käyttöön Saksassa. Lisäksi purettiin päällekkäisiä toimintoja ja käynnistettiin tuotannon tehostamiseen tähtääviä hankkeita.

Uponor on yksi keskeisistä toimittajista Müncheniin rakennettavassa BMW Welt -keskuksessa. Uponor toimitti rakennukseen noin 7 800 neliömetrin laajuiset lattialämmitys- ja jäähdytysjärjestelmät syksyllä 2006. BMW Welt -keskus avataan kesällä 2007.

Tuloskehitys

Uponorin liikevaihto ja liikevoitto kasvoivat huomattavasti vuonna 2006. Liikevaihto kasvoi 18,6 prosenttia ja oli 345,1 miljoonaa euroa (291,1 miljoonaa euroa vuonna 2005). Liikevoittoprosentti nousi 14,3 prosenttiin liikevaihdosta (11,8). Kasvu johtui pääasiassa kysynnän piristymisestä Saksan rakennusmarkkinoilla, joilla käyttövesijärjestelmät oli nopeimmin kasvava tuotesegmentti.

Raaka-ainekustannusten noususta huolimatta Uponor onnistui parantamaan tulostaan. Parantuneen tuloksen taustalla ovat tuotantovolyymin kasvua seurannut yksikkökustannus-

ten lasku, tuotantolaitosten korkeampi käyttöaste ja aiempaa tiukempi kustannusten hallinta.

Uponorin Keski-Euroopan alueorganisaatiossa oli vuoden 2006 lopussa 1 212 työntekijää (1 126).



Keski-Eurooppa

Pohjavedellä energiatehokasta jäähdytystä

Kölnissä sijaitsevaan toimistorakennukseen asennettiin betonielementtien jäähdytykseen perustuva Uponorin järjestelmä. Miellyttävä sisälämpötila tuotetaan energiatehokkaasti pohjaveden avulla. Rakennuksen vieressä virtaava Rein-joki toimii luonnollisena energialähteenä ratkaisulle, jota voidaan käyttää sekä rakennuksen lämmittämiseen että jäähdyttämiseen. Toimistorakennuksessa on viisi kerrosta, ja sen kokonaispinta-ala on 7 000 neliötä.

Vakaa markkinatilanne siivitti Uponorin vahvaan kasvuun Pohjoismaissa

Markkinatilanne

Käyttövesi- ja lämmitysjärjestelmien markkinatilanne jatkui Pohjoismaissa vakaana myös vuonna 2006. Rakennustoiminta oli vilkasta ja uusien aloitusten määrä kasvoi lähes seitsemän prosenttia, minkä seurauksena toimitusajat pidentyivät kaikissa segmenteissä. Lattialämmitysmarkkinoilla kilpailu kiristyi kuluneen vuoden aikana.

Kunnallisteknisen liiketoiminnan kasvu oli hitaampaa kuin taloteknisen liiketoiminnan, sillä haja-asutusalueiden jätevesijärjestelmien kysyntä kehittyi ennakoitua hitaammin. Raaka-aineiden hinnat olivat epävakaita, ja hintaheilahtelujen ennustetaan jatkuvan myös tulevaisuudessa.

Uponorin toiminta

Uponor Academy -koulutusohjelman käyttöönotto jatkui kaikissa Pohjoismaissa. Ohjelman tavoitteena on antaa sekä teoreettista että käytännön opetusta Uponorin yhteistyökumppaneina toimiville ammattilaisille niin Uponorin tiloissa kuin asiakkaiden työmaillakin. Yhtenäisen Uponor-liikemerkin lisäksi Suomen markkinoilla esiteltiin vuoden 2006 loppupuolella niin sanottu Uponor-pientaloratkaisu.

Uponor on valinnut monikerrostalosegmentin yhdeksi tulevaisuuden painopistealueekseen. Uponorin Pohjoismaiden alueorganisaatio on aloittanut strategiaan liittyvät valmistelut lisäämällä monikerrostalosegmenttiin liittyviä resurssejaan ja osaamistaan sekä käynnistämällä yhteistyötä muiden alan toimijoiden kanssa.

Suomessa Uponor valittiin kahden merkittävän vesihuoltohankkeen toimittajaksi. Kummankin projektin tarkoituksena on varmistaa keskeytyksetön puhtaan veden saanti.

Uponor allekirjoitti myös huomattavan sopimuksen käyttövesi-, lämmitys- ja sprinklerijärjestelmien toimit-

tamisesta. Järjestelmät asennetaan Ruotsissa 1 500 talopakettiin, jotka kuljetetaan asennuksen jälkeen lopulliseen määränpäähensä Norjaan. Toimitukset alkavat kevättalvella 2007.

Uponor aloitti valmistelut yhteisen toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottamiseksi Pohjoismaissa vuonna 2007. Taloteknisiä järjestelmiä toimitettiin runsaasti muihin Uponorin alueorganisaatioihin, mikä aiheutti haasteita Pohjoismaiden tuotantoyksiköiden kapasiteetille. Suomessa ja Ruotsissa aloitettiin kapasiteetin laajennukset, joiden tarkoituksena on vastata lisääntyneeseen kapasiteettitarpeeseen ja varmistaa näin yhtiön kasvu myös tulevaisuudessa.

Tuloskehitys

Uponorin liikevaihto kehittyi Pohjoismaissa odotettua paremmin. Liikevaihto kasvoi 13,6 prosenttia edellisvuoteen verrattuna ja oli 377,8 miljoonaa euroa (332,6 miljoonaa euroa vuonna 2005). Sisäinen myynti Uponorin muille alueorganisaatioille kasvoi 31,5 prosenttia. Myös myynti ulkoisille asiakkaille kehittyi hyvin: kunnallistekninen liiketoiminta kasvoi seitsemän prosenttia ja talotekninen liiketoiminta 15 prosenttia, jolloin vuoden keskimääräiseksi kokonaiskasvuksi muodostui Pohjoismaissa kymmenen prosenttia. Liiketoiminta kehittyi vuonna 2006 myönteisesti kaikissa Pohjoismaissa, erityisesti käyttövesi- ja lämmitysjärjestelmissä, kaukolämpöjärjestelmissä, kaapeli- ja tietoliikennejärjestelmissä sekä tonttviemärijärjestelmissä.

Uponorin liikevoittoprosentti nousi Pohjoismaiden alueella 15,0 prosenttiin (13,7). Vuoden aikana toteutettiin joitakin hinnankorotuksia raaka-ainehintojen kallistumisen kompensoimiseksi.

Uponorilla oli vuonna 2006 Pohjoismaissa 1 332 työntekijää (1 239). Kasvaneen kysynnän vuoksi yhtiö

lisäsi tuotantohenkilöstönsä määrää erityisesti Suomen putkiliitin-tuotannossa. Myös myyntihenkilöstöä lisättiin Uponorin uuden strategian ja monikerrostalohankkeiden tukemiseksi.



Kiinteistö KYS Oy

Pohjoismaat

Laadukasta kerrostaloasumista

Kuopion yliopistollisen sairaalan rakennuttamassa vuokra-asuntokohteessa on pyritty korostamaan asumisen laatua ja energiataloudellisuutta. Kuopiossa sijaitsevaan kohteeseen kuuluu viisi kerrostaloa, joissa on 337 asuinhuoneistoa. Taloihin asennettiin Uponorin vesikiertoiset lattialämmitysjärjestelmät, lämmön talteenotolla varustetut ilmanvaihtojärjestelmät ja tuloilman suodatusjärjestelmät. Korkealaatuisen talotekniikan ja uusien energiaa säästävien rakennusmenetelmien ansiosta lämmityskustannuksia pystyttiin alentamaan merkittävästi. Asumismukavuutta lisää lattialämmitysjärjestelmä, joka tasaisen ja miellyttävän lämmön lisäksi mahdollisti asuinhuoneistojen suuret ikkunapinnat ja laattapinnoitteiden käytön lattioissa.

Uponor säilytti vahvan markkina- asemansa Muun Euroopan alueella

Markkinatilanne

Markkinatilanne vaihteli eri maissa vuoden 2006 aikana. Taloteknisten ratkaisujen kysyntä säilyi vahvana Espanjassa, Ranskassa ja Isossa-Britanniassa. Rakennustoiminta hiljeni Italiassa ja jatkui vaimeana Portugalissa. Muoviputkien tutkitusti parempi toimivuus käyttövesijärjestelmissä ja edulliset asennuskustannukset lisäsivät näiden tuotteiden kysyntää. Loppukäyttäjien kasvaneet asumismukavuusvaatimukset sekä ammattilaisille suunnatut markkinointitoimenpiteet kasvattivat lattialämmitys- ja jäähdytysjärjestelmien suosiota.

