



2006
VUOSIKERTOMUS

KYRO
TECHNOLOGIES

KYRO
TECHNOLOGIES

Kyro Oyj Abp
Pääkonttori
Vehmaistenkatu 5,
PL 25
33731 Tampere
Puh. (03) 382 3111
Faksi (03) 382 3016

Kyro Oyj Abp
Helsingin toimisto
Kalevankatu 3 B,
00100 Helsinki
Puh. (09) 5422 3300
Faksi (09) 3487 2500

Kyron vuosikertomuksen 2006 kuvauskohde on Dubai Yhtyneissä Arabiemiirikunnissa. Lasirakentaminen on alueella merkittävä trendi, ja koko Lähi-itä on Glaston Technologiesille tärkeä markkina. Kuvien ottamisen aikaan Dubaihin oli kohoamassa myös maailman korkein rakennus, 162-kerroksinen Burj Tower, jonka lasittamiseen Glastonin asiakas osallistuu.



Sisältö

2	Kyro lyhyesti
6	Kyro sijoituskohteena
6	Missio, visio ja strategia
7	Tietoja osakkeenomistajille
7	Kyron osake ja suhdanteet
8	Kyro vuonna 2006
9	Tärkeimmät tapahtumat 2006
12	Toimitusjohtajan katsaus
14	Glaston Technologies
15	Lasikoneryhmä
16	Lasikoneryhmä vuonna 2006
18	One-Stop-Partner -konsepti
19	Huolto- ja palveluliiketoiminta
22	Tamglass Lasinjalostus
23	Energia, Kyro Power
24	Henkilöstö
25	Yhteiskuntavastuu
26	Kyron hallinnointi- ja ohjausjärjestelmät
30	Glaston Technologiesin johtoryhmä
31	Kyron hallitus

TILINPÄÄTÖS

32	Hallituksen toimintakertomus
38	Osakkeet ja osakkeenomistajat
40	Tunnusluvut
42	Konsernin tuloslaskelma
43	Konsernin tase
44	Konsernin rahavirtalaskelma
45	Laskelma konsernin oman pääoman muutoksista
46	Konsernitilinpäätöksen laatimisperiaatteet
51	Konsernitilinpäätöksen liitetiedot
62	Emoyhtiön tuloslaskelma
63	Emoyhtiön tase
64	Emoyhtiön rahavirtalaskelma
65	Emoyhtiön tilinpäätöksen laatimisperiaatteet
67	Emoyhtiön liitetiedot
71	Tunnuslukujen laskentakaavat
72	Hallituksen esitys yhtiökokoukselle
73	Tilintarkastuskertomus
74	Toimipisteet maailmalla



Kyro lyhyesti

Kyro on kasvava, vakavarainen ja globaali teknologiakonserni. Päätoimiala Glaston Technologiesiin kuuluvat globaali Lasikoneryhmä sekä Suomen ja sen lähialueiden markkinoihin keskittyvä Tamglass Lasinjalostus Oy. Energiatoimialan muodostaa Kyro Power Oy:n sähköä ja lämpöä tuottava kaasukombivoimala.

Kyro-konserni

GLASTON TECHNOLOGIES

LASIKONERYHMÄ

Tamglass
Turvalasi-
koneet

DiaPol
Työkalut

Bavelloni
Esikäsitte-
koneet

Uniglass
Karkaisu-
koneet

TAMGLASS LASINJALOSTUS

Arkkitehtuurilasit
Ikkuna- ja kalustelasit
Erikoisajoneuvolasit

ENERGIA

KYRO POWER

Kaasuvoimala

Glaston Technologies

LASIKONERYHMÄ

Glaston Technologies on johtava lasinjalostuskoneiden toimittaja maailmassa. Lasikoneryhmään kuuluvat turvalasikoneiden teknologia- ja markkinajohtaja Tamglass, lasin esikäsitteilykoneiden ja työkalujen johtava toimittaja Bavelloni, joka toimittaa myös kivenjalostuskoneita, sekä tasokarkaisukoneiden toimittaja Uniglass Engineering.

Tamglassin ja Bavellonin tuotevalikoima käsittää lasinjalostuksessa tarvittavat koneet esikäsitteilyä turvalasin valmistukseen. Glaston Technologies on ainoa merkittävä näin kattavien kone- ja palvelukokonaisuuksien toimittaja lasialalla.

Glaston Technologies haluaa olla lähellä asiakasta. Sen asiakaspalveluverkosto toimii globaalisti, ja myyntiyhtiöitä on eri puolilla maailmaa yli 30 toimipisteessä. Myös konevalmistus on hajautettu eri puolille

maailmaa. Tamglassilla on kokoonpanoyksiköt Suomessa, Yhdysvalloissa, Brasiliassa ja Kiinassa. Bavellonin kokoonpanoyksiköt sijaitsevat Italiassa, Meksikossa, Brasiliassa ja Kiinassa. Kokoonpanotehtaiden toiminta perustuu alihankkijaverkostoihin.