Uponorin Itä-Eurooppa ja Kansainvälinen liiketoiminta -yksikön toimialueeseen kuuluu joukko maailman nopeimmin kasvavia markkinoita. Vaikka moni näistä maista tarjoaakin merkittäviä mahdollisuuksia, ne ovat liiketoimintaympäristönsä ja yri-tyksilmästonsä kannalta usein hyvin haastavia. Rakennustoiminta kasvaa voimakkaasti Venäjällä ja uusissa EU-maissa, kuten Romaniassa ja Bulgariassa, mutta myös Unkarissa, Baltian maissa ja muilla kehittyneillä markkinoilla.

Ison-Britannian ja Irlannin kunnalliste- knisessä liiketoiminnassa raaka-aineiden ja energian kallistuminen nosti hintoja kautta linjan vuonna 2006. Putkimarkkinoilla kilpailu rauhoittui jonkin verran, ja kunnalliste- knisiä järjestelmiä koskevat uudet säännökset lisäsivät järjestelmien kysyntää. Sekä raaka-ainetoimituksissa että tuotantoyksiköiden toiminnassa esiintyi

kasvaneen kysynnän aiheuttamia kapasiteettiongelmia. Putkiyhdemarkkinoilla kilpailu kiristyi.

Uponorin toiminta

Uponorilla on vahva markkinaosuus Espanjan, Portugalin ja Baltian maiden lämmitys- ja käyttövesijärjestelmämarkkinoilla, ja se pyrkii vahvistamaan asemaansa myös Isossa-Britanniassa, Italiassa ja Ranskassa. Kunnalliste- knisen liiketoiminnan painopiste on Isossa-Britanniassa ja Irlannissa.

Uponor on kasvattanut markkina- osuuttaan Etelä- ja Länsi-Euroopan alueella sekä metalliputkien toimittajiin että muihin muoviputkitoimittajiin verrattuna. Uponor on onnistunut lisäämään liikemerkkinsä tunnettuutta merkittäväillä ja tarkkaan kohdennetuilla markkinointitoimenpiteillä, joiden tavoitteena on ollut laajentaa Uponorin asiakas pohjaa ja lisätä asiakasuskollisuutta niin jälleenmyyjien kuin loppukäyttäjien keskuudessa. Toiminnan tehostamiseen tähtäävät toimenpiteet ja vuonna 2005 toteutetut uudelleenjärjestelyt alkoivat tuottaa tulosta. Myös koulutukseen panostettiin voimakkaasti vuonna 2006: Uponor järjesti käyttövesi-, lämmitys- ja jäähdytysjärjestelmiinsä liittyvää koulutusta yli 10 000 ammattilaiselle sekä yhtiön omissa koulutuskeskuksissa että asiakkaiden tiloissa.

Itä-Euroopassa Uponor keskittyi brändiuudistuksensa läpiviemiseen ja asiakas pohjansa laajentamiseen. Uponor rakensi myös kestävä pe-

rustaa tulevalle toiminnalleen palkkaamalla lisää työntekijöitä ja vahvistamalla muita toimintaresurssejaan. Uponor-liikemerkkiä esiteltiin erilaisissa asiakastilaisuuksissa, ja uusi myyntikonttori aloitti toimintansa Kreikassa.

Isossa-Britanniassa Uponor uusi kaasuputkien ja sähköhitsausyhteiden toimitussopimuksensa National Grid -yhtiön kanssa. Kyseessä on seitsenvuotinen sopimus yhden vuoden lisäoptiolla, ja sen arvo on vuositasolla noin 25 miljoonaa euroa. Sopimus vahvistaa Uponorin asemaa Ison-Britannian johtavana kaasuputkijärjestelmien toimittajana.

Tuloskehitys

Uponorin Muu Eurooppa -toimialueen liikevaihto nousi 19,0 prosenttia vuonna 2006 ja oli noin 387,9 miljoonaa euroa (325,9 miljoonaa euroa vuonna 2005). Talotekninen liiketoiminta kasvoi hyvin kaikilla markkinoilla; kasvu oli voimakkainta Espanjassa, Ranskassa ja Baltian maissa. Myös Ison-Britannian ja Irlannin kunnalliste- kninen liiketoiminta saavutti kasvutavoitteensa.

Liikevoitto nousi 27,3 prosenttia ja oli 38,2 miljoonaa euroa (30,0 miljoonaa euroa).

Vuoden 2006 lopussa Uponorin Muu Eurooppa -alueorganisaation palveluksessa oli 1 163 henkilöä (1 110). Yhtiö palkkasi uusia työntekijöitä erityisesti Itä-Eurooppa ja Kansainväliset toiminnot -yksikköön, jonka liike- toiminta on jatkuvassa kasvussa.



Irlanti ja Iso-Britannia

Onnistunut kunnallistekninen hanke kolmen yrityksen yhteistyönä

Isossa-Britanniassa sijaitseva Northern Gas Network halusi hoitaa liiketoimintaansa totutusta poikkeavalla tavalla ja solmia kumppanuussopimukset johtavan putkivalmistusyhtiön sekä johtavan asennusyhtiön kanssa. Yhtiö etsi kumppaneita monivuotiseen hankkeeseen, jossa vanhaa valurautaputkistoa uusitaan noin 500 kilometrin verran vuosittain. Onnistuneen pilottiprojektin jälkeen Northern Gas Network valitsi toiseksi yhteistyökumppanikseen Uponorin, jonka ratkaisussa ja toimintatavassa yhdistyivät Northern Gas Networkin toivomat ominaisuudet, tietämys ja joustavuus. Pilottiprojektin aikana yhteistyötiimi määritteli toimintatavat, joiden avulla toimitukset hoituvat suunnitelluin kustannuksin, haitalliset ympäristövaikutukset minimoidaan ja työntekijöiden ja lähiympäristöjen turvallisuus varmistetaan.



Etelä- ja Länsi-Eurooppa

Asumisen laatua Benidormissa

Espanjan Benidormissa sijaitseva 42-kerroksinen asuinrakennus, Torre Lugano, kohoaa näyttävästi 220 metrin korkeuteen Välimeren rannalla. Tässä Benidormin korkeimmassa monikerrostalossa on 204 asuinhuoneistoa, ja se tarjoaa korkealaatuiset asumisolosuhteet. Käyttövesijärjestelmää valitessaan asennusyhtiö arvosti Uponorin järjestelmän etuja: turvallisuutta ja helppoa asennettavuutta. Aikaisempaan yhteistyöhön perustuva luottamus ja Uponorin tuotteilleen antama takuu tekivät päätöksenteon helpoksi.



Itä-Eurooppa ja kansainvälinen liiketoiminta

Miellyttävä työympäristö Uponorin asiantuntemuksen avulla

Pannon Building, yksi Unkarin suurimmista rakennusyhtiöistä, halusi uuteen pääkonttoriinsa ammattimaisen, ympäristöystävällisen ja huipputeknisen lämmitys- ja jäähdytysratkaisun. Yhtiö valitsi kolmikerroksiseen toimistorakennukseensa Uponorin järjestelmän, joka vastasi parhaiten yhtiön tarpeita. Asiakas oli erityisen tyytyväinen Uponorin tekniseen asiantuntemukseen ja palveluun koko projektin ajan, suunnitteluvaiheesta asennukseen asti.

Haastava markkinatilanne heikensi kannattavuutta Pohjois-Amerikassa

Markkinatilanne

Asuinrakentamisen huomattava hiljeneminen heikensi Yhdysvaltain markkinoita erityisesti vuoden 2006 jälkimmäisellä puoliskolla. Rakennusaloitusten määrä laski noin 13 prosenttia edellisvuodesta. Uudisrakentamisen hiljentymistä tasoitti kuitenkin siirtyminen kupariputkista nykyaikaisiin muovisiin käyttövesiputkijärjestelmiin. Muoviputkijärjestelmien osuuden kasvu johtui pääasiassa korkealaatuisten järjestelmien kasvaneesta suosiosta, edullisista kokonaisasennuskustannuksista sekä korkeana pysyneestä kuparin hinnasta. Uusien asuinrakennusten käyttövesijärjestelmissä käytetään jo hie-man enemmän nykyaikaisia muoviputkijärjestelmiä kuin kupariputkia.

Vesikiertoisten lämmitysjärjestelmien markkinoiden kasvu lähes pysähtyi vuonna 2006, ja lattialämmityksen suosio uusissa asuinrakennuksissa oli edelleen vähäinen.

Uponorin toiminta

Uponor säilytti vahvan markkina-asemansa ja oli edelleen markkinoiden johtava toimija niin lämmitys- kuin käyttövesijärjestelmissäkin. Noin kolmasosa kaikista Pohjois-Amerikassa myytävistä nykyaikaisista muoviputkijärjestelmistä on Uponorin valmistamia.