Uniglass Engineering on erikoistunut korkeatasoisten tasokarkaisukoneiden valmistukseen. Yhtiön toiminnot sijaitsevat Suomessa ja sen valmistamat koneet myydään agenttiverkoston välityksellä Eurooppaan ja Yhdysvaltoihin.



Bavellonin kaksoisreunahiontakone VX Evo on suunniteltu erityisesti arkkitehtuurilasien esikäsitteilyyn.

Tamglassin ProE-tasokarkaisukone soveltuu joustavasti kaikkien lasityyppien tehokkaaseen tuotantoon.





Kyron pääkonttorin uuden lisäsiiven kaarevat energialasit on karkaistu ja taivutettu Tamglassin koneilla sen italialaisessa asiakas-yrityksessä.

Kuvan lasiportaat ovat hyvä esimerkki turvalasituotteiden monimuotoisuudesta.



TAMGLASS LASINJALOSTUS

Tamglass Lasinjalostus Oy on lasinjalostustuotteiden johtava kokonaistoimittaja, jonka asiakkaita ovat rakennus-, ajoneuvo-, kodin-kone- ja kalusteteollisuus. Yhtiön liiketoiminta-alueet ovat Arkkitehtuurilasit, Ikkuna- ja kalustelasit sekä Erikoisajoneuvolasit. Tamglass Lasinjalostus käyttää tuotannossaan Glaston Technologiesin viimeisintä teknologiaa ja on osa tämän tuotekehitystoimintaa. Omalla lasinjalostuksella on

tärkeä strateginen rooli konevalmistuksessa. Tamglass Lasinjalostus tuottaa uutta tietoa ja osaamista lasinjalostustuotteiden loppukäyttäjien tarpeista ja toiveista Tamglassin ja Bavellonin koneiden tuotekehitykseen.

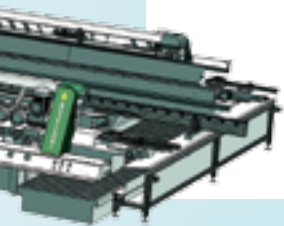
Energia

Energiatoimialan muodostaa ympäristöstävällinen ja nykyaikainen voimalayhtiö Kyro Power. Yhtiön vuonna 1995 perustettu kaa-

sukombivoimala tuottaa sähköä, höyryä ja lämpöä pääasiassa teollisuuden tarpeisiin. Tuotetun energian myynti perustuu pitkäaikaisiin energiatoimitussopimuksiin. Yhtiöllä on myös varavoimala, joten energiantuotanto alueelle on hyvin taattu.

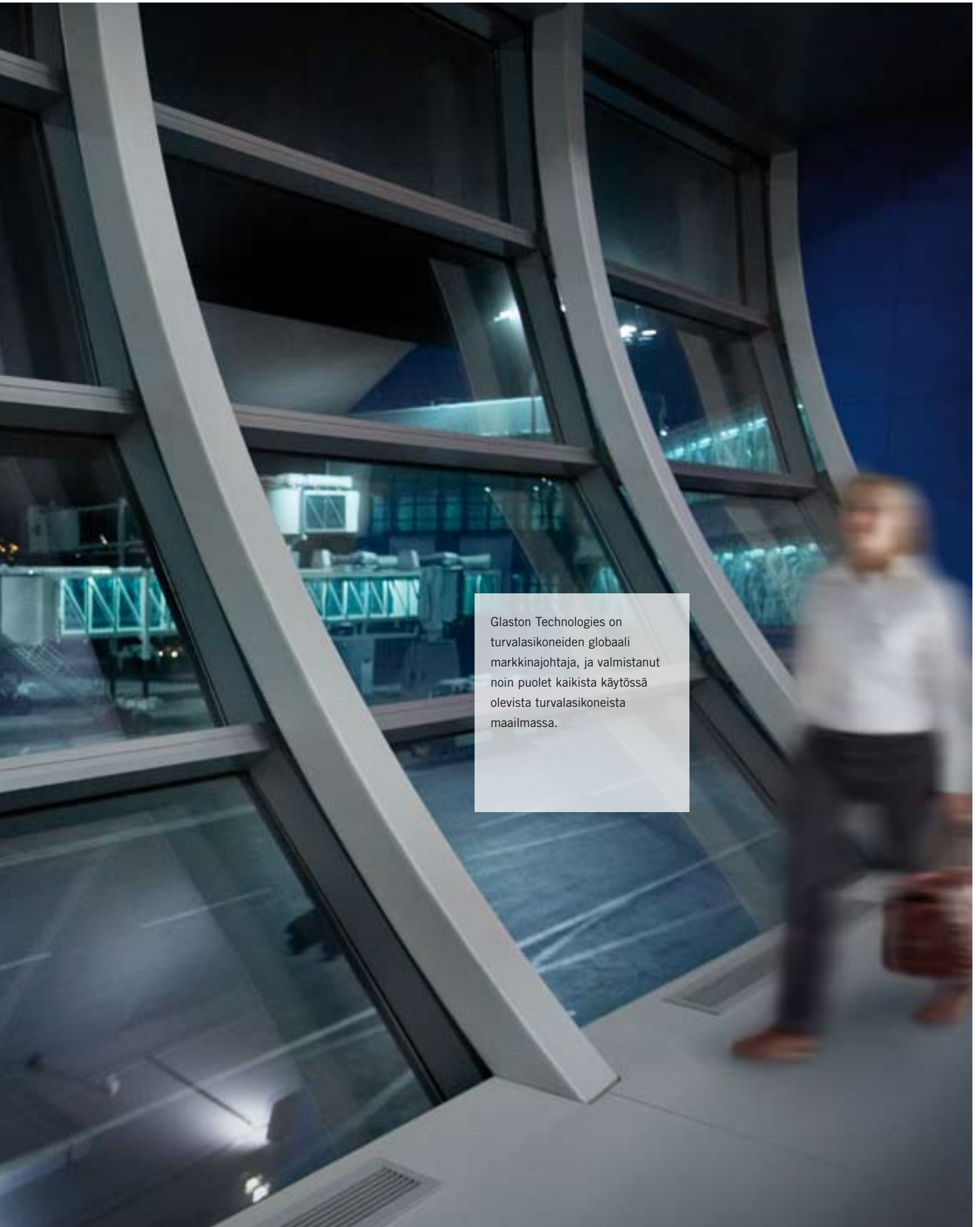
Ympäristöystävällinen voimalaitos polttaa vähäpäästöistä maakaasua, joten sen hiilidioksidipäästöt ovat vähäiset verrattuna muihin fossiilisiin polttoaineisiin perustuviin energiantuotantoprosesseihin.

Dr. Höhn GmbH käyttää Nissan Navaran kuomurakenteessa Tamglassin valmistamia taka- ja sivulaseja.



Turvalasi on noin viisi kertaa karkaisematonta lasia vahvempaa. Turvallisuuden tarve lisääntyy kaiken aikaa varsinkin julkisissa rakennuksissa. Turvalasiksi käsiteltiin yli 40 % kaikesta maailmassa tuotetusta lasista vuonna 2006.





Glaston Technologies on turvasikoneiden globaali markkinajohtaja, ja valmistanut noin puolet kaikista käytössä olevista turvasikoneista maailmassa.

Kyro sijoituskohteena

Kyro-konserni on vuonna 1997 tapahtuneesta listautumisestaan asti osoittanut kykynsä kasvaa kannattavasti sekä vastata asiakkaiden ja osakkeenomistajien odotuksiin. Päätoimiala Glaston Technologies on kehittynyt lasinjalostuskoneiden teknologia- ja markkinajohtajaksi, jonka kasvunäkymät alansa selkeästi suurimpana yrityksenä ovat hyvät.

Kyro on kasvanut viime vuosikymmenen puolivälissä aloitettujen rakennemuutosten kautta omistaja-arvoa tuottavaksi teknologiakonserniksi, jonka kilpailuasema on erittäin vahva. Rakennemuutoksen merkittävimpiä vaiheita ovat metsäteollisuusliiketoimintojen myynti vuonna 1995, Tamglassin nostaminen turvalasikoneiden markkinajohtajaksi sekä Tecnomenin pörssilistaus vuonna 2000 ja sitä seurannut konsernin jakautuminen.

Vuodesta 2001 lähtien Kyro on keskittynyt lasinjalostusteknologiaan. Päätoimialaan kuuluvia Lasikoneryhmää ja Lasinjalostusryhmää on kehitetty yritysstoin, joista tärkein on lasin esikäsitteilykoneiden johtavan valmistajan, Bavellonin hankinta vuonna 2003. Vuonna 2005 rakennekehitysjatkui Energia-toimialan Partner-projektilla, jonka puitteissa Kyro Powerin vesivoimala

ja Hämeenkyrön Lämpö Oy myytiin tavoitteiden mukaisesti energian jakeluyhtiöille. Vuonna 2006 Kyro solmi sopimuksen myös kaasukombivoimalan ja sen liiketoiminnan mahdollisesta myynnistä kesällä 2007.

MARKKINAJOHTAJANA KASVUALALLA

Kyrolla on hyvät edellytykset kasvattaa omistaja-arvoa myös tulevaisuudessa. Konsernista on kehittynyt yritysostoilla kokonaisuus, jonka johtava asema markkinoilla ja hyvä kannattavuus luovat vahvan perustan toiminnan kehittämiseksi, orgaaniselle kasvulle ja yritysostojen jatkamiselle.

Kasvupohjan luo lasin ja erityisesti turvalasin käytön kasvu kaikkialla maailmassa. Vuonna 2006 raakalasin tuotanto kasvoi globaalisti arviolta 3–4 % ja turvalasin käyttö jopa 7–10 %.