Yksi Pohjois-Amerikan suurimmista suunnittelu- ja rakennusyhtiöistä valitsi Uponorin ensisijaiseksi toimittajakseen. Uponor toimittaa PEX-putkijärjestelmiä ja lattialämmitysjärjestelmiä yhtiön rakentamiin liikerakennuksiin.

Uponor solmi vuonna 2006 useita uusia yhteistyösopimuksia Pohjois-Amerikan johtavien pientalorakentajien kanssa. Neljä rakennusyhtiötä valitsi Uponorin ensisijaiseksi muovisten

käyttövesiputkijärjestelmien toimittajaksi, minkä lisäksi Uponor voi toimittaa myös lämmitys- ja sprinklerijärjestelmiä asiakkaan niin halutessa.

Uponor käynnisti liiketoimintaansa liittyvän kehitysohjelman, jonka tavoitteena on kasvattaa yhtiön markkinaosuutta monikerrostalojen käyttövesijärjestelmissä sekä aktiivisesti lisätä kiinnostusta vesikiertoisten jäähdytysjärjestelmien käyttöön erilaisissa liikerakennuksissa.

Siirtyminen yhtenäisen Uponor-brändin alle edistyi suunnitelmien mukaan, ja asiakkaat ovat ottaneet muutoksen tyytyväisinä vastaan.

Yhdysvalloissa ilmestyvän Contractor Magazine -lehden vuosittaisessa asentajille kohdistetussa kyselyssä Uponor säilytti asemansa tunnetuimpana ja arvostetuimpana brändinä.

Tuloskehitys

Markkinatilanteen heikentymisestä huolimatta Uponorin liikevaihto kasvoi Pohjois-Amerikassa 3,9 prosenttia ja oli 230,9 miljoonaa dollaria (183,0 miljoonaa euroa). Liikevoitto sen sijaan laski 35 prosenttia ja oli 18,3 miljoonaa dollaria (14,5 miljoonaa euroa). Laskun syynä olivat kohonneet jakelukustannukset ja erityisesti metalliosien raaka-ainekustannusten nousu, johon ei onnistuttu reagoimaan riittävän nopeasti. Liikevoittoa heikensivät myös tuotantokustannusten lievä nousu sekä panostukset Uponor-brändin markkinointiin.

Uponorin henkilöstön määrä väheni Pohjois-Amerikassa 11 prosenttia edellisvuoteen verrattuna. Tämä johtui pääasiassa henkilöstövähennyksistä valmistus- ja varastointitoiminnoissa. Vuoden lopussa alueorganisaation palveluksessa oli 568 (639) työntekijää.



Pohjois-Amerikka

Terveellistä asumista ja energiansäästöä unelmakodissa

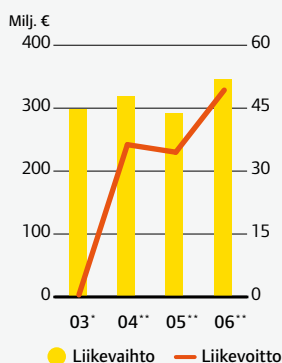
Yhdysvaltalaisperhe piti energiatehokkuutta ja asuin-ympäristön puhtautta tärkeinä kriteereinä suunnitellessaan itselleen 687 neliön unelmakotia Idahon osavaltioon. Perhe halusi kodin, jossa allergeenien ja saasteiden määrä olisi minimoitu mahdollisimman tehokkaasti. Kaksikerroksiseen, 23 huoneen taloon asennettiin Uponorin lattialämmitys- ja jäähdytysjärjestelmä, joka täytti asukkaiden asuin-ympäristön puhtautta koskevat vaatimukset. Perhe on ollut erityisen tyytyväinen Uponorin lattialämmitysjärjestelmän alhaisiin käyttökustannuksiin sekä miellyttävän tasaiseen asuimilämpötilaan.

Keski-Eurooppa

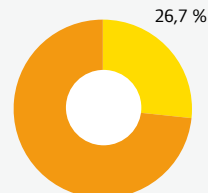
Alueen tunnuslukuja

Milj. €	2006	2005
Liikevaihto	345,1	291,1
Liikevoitto	49,3	34,5
Liikevoitto-%	14,3	11,8
Varat	197,6	189,6
Investoinnit	7,5	7,7
Henkilöstö 31.12.	1 212	1 126

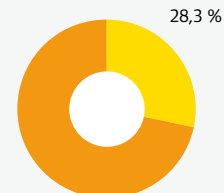
Liikevaihto ja liikevoitto



Liikevaihdon osuus konsernista



Henkilöstön osuus konsernista



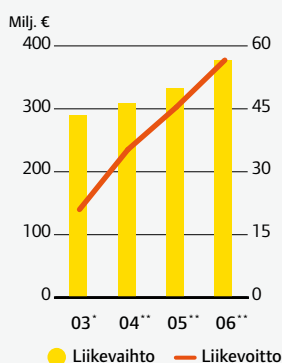
● Keski-Eurooppa
● Konserni

Pohjoismaat

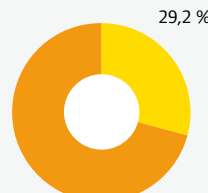
Alueen tunnuslukuja

Milj. €	2006	2005
Liikevaihto	377,8	332,6
Liikevoitto	56,6	45,4
Liikevoitto-%	15,0	13,7
Varat	203,5	226,3
Investoinnit	14,7	11,8
Henkilöstö 31.12.	1 332	1 239

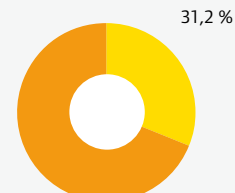
Liikevaihto ja liikevoitto



Liikevaihdon osuus konsernista



Henkilöstön osuus konsernista



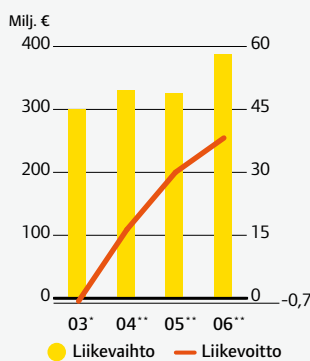
● Pohjoismaat
● Konserni

Muu Eurooppa

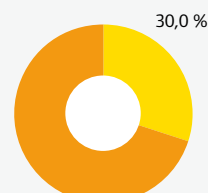
Alueen tunnuslukuja

Milj. €	2006	2005
Liikevaihto	387,9	325,9
Liikevoitto	38,2	30,0
Liikevoitto-%	9,9	9,2
Varat	223,3	199,3
Investoinnit	8,6	9,7
Henkilöstö 31.12.	1 163	1 110

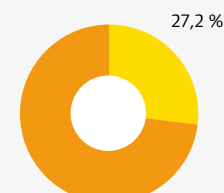
Liikevaihto ja liikevoitto



Liikevaihdon osuus konsernista



Henkilöstön osuus konsernista



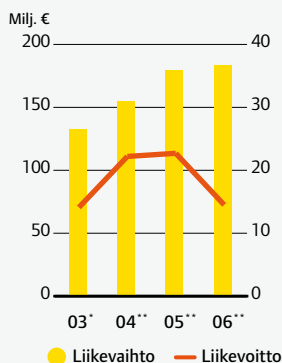
● Muu Eurooppa
● Konserni

Pohjois-Amerikka

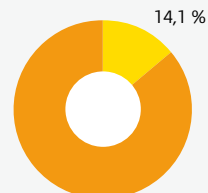
Alueen tunnuslukuja

Milj. €	2006	2005
Liikevaihto	183,0	179,8
Liikevoitto	14,5	22,7
Liikevoitto-%	7,9	12,6
Varat	109,5	120,8
Investoinnit	8,8	9,7
Henkilöstö 31.12.	568	639

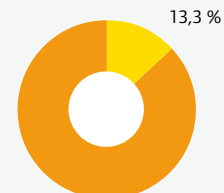
Liikevaihto ja liikevoitto



Liikevaihdon osuus konsernista



Henkilöstön osuus konsernista



● Pohjois-Amerikka
● Konserni



Yhtenäinen Uponor panostaa kasvuun ja tehokkuuteen

Vuonna 2006 Uponor jatkoi uudistusohjelmaansa, jonka tavoitteena on parantaa yhtiön kannattavuutta ja rakentaa pohja kestäväälle kannattavalle kasvulle. Uponorin strategian painopistealueet – kasvu, brändi ja toiminnallinen tehokkuus – ovat ennallaan. Panostus näiden alueiden kehittämiseen on jatkunut.

Yhtenäinen brändi yhdenmukaistaa toimintaa

Vuoden 2006 alussa Uponor luopui yksittäisistä järjestelmämerkeistä ja siirtyi käyttämään yhtenäistä Uponor-tuotemerkkiä maailmanlaajuisesti. Brändiuudistuksella ei haluttu uusia pelkäämistä visuaalista ilmettä, vaan tavoitteena oli kehittää yhtiön toimintaa siten, että suhdetta asiakkaisiin voidaan lujittaa ja toimintaa yhdenmukaistaa kaikkialla, missä Uponor toimii.

Siirtyminen yhteen yhtenäiseen brändiin on osoittautunut oikeaksi ratkaisuksi ja asiakkaiden reaktiot ovat olleet myönteisiä. Heidän mielestään yhden, yhtenäisen Uponorin kanssa on helppo toimia, ja kansainvälisen kumppanin tarjoamat hyödyt ovat myös alkaneet vähitellen näkyä.

Uuden toiminnanohjausjärjestelmän avulla yhteistyön voimaa

Toiminnallisen tehokkuuden kehittämisellä yhtiö haluaa luoda paremmat edellytykset yhdenmukaiselle toiminnalle. Kehittämishanke uuden toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönottamiseksi jatkui. Kyseessä on yhtiön historian ensimmäinen vastaavanlainen hanke ja se on jo osoittanut organisaatio- ja maantieteelliset rajat ylittävän yhteistyön voiman.

Hanke saavutti tärkeän etapin heinäkuussa, kun uusi toiminnanohjausjärjestelmä otettiin käyttöön ensimmäisessä toimipisteessä Saksassa. Käyttöönotto sujui vaikeuksitta, ja eteni menestyksekkäästi kahteen seuraavaan toimipisteeseen loppuvuodesta. Valmistelut järjestelmän laajempaan käyttöönottoon Euroopassa jatkuivat.

Pohja tulevalle kannattavalle kasvulle on luotu

Määrätietoisien strategisen kehittämisen avulla on pystytty luomaan entistä vankempi pohja tulevalle kannattavalle kasvulle. Uponor julkisti vuoden 2006 aikana aikensa laajentaa tarjontaansa nykyisten pientalosegmentin käyttövesi- ja lämmitysjärjestelmien lisäksi myös monikerrostalosegmenttiin ja jäähdytysliiketoimintaan.

Monikerrostalosegmentissä liiketoiminnan kehitys on edennyt suunnitelmien mukaisesti. Yhtiö pystyy hyödyntämään pientalosegmentissä saavutettua vahvaa asemaansa ja osaamistaan myös monikerrostalosegmentin kehittämiseen. Segmentti tarjoaa kasvumahdollisuuksia sekä käyttövesijärjestelmille että lattialämmitys- ja jäähdytysliiketoiminnalle. Muovisten putkijärjestelmien osuus on edelleen melko pieni, mutta niiden suosio käyttövesiasennuksissa verrattuna metallisiin järjestelmiin on kasvanut vakaasti. Monikerrostalosegmentin liiketoimintamalli poikkeaa pientaloista ja yhtiössä onkin tehty toimenpiteitä tarvittavien valmiuksien kehittämiseksi ja oikeanlaisen osaamisprofiilin varmistamiseksi.

Uponorin kehittämä jäähdytys perustuu viileän pinnan säteilyvaikutukseen samalla tavoin kuin lattialämmityskin. Tavoitteena on luoda jäähdytyksestä liiketoiminta, joka voi tulevaisuudessa muodostaa merkittävän tukijalan Uponorin toiminnassa. Vesikiertoisien jäähdytyksen kysynnän arvellaan kasvavan energiatehokkuus- ja ympäristöystävällisyysvaatimusten kasvaessa samalla kun myös liikerakentamisen ja asumisen vaatimukset kohoavat.



Yhteiskuntavastuu näkyy kaikessa toiminnassa

Uponorin yhteiskuntavastuu perustuu seuraaviin periaatteisiin:

- ympäristön huomioiminen tuotteiden suunnittelussa ja valmistuksessa
- henkilöstön hyvinvointi, mielekäs työ ja osaamisen kehittäminen
- yhteistyökumppaneiden, kuluttajien ja yhteiskunnan arvostaminen

Vastuullinen toiminta pohjautuu arvoihin, jotka heijastavat sitä, mihin uskomme ja miten käyttäydymme suhteessa asiakkaisiimme ja toisiimme. Yhteiskuntavastuuta määrittelevät myös johdon ja hallituksen hyväksymät, syksyllä 2006 julkaistut toimintaperiaatteet. Ne kuvaavat Uponorin periaatteet lahjontaan, korruptioon, luottamuksellisten tietojen käsittelyyn, ympäristöön, yhtiön poliittiseen sitoutumiseen sekä työntekijöihin, asiakkaisiin ja tavaran-toimittajiin liittyvissä asioissa. Yhtiö noudattaa kaikessa toiminnassa voimassa olevia lakeja ja säädöksiä.

Taloudellinen vastuu lähtee kannattavasta liiketoiminnasta

Uponorille taloudellinen vastuu tarkoittaa palkitsevaa ja molemminpuolista yhteistyötä sidosryhmien kanssa. Vastuullisen liiketoiminnan lähtökohtana on vakaa kasvu, jonka avulla taataan yrityksen kannattavuus ja kilpailukyky. Nämä saavutetaan yhtiön taloudellisten tavoitteiden avulla. Marraskuussa 2006 tavoitteet vuosille 2007–2009 uusittiin, koska yhtiön kannattavuus ja taloudellinen tila on vahvistunut.

Taloudelliset vaikutukset sidosryhmille

Henkilöstö

Uponor haluaa olla kiinnostava ja vastuuntuntoinen työnantaja, joka tarjoaa mielekästä työtä sekä ammatillisia kehittymismahdollisuuksia.

Asiakkaat ja yhteistyökumppanit

Vastuullisen liiketoiminnan kulmakivinä ovat pitkäaikainen yhteistyö ja luotettava kumppanuus. Uponor tekee tiivistä yhteistyötä asiakkaiden kanssa, jotta tuotteet ja palvelut vastaavat asiakkaiden tarpeita ja parantavat heidän liiketoimintansa edellytyksiä.

Tärkeimmät yhteistyökumppanit:

- Tuotteiden asentajat kuten LVI- ja putkiliikkeet
- Rakennusten ja putkistojen suunnittelijat kuten LVI-S-suunnittelijat
- Insinööri- ja arkkitehtitoimistot
- Maa- ja vesihuoltosuunnittelijat
- Rakennusliikkeet sekä yksityiset ja julkiset yhdyskuntatekniikan tarjoajat
- Tukku- ja vähittäiskauppa
- Raaka-aine- ja osatoimittajat, tutkimuslaitokset ja opetuslaitokset

Sijoittajat

Uponor on osoittautunut kiinnostavaksi sijoituskohteeksi. Se on lisännyt omistajiensa varallisuutta vakaalla tuotolla. Uponorin tavoitteena on jalkaa vuosittain vähintään 50 prosenttia tuloksesta osinkoina. Vahvan kassavirran ja myyntituottojen ansiosta Uponor maksoi syksyllä 2006 sijoittajille osinkojen lisäksi lisäosinkoja.

Yhteiskunta

Uponor on merkittävä työnantaja ja veronmaksaja toimipaikoissaan. Pyrimme avoimeen yhteistyöhön viranomaisten ja median kanssa, jotta yhtiön tarpeet saadaan kuuluviin. Uponor tekee yhteistyötä oppilaitosten kanssa tarjoamalla opiskelijoille harjoittelupaikkoja ja koulutusta vastaavaa työtä. Yhtiö edistää alan mielenkiintoa opiskelijoiden keskuudessa kertomalla omasta toiminnastaan sekä toimialastaan.

Ympäristövastuu – tavoitteisiin sitoutumista ja innovatiivista tuotekehittelyä

Useimmissa Uponorin yksiköissä on määritelty selkeät ympäristötavoitteet. Kaikissa konsernin tuotantoyksiköissä ympäristö-, laatu-, terveys- ja turvallisuusmittarit on liitetty osaksi taloudellista raportointia. Tavoitteena on, että käytettävissä on yhä enemmän luotettavaa tietoa konsernin toiminnan vaikutuksista.

Uponorin tuotteiden avulla parempi elinympäristö

Uponorilla on pitkät perinteet teknisesti edistyksellisten ja ympäristön huomioivien tuotteiden suunnittelussa.

Yhtiön tavoitteena on viedä ympäristön huomioiminen viranomaismääräyksiä pidemmälle, ja olla alansa edelläkävijä myös tällä alueella.