Turvalasilla on kolme pääkäyttöaluetta: rakennusala, autoteollisuus sekä kaluste- ja

laiteteollisuus. Eniten kasvupotentiaalia on rakennusosalalla, jonka korkean lasinjalostusteknologian tarve kasvaa myös energialasin kysynnän myötä. Lasin käyttö sekä turvalasin osuus kasvavat kaikilla muillakin osa-alueilla, ja samalla lisääntyy Glastonin teknologian kysyntä. Alan teknologiajohtajan mahdollisuudet kannattavaan, markkinoita nopeampaan kasvuun ovat erinomaiset erityisesti siksi, että Glastonin tarjoama One-Stop-Partner –konsepti on lasinjalostusosalalla ainoa laatuaan.

Kyron päätoimiala toimii kansainvälisesti; sen tuotanto ja myynti on hajautettu usealle eri mantereelle ja valuutta-alueelle. Myönteinen tuloskehitys, vakavaraisuus ja valmiudet kasvustrategian jatkamiseen mahdollistavat myös hyvän osingonmaksukykyyn. Pitkän aikavälin kasvua hakevalle sijoittajalle Kyro on mielenkiintoinen sijoituskohte.

Missio, visio ja strategia

Kyron liiketoiminta auttaa parantamaan ihmisten elinympäristöä ja elämän laatua. Yhtiön taloudellinen menestys perustuu näin tuotettuun lisäarvoon. Konsernin missio on edistää turvallisen ja viihtyisän elinympäristön kehittymistä Glaston Technologiesin edistyksellisen ja uudistuvan lasiteknologian avulla.

Kyron visio on olla vuonna 2010 nykyistä osaavampi ja monipuolisempi lasinjalostusteknologian ja tähän liittyvien palveluiden johtava teknologiakonserni maailmassa. Konsernin kasvustrategia painottuu ensisijaisesti Glaston Technologies -päätoimialan kehittämiseen.

KYRON STRATEGIAN PÄÄTAVOITTEET OVAT:

1. Teknologia- ja markkinajohtajuuteen pohjautuva hyvä kannattavuus.
2. Päätoimialan markkinoita nopeampi pitkän aikavälin kasvu orgaanisesti ja yritysostoin.

Tietoja osakkeenomistajille

YHTIÖKOKOUS

Kyro Oyj Abp:n varsinainen yhtiökokous pidetään tiistaina 13. maaliskuuta 2007 klo 16.00 alkaen Hilton Kalastajatorpalla Helsingissä.

Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka on 2.3.2007 merkittynä osakkeenomistajaksi Suomen Arvopaperikeskus Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, tulee ilmoittaa osallistumisestaan viimeistään 8.3.2007 klo 16.00 mennessä kirjallisesti osoitteella Kyro Oyj Abp, 39200 Kyröskoski, puhelinnumeroon (03) 382 3072 tai sähköpostitse osoitteeseen terttu.uusitalo@kyro.fi.

OSINKO

Hallitus ehdottaa, että tilikaudelta 2006 jaetaan osinkoa 0,09 euroa osakkeelta eli yhteensä 7,1 miljoonaa euroa. Osinko maksetaan osakkaalle, joka täsmäytyspäivänä 16.3.2007 on merkitty Suomen Arvopaperikeskus Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon. Hallituksen ehdotuksen mukaisesti osinko maksetaan 23.3.2007.

KYRON TALOUSTIEDOTUKSEN AIKATAULU VUONNA 2007

Tilinpäätös julkaistiin 7. helmikuuta 2007 ja vuosikertomus on ilmestynyt viikolla 10.

OSAVUOSIKATSAUKSET JULKAISTAAN SEURAAVASTI:

- Osavuositarkastus tammi–maaliskuu 2007 julkaistaan 9.5.2007
- Osavuositarkastus tammi–kesäkuu 2007 julkaistaan 16.8.2007
- Osavuositarkastus tammi–syyskuu 2007 julkaistaan 7.11.2007

Vuosikertomus ja osavuositarkastukset julkaistaan suomeksi, ruotsiksi ja englanniksi.

Kyron vuosikertomuksia ja osavuositarkastuksia voi tilata puhelinnumerosta (09) 5422 3300 tai sähköpostitse osoitteesta kyro.helsinki@kyro.fi.

PÖRSSITIEDOTTEIDEN TILAAMINEN SÄHKÖPOSTIOSOITTEESEEN

Kyro Oyj Abp:n julkaisemat pörssitiedotteet voi tilata sähköpostiosoitteeseen. Tiedotteet lähetetään niiden ilmestyttyä automaattisesti sähköpostitse niille, jotka ovat rekisteröityneet tiedotteiden jakelupalveluun yhtiön internetsivuilla osoitteessa www.kyro.fi.

Kyron osake ja suhdanteet

Kyron on vakaa sijoituskohte, sillä sen tulos ja liikevaihto kasvavat tasaisesti.

1. Kolme vahvaa markkina-alueita, erilaisia asiakasryhmiä

- Eurooppa, Aasia ja Amerikat tasaavat toistensa suhdanteita.
- Rakennus-, ajoneuvo- ja kalusteteollisuuden toisiaan tasaavat suhdanteet.
- Korjausrakentaminen tasaa rakentamisen suhdanteita.

2. Johtavan markkina-aseman hyödyntäminen

- Vahvan brandin merkitys korostuu – markkinaosuus kasvaa matalasuhdanteessa.
- ## 3. Alueelliset tuotantoyksiköt tasaavat valuuttavaihteluiden vaikutuksia ja suojaavat kaupan esteiltä.
- Tamglassin luontainen valuuttasuojaus valmistuksesta eri mantereilla.
 - Bavellonin valmistusta muutetaan myös hajautetummaksi.

4. Huolto- ja palvelu sekä työkaluliiketoiminta

- Monipuolinen after sales ja ennakoiva huolto tasaavat konemyynnin vaihteluita.
 - Käytettyjen koneiden päivitysten ja lisäoptoiden merkitys kasvaa matalasuhdanteessa.
 - Työkaluliiketoiminta tasaa suhdanteen vaihtelua.
- ## 5. Asiakaskunnan rakenne - Yksittäisen asiakkaan osuus liikevaihdosta on maksimissaan yleensä vain muutamia prosentteja vuodessa.

Kyro vuonna 2006

KYRO-KONSERNI

- Liikevaihto 268,9 (266,7) Meur
- Vertailukelpoinen voitto ennen veroja 22,3 (21,9) Meur
- Vertailukelpoinen liikevoitto 22,0 (23,0) Meur
- Tilikauden voitto 12,1 (22,4) Meur
- Tulos/osake 0,15 (0,28) euroa, oma pääoma/osake 1,75 (1,76) euroa
- Rahoitusasema erinomainen, omavaraisuusaste 62,2 (64,4) %, gearing -2,2 (-17,7) %
- Konsernin tilauskanta vuoden päättyessä 127,5 (140,7)
- Henkilöstöä vuoden päättyessä 1 211 (1 222)
- Hallituksen osinkoehdotus: 0,09 euroa/osake

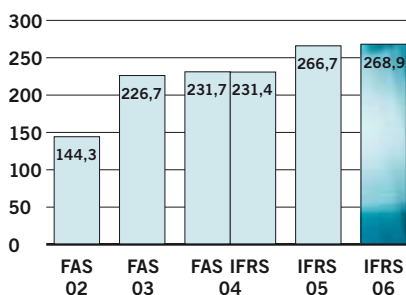
GLASTON TECHNOLOGIES

- Liikevaihto 234,7 (238,9) Meur
- Vertailukelpoinen liikevoitto oli 18,1 (22,1) Meur
- Uusia konetilauksia 175,9 (177,8) Meur
- Tilauskanta vuoden päättyessä 111,2 (108,8) Meur
- Lasinjalostuskoneiden yleinen markkinatilanne oli kokonaisuudessaan positiivinen vuonna 2006.
- Edellisvuotta vähäisempi toimitusvolyymi sekä uusien tuotteiden aiheuttamat kulut vähensivät Lasikoneryhmän liikevaihtoa ja kannattavuutta.
- Tamglass Lasinjalostuksen markkinatilanne oli positiivinen koko vuoden. Kannattavuus parani mutta jäi epätydyttäväksi.
- Turvasikoneiden huoltosopimuskanta kasvoi 16 %, esikäsitteilykoneiden huolto- ja palveluliiketoiminnan kokonaiskasvu oli yli 19 %. Työkalumyynti kasvoi hieman.
- One-Stop-Partner -konseptin eli esikäsitteily- ja turvasikoneiden yhteistoimitusten ja yhdistelmien myynti, 18,8 miljoonaa euroa, ylitti tavoitteet ja edellisvuotisen (12,0) kertymän.

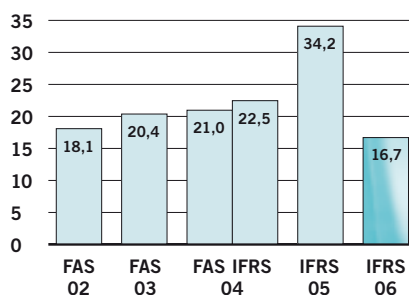
ENERGIA

- Liikevaihto 34,1 (27,6) Meur
- Vertailukelpoinen liikevoitto 6,5 (6,4) Meur
- Tilauskanta vuoden päättyessä 16,3 (31,9): tilauskannan puolittumista selittää tilauskantaan sisältyvien merkittävien toimitussopimusten umpeutuminen kesällä 2007.
- Kyro solmi syyskuun lopussa M-real Oyj:n kanssa sopimuksen, jonka mukaan Kyrolla on oikeus myydä ja M-realilla on oikeus ostaa Kyro Powerin kaasukombivoimala liike-toimintoiheen kesällä 2007.