Tuotteet mahdollistavat energiataloudelliset ratkaisut, oikean lämpötilan, puhtaan veden ja raikkaan sisäilman tiloissa, joissa ihmiset asuvat ja tekevät töitä. Uponorin tuotteet ovat kilpailijoitaan vahvempia, kun huomioidaan tuotteen koko elinkaaren aikaiset ympäristövaikutukset. Ympäristön kannalta edullisten käyttöominaisuuksien lisäksi muoviputkistojen käyttöikä on poikkeuksellisen pitkä, usein 50–100 vuotta, jonka jälkeen tuotteet voi vielä kierrättää.

Tuotannon ympäristövaikutukset minimoitu

Merkittävimmät ympäristövaikutukset syntyvät raaka-aineen käytöstä, energian kulutuksesta sekä kuljetuksista. Muovin jatkojalostuksen välittömät ympäristövaikutukset ovat vähäisiä: valmistuksessa ei synny merkittävästi haitallisia päästöjä, ja raaka-aineet hyödynnetään tehokkaasti. Raaka-ainejäte rouhitaan ja se käytetään joko itse tai myydään edelleen kierrätykseen tai energiakäyttöön. Vesi puhdistetaan ja kierrätetään uudelleen suljetussa kierrossa. Kuljetusten ympäristövaikutuksia minimoidaan toimitusten tehokkaalla suunnittelulla. Pitkiä kuljetuksia vähentää myös se, että Uponorilla on paikallista tuotantoa siellä, missä sen asiakkaatkin ovat.

Taloudelliset vaikutukset

Milj. €	2006	2005
Arvonlisä asiakkaille (liikevaihto)	1 157,0	1 031,4
Tavaran- ja palvelun toimittajille (ostot)	812,8	727,3
Henkilöstölle (palkat ja palkkiot)	181,3	164,4
Sijoittajille (maksetut osingot)	166,0	52,0
Yhteiskunnalle (maksetut verot)	45,0	37,8



Arvot jokaiselle tutuksi

Vuoden aikana arvokeskusteluja käytiin paikallisesti lähes kaikissa Uponorin toimipisteissä. Noin puolen päivän mittaisissa koulutustilaisuuksissa keskusteltiin arvojen merkityksestä ja siitä mitä yksittäiset arvot tarkoittavat työntekijän näkökulmasta. Päivän aikana jokaisessa tilaisuudessa syntyi arvojen pohjalta myös konkreettisia yhteisiä pelisääntöjä. Kaikkien keskustelujen tulokset kootaan yhteen ja niitä käytetään konsernitasolla hyväksi johtamisen kehittämiseksi. Arvojen toteutumista käytännön työssä mitataan henkilöstökyselyllä.

Osaava henkilöstö on menestyksen edellytys

Uponorin henkilöstöjohtaminen perustuu Yhtenäinen Uponor -strategiaan, jonka pohjalta yrityksen arvot uudistettiin vuonna 2005. Strategian ja uusien arvojen avulla määriteltiin yhdessä millainen sisäinen kulttuurin pitäisi olla ja mikä on yhtiön tapa toimia. Sisäisessä kulttuurissa arvot ovat kaiken toiminnan lähtökohta, ne ohjaavat johtamistapoja ja -käytäntöjä, ja niiden pitäisi näkyä myös ulospäin asiakkaille brändin kautta. Arvot on nyt avattu sisäisesti ja purettu myös asiakaslupauksiksi.

Arvokeskustelut käytiin läpi vuonna 2006 suurimmassa osassa toimipisteistä, ja tavoitteena on käydä ne läpi loppuissakin toimipisteissä vuoden 2007 alkupuoliskolla. Jalkauttamiskeskusteluissa on tärkeää, että jokainen työntekijä henkilökohtaisesti hyväksyy ja ymmärtää arvot, sillä jokainen työntekijä vaikuttaa osaltaan, millaiseksi yrityksen kulttuuri muodostuu. Työntekijät ovat osallistuneet innokkaasti ja aktiivisesti keskusteluihin. Tavoitteena on, että arvoista tulee eläviä ja ne näkyvät kaikessa toiminnassa. Niihin palataan aina tarpeen mukaan esimerkiksi kehityskeskusteluiden ja koulutusten yhteydessä.

Arvojen toteutumista mitataan säännöllisesti henkilöstötutkimuksen yhteydessä ja niitä käydään läpi esimies-alaiskeskusteluissa. Henkilöstötutkimuksen yhteydessä ilmenneet kehityskohteet otetaan huomioon esimerkiksi koulutussuunnittelussa.

Strategiatyö etenee suunnitellusti

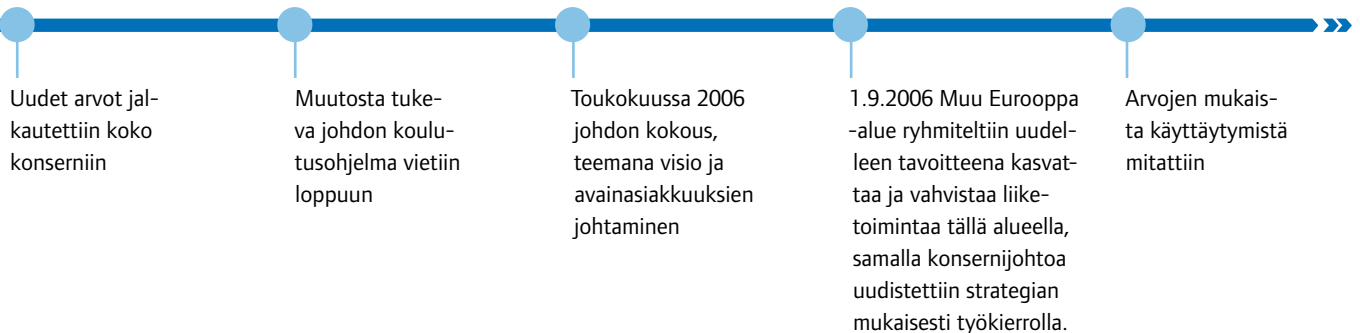
Strategiatyö on jatkuva prosessi ja siihen tarvitaan työntekijöiden sitoutumista. Yhteisiä tapoja vahvistetaan edelleen yhtenäistämällä arvojen mukaisesti prosesseja ja toimintatapoja. Uponorissa kehitetään jatkuvasti yhtiölle tärkeitä osaamisalueita, jotta taataan ammattitaitoinen henkilöstö myös tulevaisuudessa. Lisäksi henkilöstön kasvua ja kehitystä tuetaan järjestämällä esimerkiksi mahdollisuuksia työkiertoon sekä kouluttamalla henkilöstöä koulutussuunnitelman mukaisesti. Myös henkilöstöjohtamisen eri osa-alueita mitataan ja analysoidaan säännöllisesti toiminnan kehittämiseksi strategian ja arvojen mukaisesti.

Henkilöstö ja yrityskulttuuri ovat merkittävä osa kannattavaa liiketoimintaa

Henkilöstöjohtamisen tavoitteena on edistää yhtenäistä johtamiskulttuuria, -prosesseja ja sisäistä viestintää. Uponorissa määritellyt hyvän johtamisen periaatteet ovat: tee tulosta, viesti, tee yhteistyötä, rakenna luottamus, opi ja muutu. Periaatteet on johdettu arvoista ja ne näkyvät kaiken johtamisen taustalla. Säännöllisiä johtamisen työkaluja ovat budjetit ja strateginen suunnittelu, kehityskeskustelut ja palkitseminen. Lisäksi vuosittain tarkastellaan osaamisen kehittämistarpeita, joihin voidaan vastata työkierrolla, rekrytoinneilla tai kouluttamalla henkilöstöä.

Henkilöstöjohtamisen tavoitteiden toteutumista seurataan mittareilla,

Strategiatyö edistyy



jotka on sidottu esimerkiksi yrityksen taloudelliseen kehitykseen, asiakastyytyväisyyteen ja asiakkaiden bränditietoisuuteen, uusien tuotteiden osuuteen tai henkilöstökyselystä laskettavaan indeksiin.

Arvojen näkemistä ulospäin tutkittiin ensimmäistä kertaa

Vuoden 2006 lopulla toteutettiin ensimmäistä kertaa uuden Uponor-brändin alla yhteismitallinen asiakaskysely päämarkkina-alueilla. Tarkoituksena oli selvittää, miten asiakkaat kokevat yhteistyön Uponorin kanssa. Tavoitteena oli myös ymmärtää missä määrin yrityksen arvopohjainen kulttuuri näkyy asiakkaiden näkökulmasta. Tutkimuksen tulokset käydään läpi henkilöstön kanssa ja niitä hyödynnetään tavoite- ja kehityssuunnitelmia tehtäessä.

Asiakaskyselyn lisäksi toteutettiin henkilöstötutkimus koko henkilöstölle kolmannen kerran. Tutkimus on yksi keskeisimmistä henkilöstöjohtamisen mittareista, jonka avulla muun muassa kehitetään johtamisen eri osia. Edellisten vuosien tapaan tulokset käydään läpi tiimeissä ja niiden perusteella tehdään kehitys- ja toimintasuunnitelmat kevään aikana.

Koulutusta kaikille

Vuoden 2006 aikana saatiin päätökseen muutoksen tueksi suunnattu koulutus, jonka on kahden vuoden aikana läpikäynyt sata avainhenkilöä. Neljän kolmipäiväisen koulutusjakson tavoitteena oli tukea strategian jal-

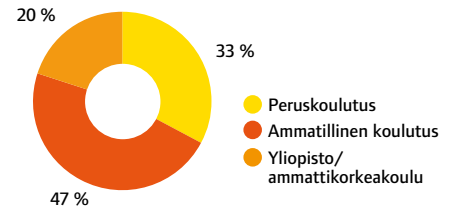
kauttamista, kehittää tarvittavia osaamisalueita tämän hetken ja tulevaisuuden liiketoiminnan menestyksen takaamiseksi sekä kartuttaa sisäisesti johtajapotentiaalia. Loppukyselyn mukaan avainhenkilöt kokivat koulutuksen erittäin hyödylliseksi.

Lisäksi vuoden aikana järjestettiin muita koulutuksia tukemaan strategisesti tärkeitä osaamisalueita. Näitä olivat esimerkiksi jakeluketjunhallintaan ja projektin hallintaan liittyvät koulutukset sekä englanninkielen ja taloustiedon kurssit. Kaikilla on yhtäläiset mahdollisuudet osallistua koulutuksiin. Esimerkiksi vuonna 2006 johtoryhmän jäsenet osallistuivat henkilökohtaiseen valmennukseen parantaakseen johtamisen taitojaan.

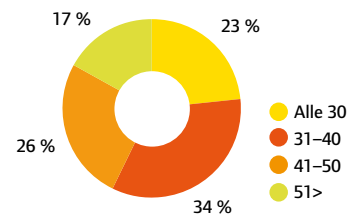
Työhyvinvoinnissa keskeistä ennaltaehkäisyä

Yleisesti työterveyden ja -turvallisuuden taso Uponorissa on hyvä. Toimipisteillä on omat turvallisuusohjeet ja tapaturmista raportoidaan pääasiassa paikallisesti. Työterveyttä ja -hyvinvointia edistetään konsernitasolla huolehtimalla tarvittavista työvälineistä, tarjoamalla mielekästä työtä sekä sisäisellä työkierrolla. Työkiertoa edistetään esimerkiksi julkaisemalla kaikki avoimet paikat konsernin intranetissä ennen niiden julkista hakua. Myös työhyvinvointia mitataan ja pyritään edistämään henkilöstötutkimuksesta saatujen tulosten perusteella.

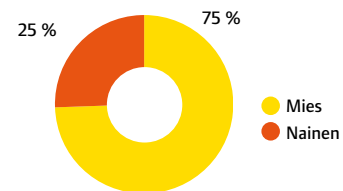
Henkilöstön koulutustaso



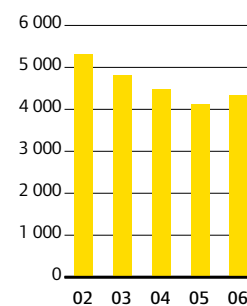
Henkilöstön ikäjakauma



Henkilöstön sukupuolijakauma



Henkilöstö keskimäärin vuoden lopussa





Yhteiskuntavastuun kysymykset kiinnostavat

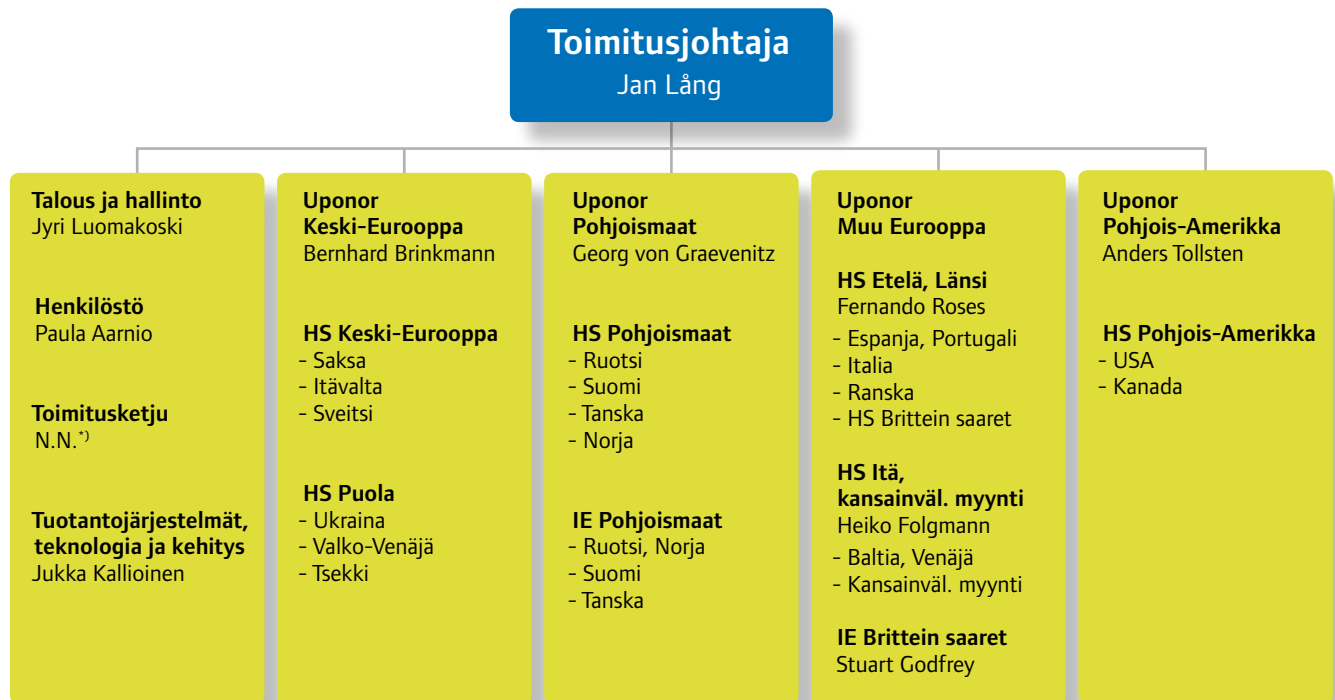
Uponoriin tulee vuosittain monia kyselyitä erilaisilta eettisiltä sijoitusrahastoilta. Kysymykset käsittelevät kaikkia vastuullisuuden osa-alueita, ohessa esimerkkejä usein kysytyistä kysymyksistä.

- k:** Onko Uponorilla yhteistyötä eettisesti kiistanalaisilla toimialoilla toimivien yritysten kanssa (esim. tupakka-, alkoholi-, aseteollisuus)?
v: Ei ole.

- k:** Onko yhtiöllä johdon hyväksymät eettiset toimintaperiaatteet (Code of conduct)?
v: On, hallitus hyväksyi marraskuussa 2006 toimintaperiaatteet, joissa annetaan ohjeet mm. lahjontaan ja korruptioon liittyvissä asioissa.
- k:** Onko Uponorilla johdon hyväksymää politiikkaa työpaikkasyrjinnän ehkäisemiseksi?
v: On, työntekijöiden syrjintää käsitellään toimintaperiaatteissa. Lisäksi työntekijöiden tasa-arvo näkyy arvoissa esimerkiksi avoimena tiedonkulkuna ja yksilön kunnioittamisena ja tukemisena. Myös vapaana olevat työpaikat ovat kaikille haettavissa, ne julkaistaan intranetissä.

- k:** Mitä henkilöstön kehittämistyökaluja yrityksellä on käytössä?
v: Henkilöstöjohtamisen työkaluja ovat mm. vuosittainen henkilöstökysely, sekä kehityskeskustelut. Henkilöstön kehittämistä tuetaan mm. sisäisillä koulutuksilla ja työkierrolla.
- k:** Onko Uponor asettanut määrällisiä tavoitteita tai onko yhtiöllä ohjelmaa ympäristövaikutusten pienentämiseksi (esim. energia, vesi, materiaalit, jäte, kuljetukset)?
v: Ympäristöjohtaminen ja yksityiskohtaiset ympäristövastuun tavoitteet asetetaan toimipistekohtaisesti. Suurin osa tehtaista on sertifioitu ISO 14001 ympäristöjärjestelmällä, jossa keskeistä on ympäristötulosten jatkuva parantaminen.

Organisaatio 1.1.2007



^{*)}Sebastian Bondestam huhtikuusta 2007 lähtien
 HS = Housing Solutions (talotekniikka)
 IE = Infrastructure Solutions (yhdyskuntatekniikka)

Uponorin hallitus 1.1.2007



Kuvassa vasemmalta oikealle Aimo Rajahalme, Rainer S. Simon, Pekka Paasikivi, Anne-Christine Silfverstolpe Nordin ja Jorma Eloranta.