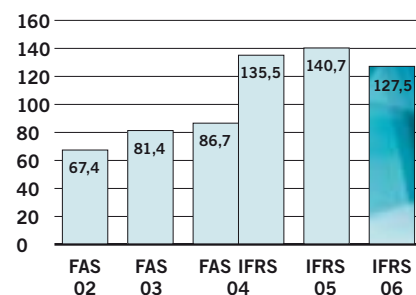
LIIVEVAIHTO, MILJ. EUR



TILIKAUDEN VOITTO ENNEN VEROJA, MILJ. EUR



TILAUSKANTA 31.12, MILJ. EUR



Tärkeimmät tapahtumat 2006

TAMMIKUU

Kyro-konserni perustaa uuden työkaluyhtiön täydentämään päätoimialaansa Glaston Technologiesia. DiaPol S.r.l. valmistaa lasin ja kiven esikäsittelyyn tarkoitettuja työkaluja.

MAALISKUU

Glaston Technologiesin Lasinjalostusryhmään kuuluva parvekejärjestelmä ja -kaidetoimittaja Tamglass Finton Oy aloittaa kannattavuutensa ja toiminnallisen tehokkuutensa parantamiseen tähtäävän uudelleenjärjestelyn. Osana kevään aikana tehtäviä toimenpiteitä Tamglass Finton Oy käynnistää koko henkilökuntaa koskevat yt-neuvottelut.

HUHTIKUU

Glaston Technologies järjestää 23.–24. huhtikuuta Kiinassa Pekingissä Glass Processing Days –konferenssin.

TOUKOKUU

Tamglass Finton Oy saa päätökseen uuteen toimintamalliinsa liittyvät yt-neuvottelut. Yhtiön uusi toimintamalli on tuotekauppa, minkä johdosta Tamglass Fintonin oma asennustoiminta loppuu.

KESÄKUU

Glaston Technologies laajentaa konetuo- tantoaan Kiinassa, kun Tianjiniin rakenteilla olleen uuden tuotantolaitoksen toiminta käynnistyy. Uusi kokoonpanotehdas on ensimmäinen Glaston Technologies -tuotantolaitos, jossa valmistetaan sekä Tamglassin turvalasikoneita että Bavellonin esikäsittelykoneita.

HEINÄKUU

Bavelloni S.p.A julkistaa käynnistävänsä syyskuussa ohjelman Italian toimintonsa tehostamiseksi. Ohjelman tavoitteena on Bavellonin kannattavuuden parantaminen yhtiön strategian mukaisen tulevaisuuden kasvun perustaksi.

SYYSKUU

Kyro solmii sopimuksen M-real Oyj:n kanssa energialiiketoiminnan mahdollisesta myynnistä. Sopimuksen mukaan Kyrolla on oikeus myydä energialiiketoimintansa M-real Oyj:lle sekä kiinteistöjä M-realille ja Metsälitelle kesällä 2007.

LOKAKUU

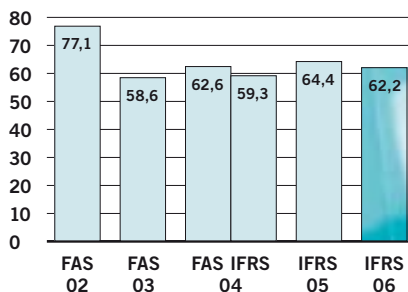
Kyro tiedottaa toimitusjohtajansa vaihtuvan vuodenvaihteessa. Konsernin toimitusjohtajaksi nimitetään KTM Mika Seitovirta. Vuodesta 1996 Kyron toimitusjohtana toiminut Pentti Yliheljo jää eläkkeelle yhtiöstä kesäkuussa vuonna 2007.

Glaston Technologies osallistuu menestyksekkäästi lasiteollisuuden suurimpaan tapahtumaan Glasstec 2006 -näyttelyyn Düsseldorfissa 24.–28. lokakuuta. Glaston tekee tapahtuman yhteydessä myyntinäytöksen.

JOULUKUU


Glastonin Lasinjalostusryhmän kolme yhtiötä, Tamglass Turvalasi Oy, Tamglass Lämpöläsi Oy ja Tamglass Finton fuusioidaan yhdeksi yhtiöksi vuosien 2006–2007 vaihteessa. Lasituotteiden kokonaistoimittajan nimeksi tulee Tamglass Lasinjalostus Oy.

OMAVARAISUUSASTE, %

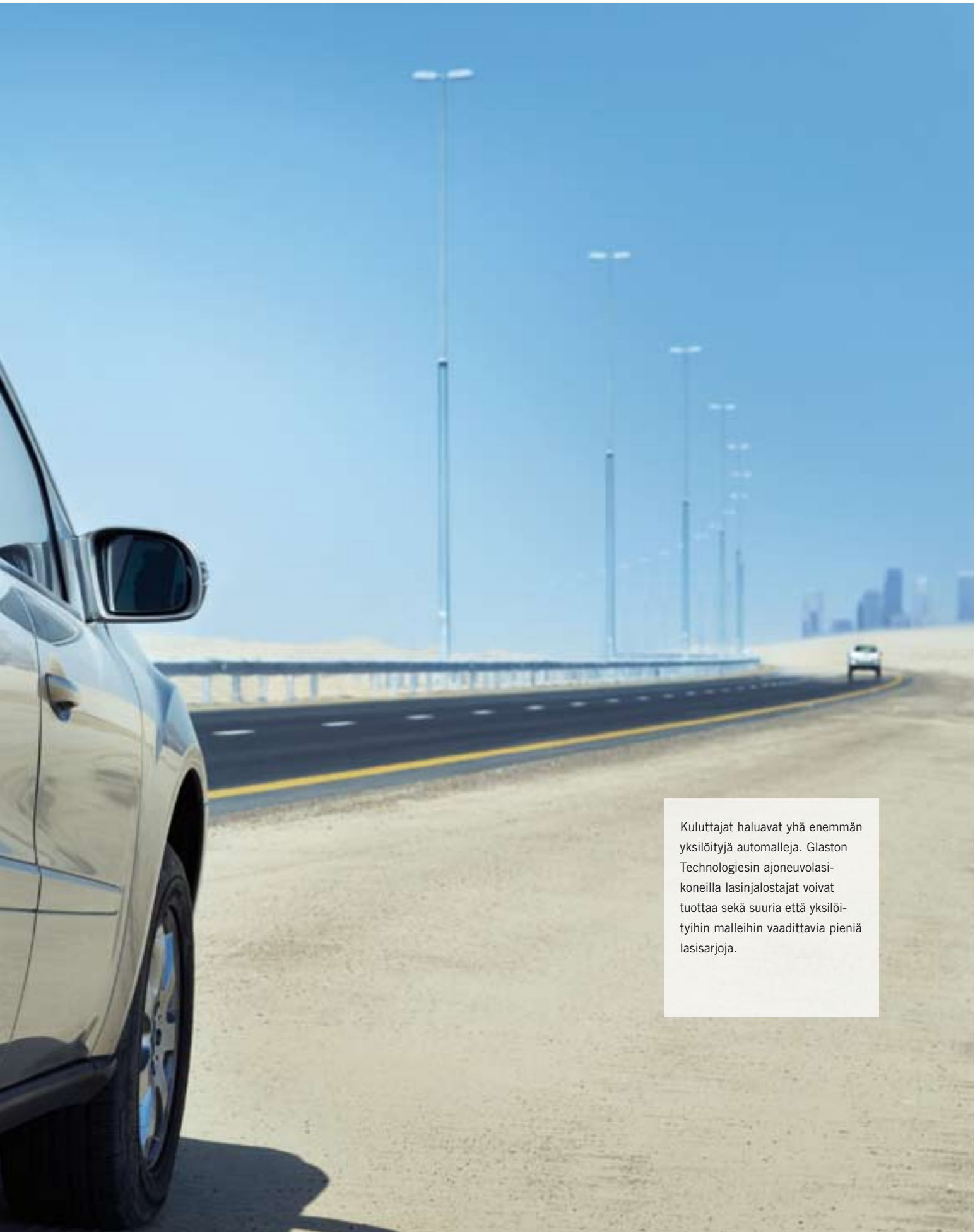


TUNNUSLUVUT

	1–12/2006	1–12/2005
Sijoitetun pääoman tuotto, %	12,1	26,1
Oman pääoman tuotto, %	8,7	17,1
Omavaraisuusaste, %	62,2	64,4
Velkaantumisaste, %	-2,2	-17,7
Oma pääoma/osake, euroa	1,75	1,76
Investoinnit, milj. EUR	12,0	11,4
Henkilöstö kauden lopussa	1211	1222
Henkilöstö keskimäärin	1264	1218
Tilaukanta, milj. EUR	127,5	140,7
Uudet konetilaukset	175,9	177,8



Lähes 100 % ajoneuvolaseista on jo turvalasia. Sen käyttöä lisää kuitenkin autojen ja muiden kulkuneuvojen määrän kasvu. Lisäksi lasin osuus ajoneuvoissa on kasvussa ja lasien yhä vaativammat muodot suosiossa.



Kuluttajat haluavat yhä enemmän yksilöityjä automalleja. Glaston Technologiesin ajoneuvolasi-koneilla lasinjalostajat voivat tuottaa sekä suuria että yksilöityihin malleihin vaadittavia pieniä lasisarjoja.

Toimitusjohtajan katsaus

Kyro-konsernin vertailukelpoinen liikevaihto ja tulos nousivat vuonna 2006 edellisen ennätysvuoden tasolle, vaikka turvalasikonekauppa oli alkuvuonna poikkeuksellisen vähäistä. Samalla kasvatimme lasikoneiden markkinaosuutta ja toteutimme Glastonin tähän asti suurimman kehittämisohjelman: ennätysmäärä uuden teknologian tuotteita, uusi mittava tehdas Kiinaan sekä tehostamisohjelmat Bavellonissa ja Lasinjalostusryhmässä. Tuloksellisesti ja kaupallisesti menestyksellinen viimeinen neljännes antaa kuvaa näiden ohjelmien tulevasta merkityksestä.