Pekka Paasikivi

s. 1944, Suomen kansalainen, vuorineuvos, insinööri, Oras Invest Oy:n hallituksen puheenjohtaja

- Uponor Oy:n hallituksen puheenjohtaja 30.9.1999 alkaen, jäsen 23.9.1999 alkaen
- Omistaa Uponorin osakkeita 429 774 kappaletta

Luottamustehtävät:

- Erkki Paasikiven säätiö, hallituksen puheenjohtaja
- Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varmia, hallintoneuvoston puheenjohtaja
- Elinkeinoelämän keskusliitto EK, edustajiston jäsen
- Liikesivistysrahaston kannatusyhdistys r.y., hallituksen jäsen
- Okmetic Oyj, hallituksen jäsen
- Raute Oyj, hallituksen jäsen

Keskeinen työkokemus:

- Eri tehtävissä Oras-yhtiöissä, mm. toimitusjohtajana ja konsernihoitajana.

Aimo Rajahalme

s. 1949, Suomen kansalainen KTM, Johtaja, Talous, KONE Oyj

- Uponor Oy:n hallituksen varapuheenjohtaja 15.3.2005 alkaen, jäsen 17.3.2003 alkaen
- Omistaa Uponorin osakkeita 5 928 kappaletta

Keskeinen työkokemus:

- KONE Oyj:n johtokunnan jäsen, 1991–
- KONE Oyj, talousjohtaja, 1991–
- KONE Oyj:n palveluksessa vuodesta 1973

Jorma Eloranta

s. 1951, Suomen kansalainen, DI, toimitusjohtaja, Metso Oyj

- Uponor Oy:n hallituksen jäsen 15.3.2005 alkaen
- Omistaa Uponorin osakkeita 2 713 kappaletta

Luottamustehtävät:

- Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen, hallintoneuvoston jäsen
- Elinkeinoelämän keskusliitto EK, edustajiston jäsen
- Teknologiateollisuus ry, hallituksen jäsen ja työvaliokunnan jäsen
- Suomen laatuyhdistys ry, neuvottelukunnan puheenjohtaja
- Teknillisen korkeakoulun tukisäätiö, hallituksen jäsen
- Oy Center-Inn Ab, hallituksen puheenjohtaja ja hallituksen jäsen

Keskeinen työkokemus:

- Kvaerner Masa-Yards Oy, toimitusjohtaja, 2001–2004
- Patria Industries Oyj, toimitusjohtaja, 1997–2001
- Finvest, Jaakko Pöyry-konserni, varatoimitusjohtaja, 1996–1997
- Finvest Oy, toimitusjohtaja, 1985–1995

Anne-Christine Silfverstolpe Nordin

s. 1950, Ruotsin kansalainen, sosionomi, partneri ja konsultti, Neuhauser & Falck AB

- Uponor Oy:n hallituksen jäsen 17.3.2003 alkaen
- Omistaa Uponorin osakkeita 5 341 kappaletta

Luottamustehtävät:

- Neuhauser & Falck AB, hallituksen jäsen
- Chorda Management AB, omistaja ja hallituksen jäsen

Keskeinen työkokemus:

- Henkilöstöjohtaja, Ruotsin posti (Posten AB), 1997–2002
- Henkilöstöhallinnon tehtäviä eri yhtiöissä, 1984–1997

Rainer S. Simon

s. 1950, Saksan kansalainen, kauppatiet.tri., toimitusjohtaja, Birch Court GmbH

- Uponor Oy:n hallituksen jäsen 17.3.2004 alkaen
- Omistaa Uponorin osakkeita 2 459 kappaletta

Keskeinen työkokemus:

- Sanitec Oyj, toimitusjohtaja, 2002–2005
- Friedrich Grohe AG, johtoryhmän jäsen, 1995–2002
- Continental AG, johtaja, Eurooppa, 1993–1995
- Keiper-Recaro, toimitusjohtaja, 1991–1993
- Continental AG, useita paikallisia ja kansainvälisiä markkinointi- ja johtotehtäviä, 1979–1990

Konsernin johtoryhmä 1.1.2007



Jan Lång

Toimitusjohtaja

KTM

s. 1957, Suomen kansalainen

- Konsernin palveluksessa kesäkuusta 2003
- Omistaa Uponorin osakkeita 10 400 kappaletta

Keskeinen työkokemus

- Toimitusjohtaja, Uponor Oyj, 1.8.2003–
- Useita tehtäviä Huhtamäki-konsernissa vuosina 1982–2003: Divisioonajohtaja, kertakäyttötuotteet, 2003 Johtaja, Etelä- ja Länsi-Eurooppa, 2001–2002 Hankintajohtaja, 2000–2001 Ohjauskomitean jäsen Huhtamäki/Van Leer -fuusio, 1999–2000 Johtaja, Pohjois- ja Länsi-Eurooppa, Leaf Group, 1997–1999 Johtaja- ja päällikötason tehtäviä Saksassa, Hollannissa, Isonsa-Britanniassa ja Suomessa, 1982–1997



Jyri Luomakoski

Varatoimitus- ja talousjohtaja

MBA

s. 1967, Suomen kansalainen

- Konsernin palveluksessa vuodesta 1996
- Omistaa Uponorin osakkeita 1 900 kappaletta

Keskeinen työkokemus

- Uponor: Varatoimitusjohtaja, Uponor Oyj, 2002– Talousjohtaja, johtoryhmän jäsen, Uponor Oyj (Asko Oyj), 1999– Yhtymäkontrolleri, Uponor, 1997–1999 Kontrolleri, Uponor, 1996–1997
- Varatoimitusjohtaja ja talousjohtaja, Oy Lars Krogius Ab, 1991–1996
- Johtaja- ja päällikötason tehtäviä Saksassa ja Suomessa, Datatrans, 1987–1991



Paula Aarnio

Henkilöstöjohtaja

Diplomi-insinööri

s. 1958, Suomen kansalainen

- Konsernin palveluksessa helmikuusta 2004
- Ei omista Uponorin osakkeita

Keskeinen työkokemus

- Henkilöstöjohtaja Oy Karl Fazer Ab, 2001–2004
- Henkilöstöjohtaja, Neste Oy/Fortum Oy, 1998–2001
- Henkilöstöjohtaja, Neste Oy, Chemicals, 1997–1998
- Teknisen markkinoinnin päällikkö, Neste Resins Oy, 1992–1995
- Tuotekehityspäällikkö, Neste Resins Oy, 1987–1991



Bernhard Brinkmann

Johtaja, Keski-Eurooppa

Diplomi-insinööri

s. 1953, Saksan kansalainen

- Konsernin palveluksessa toukokuusta 2004
- Omistaa Uponorin osakkeita 1 500 kappaletta

Keskeinen työkokemus

- Toimitusjohtaja, Zarges-Tubasca Holding GmbH, 1996–2004
- Divisioonajohtaja, Small Domestic Appliances, Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH, 1992–1996
- Toimitusjohtaja, Esselte Meto GmbH, 1988–1991
- Strategisen suunnittelun johtaja, Osram GmbH, 1985–1988
- Johdon konsultti, Roland Berger & Partner GmbH, 1980–1985



Georg von Graevenitz

Johtaja, Pohjoismaat

Diplomi-insinööri

s. 1947, Suomen kansalainen

- Konsernin palveluksessa maaliskuusta 2004
- Ei omista Uponorin osakkeita

Keskeinen työkokemus

- Uponor:
Markkinointi- ja kehitysjohtaja, marraskuu 2004 – elokuu 2006
Markkinointijohtaja, maaliskuu – lokakuu 2004
- Markkinointijohtaja, Sulzer Pumps, 2000–2004
- Markkinointijohtaja, Ahlstrom Pumps Oy, 1997–2000
- Aluejohtaja, Foster Wheeler Energy, 1995–1997
- Toimitusjohtaja, Ahlstrom CNIM, Pariisi, Ranska, 1994–1995
- Kehitysjohtaja, Ahlstrom Pyropower, 1993–1994
- Erilaisia johtotehtäviä Nokian kaapeli- ja kondensaattoriliiketoiminnassa Suomessa ja ulkomailla, 1988–1993
- Markkinointi- ja yleisjohton tehtäviä Tampellassa, Ahlströmissä ja Brown Boverissa Suomessa, Ruotsissa ja Sveitsissä, 1974–1988



Jukka Kallioinen

Tuotejärjestelmä- ja kehitysjohtaja

Diplomi-insinööri, eMBA

s. 1958, Suomen kansalainen

- Konsernin palveluksessa vuodesta 1984
- Omistaa Uponorin osakkeita 440 kappaletta

Keskeinen työkokemus

- Uponor:
Johtaja, Muu Eurooppa, tammikuu 2004 – elokuu 2006
Divisiooniajohtaja, Infrastructure and Environment Europe, 2002–2003
Johtaja, Rakennus- ja ympäristötekniikka -divisioona, 1999–2001
Johtaja, Kunnallistekniikka, 1998–1999
Toimitusjohtaja, Uponor Anger GmbH, Saksa, 1995–1998
Liiketoiminta-aluepäällikkö, Ecoflex, 1988–1995



Anders Tollsten

Johtaja, Pohjois-Amerikka

Diplomi-insinööri

s. 1962, Ruotsin kansalainen

- Konsernin palveluksessa helmikuusta 2004
- Ei omista Uponorin osakkeita

Keskeinen työkokemus

- Johtaja, Pohjoismaat, Uponor, 2004 – elokuu 2006
- Toimitusjohtaja, ABB Building Systems AB, 2002–2003
- Toimitusjohtaja, NorthNode AB, 2001–2002
- Johtaja, ABB Motors AB, 1996–2001
- Divisioonapäällikkö, ABB Installation AB, 1994–1996

Sanasto

Sana	Selitys
ERP, Enterprise Resource Planning	Toiminnanohjauksen tietojärjestelmä, jonka avulla hoidetaan mm. kaikki tuotantoon, jakeluun ja myyntiin liittyvä tiedonkäsittely.
Jätevedenkäsittely, kiinteistökohtainen	Kunnallistekniikan ulkopuolella oleville kiinteistöille tarkoitettu tapa käsitellä jätevedet tavalla, joka kuormittaa ympäristöä mahdollisimman vähän.
Komposiittiputki	Muovin ja metallin yhdistelmä, jossa pyritään käyttämään hyödyksi molempien materiaalien parhaat ominaisuudet. Jäykkyytensä ansiosta erinomainen tuote pinta-asennuksiin esim. korjausrakentamisessa.
Korjausrakentaminen	Käytettyjen rakennusten tai esim. putkistojen korjaus tai uusiminen.
Käyttöalue	Tekninen sovellus, jossa Uponorin tuotteita käytetään, esimerkiksi lattialämmitys, käyttövesiputkisto, vesi- ja viemäriverkostot
Lattialämmitys	Lämmitysmuoto, jossa lattian varaavaa massaa käytetään rakennuksen tai tilan lämmittämiseen. Se voidaan toteuttaa vesikiertoisena (ks. vesikiertoinen lämmitys) tai sähkökaapelein.
Liikerakentaminen	Yritystoimintaan tarkoitettu rakentaminen, esim. kaupat, toimistot jne.
Liiketoiminta-alue	Uponor jakautuu neljään liiketoiminta-alueeseen.
Liiketoimintaryhmä	Joukko sovelluksia, jotka liittyvät loogisesti yhteen toistensa kanssa käytön kannalta, esimerkiksi yhdyskuntatekniikan paineettomat viemärit, vesijohtoverkostot ja paineelliset viemärit.
LVI tai LVI-S	Lyhenne sanoista lämpö, vesi, ilma ja sähkö. Esim. rakennusten LVI-asennukset suorittaa usein sama asentaja, joka on pätevätyöntekijä koko LVI-alalle, joskus myös sähköasennuksiin (S).
Monikerrosputki	Muoviputken seinämä voi koostua kerroksista, jossa jokaisella on oma tehtävä. Yksi kerros voi suojata kulutukselta, toinen estää hapen läpimenoa, jne. Useimmiten kerrokset ovat muovia mutta esim. komposiittiputkessa on myös yksi alumiinikerros.
Monikerrostalo	Monikerroksinen asuin-, liike-, toimisto- tai julkinen rakennus.
Muoviputki	Yleisnimi erilaisista muoveista valmistetuille putkille. Muoviputken etuna kilpailijoihin nähden on helppo asennettavuus, kestävyys ja edulliset kokonaiskustannukset.
PEX-putki	PEX on polyeteenistä ristisilloittamalla saatu erittäin vahva muovi, joka kestää korkeita lämpötiloja. Ristisilloitus muodostaa pitkittäisten sidosten väliin poikittaisia sidoksia, jolloin rakenteesta tulee verkkomainen.
Pientalo	Yhden tai kahden perheen talo, joskus myös rivitalo.
Pinta-asennus	Asennustapa, jossa esimerkiksi korjausrakentamisessa uudet putket asennetaan seinän pinnalle eikä sisäpuolelle niinkuin yleensä on tapana uudisrakentamisessa. Sen ansiosta hanke nopeutuu ja tulee usein edullisemmaksi.
Polyeteeniputki	Polyeteeniputkia käytetään kunnallistekniikassa ja rakennusten kylmävesiputkina. Etuina monipuolisuus, hitsattavuus.
Polypropeeniputki	Polypropeenista valmistetaan putkia sekä kunnallistekniikkaan että rakennuksiin. Materiaalin etuna kunnallistekniikassa mm. hitsattavuus; rakennusputkistoissa edullisuus.
PVC-putki	PVC:stä tehtyjä putkia käytetään lähinnä kunnallistekniikassa maahan kaivettuina.
Sprinklerijärjestelmä	Uponorin käyttövesijärjestelmään liittyvä lisävaruste, jolla voidaan turvata asuntoa tulipalon varalta. Sprinklerijärjestelmä suihkuttaa sammutusvettä palavaan kohteeseen.
Talotekniikka (liiketoimintaryhmä)	Uponorissa tähän liiketoimintaryhmään kuuluvat seuraavat käyttöalueet: lattialämmitys ja -jäähdytys, käyttövesi- ja patteriputkistot sekä esieristetyt taloliittymät lämmitys- ja käyttövedelle.
Toimiala	Uponorin toimialat ovat talotekniikka ja yhdyskuntatekniikka
Vesikiertoinen jäähdytys	Toimii samalla periaatteella kuin vesikiertoinen lämmitys.
Vesikiertoinen lämmitys	Lämmitystapa, jossa lämmön tuotto ja jako on eriytetty toisistaan. Lämpö voidaan tuottaa vapaasti millä tahansa energialla, ja se jaetaan esimerkiksi lattiasa kiertävällä putkistolla rakennukseen.
Yhdyskuntatekniikka (liiketoimintaryhmä)	Uponorissa tähän liiketoimintaryhmään kuuluvat seuraavat käyttöalueet: vesi-, viemäri- ja kaasuverkostot, kaapelinsuojaukset, hajautettu jätevedenkäsittely, kiinteistöviemäriointi ja kiinteistöjen ilmanvaihto.
Yhdyskuntatekniikka, -tekninen (myös: kunnallistekniikka)	Vesi-, viemäri-, sähkö-, kaukolämpö- yms. tekniikka, joka tuotetaan keskitetysti asuntoihin taajamissa.

Yhteystiedot

Uponor-konsernin pääkonttori

Uponor Oyj
PL 37 (Robert Huberin tie 3 B)
01511 Vantaa
Puh. 020 129 211
Fax 020 129 2841
www.uponor.com
etunimi.sukunimi@uponor.com

Alueorganisaatiot

Keski-Eurooppa

Alueorganisaation johto
Uponor Central Europe
P.O. Box 1641 (Industriestrasse 56)
D-97433 Hassfurt, Germany
Puh. +49 9521 6900
Fax +49 9521 690 150

Pohjoismaat

Alueorganisaation johto
Uponor Nordic
PL 37 (Robert Huberin tie 3 B)
01511 Vantaa
Puh. 020 129 211
Fax 020 129 2841

Muu Eurooppa

Alueorganisaation johto
Uponor Housing Solutions South, West
Calle C, nº 24, Polígono Industrial nº1
E-28938 Móstoles (Madrid), Spain
Puh. +34 91 685 3600
Fax +34 91 647 3245

Alueorganisaation johto
Uponor East & International
P.O. Box 1641 (Industriestrasse 56)
D-97433 Hassfurt, Germany
Puh. +49 9521 6900
Fax +49 9521 690 150

Alueorganisaation johto
Uponor Infrastructure Solutions UK & Ireland
Hilcote Plant, P.O. Box 1, Blackwell
Near Alfreton, Derbyshire DE55 5JD, UK
Puh. +44 1773 811 112
Fax +44 1773 812 343

Pohjois-Amerikka

Alueorganisaation johto
Uponor North America
5925 148th St.W.
Apple Valley, Minnesota 55124, USA
Puh. +1 952 891 2000
Fax +1 952 891 2008

Uponor Oyj
Robert Huberin tie 3 B
PL 37
01511 Vantaa

P 020 129 211
F 020 129 2841
W www.uponor.com

Uponor
simply more