GLASTON KEHITTYY GLOBAALISTI

Lasinjalosteiden kysyntä kasvoi 2006 Pohjois- ja Etelä-Amerikassa, Aasiassa ja Lähi-idässä. Myös Euroopan markkinalla on viriämisen merkkejä parin vaimuuden jälkeen. Entistä vaativampien lasinjalosteiden, esim. energialasin kysyntä on muutos, johon jokaisen lasinjalostajan on kyettävä reagoimaan paremmalla valmistusteknologialla. Glastonin koneet tähtäävät näiden tuotteiden laadukkaaseen tuotantoon kulkekin markkinalle sovelletulla teknologia- ja kapasiteettitasolla.

Vaikka lasinjalosteiden markkina on globaalisti melko tasaisesti kasvava, vaihtelee koneiden kysyntä sekä maantieteellisesti että tuotesegmenttien välillä yleisistä suhdanteista poiketen. Vuonna 2006 konekauppaa rajoitti erityisesti Euroopan heikko kysyntä sekä ajoneuvolasikoneiden maailmanlaajuisesti poikkeuksellisen vaatimaton investointivauhti.

Muuttuvassa ympäristössä palvelupainotteinen, globaali toiminta suoja meitä kysynnän ja valuuttavaihteluiden vaikutuksilta. Myynti- ja huoltoverkkomme on alan kattavin ja vahvistamme sitä vuosittain. Tamglassilla on Euroopan lisäksi valmistusta Pohjois- ja Etelä-Amerikassa, jonne Bavellonin on jo etabloitunut. Aasian asemiamme vahvistaa Kiinassa uusi tehtaamme, joka antaa tilaa turvalasikoneiden, esikäsitteilykoneiden ja työkalujen tuotannon sekä huollon kasvulle.

UUTUUSTEKNOLOGIA TUO MENESTYSTÄ

Varovaisesti käynnistynyt vuosi vauhdittui kohti loppuaan. Glastonin markkinaosuus kasvoi, mikä osoittaa, että korkealle teknologialle on aina tarvetta ja kysyntää. Teimme ennätysmyynnin lokakuussa vuoden suurimmilla messuilla, Düsseldorfin Glass-tecissa, jossa suurin mielenkiinto ja kysyntä

Olen kuluvan vuoden alussa saanut johdettavakseni hienon yhtiön: globaalin markkinajohtajan, jolla on sekä tahto että edellytykset kasvaa. Uskon, että ollakseen kannattava ja kasvaakseen yrityksen on luotava arvoa ympärilleen.

Lisäarvon tuottaminen asiakkaalle on tärkeintä. Tehtävämme on myydä luotettavaa ja laatua; tuotteita ja palveluja, jotka parantavat asiakkaidemme edellytyksiä tehdä kannattavaa liiketoimintaa. Tästä hieno esimerkki on One-Stop-Partner -konseptim-

me. Glaston luo asiakkaalle lisäarvoa, sillä kokonaistoimitukset kohentavat asiakkaan tehokkuutta. Tähän keskeiseen osa-alueeseen panostamme jatkossakin voimakkaasti.

Viime vuosina tehdyt tuotekehitysinvestoinnit lujittavat teknologiajohtajuuttamme. Korjaamme sadon tulevina vuosina kehittämällä asiakaspalveluamme, jolla myös luomme asiakkaillemme arvoa. Niin asiakas- kuin yritysarvoa nostamme myös kehittämällä kasvavaa huoltoliiketoimintaamme sekä vahvistamalla Glaston-brändiä.

Mika Seitovirta

kohdistui juuri lanseerattuun uutuusteknologiaan. Teknologiajohtajuuteemme tehdyt mittavat panostukset ovat siis kannattaneet.

Tämä tietää Glastonille positiivisia näkymiä tästä eteenpäin. Messumenestys osoitti myös, että Bavelloni on ottamassa askelia kohti samanlaista teknologia- ja markkinajohtajuutta, joka Tamglassilla on jo hallussaan. Tätä vauhdittaa yhtiöiden yhteinen One-Stop-Partner -yhdistelmien myynti, joka kasvoi vuonna 2006 yli 50 %.

TEHOSTAMISELLA KILPAILUKYKYÄ

Menestyvän yrityksen on jatkuvasti varmistettava, että se tekee oikeita asioita tehokkaimmalla tavalla.

Kilpailukyyn parantaminen on tavoite Bavellonin tehostamisohjelmassa, jonka keinoina on valmistus- ja varastotoimintojen keskittäminen, sisäisten prosessien ja tuotevalikoiman virtaviivaistaminen sekä työvoimakustannusten vähentäminen.

Lasinjalostusryhmämme siirsi lasiparvekkeiden jakelun ja asennuksen partnereilleen ja keskittyi itse niiden kehittämiseen ja valmistukseen. Samalla koko lasinjalostusorganisaatio yhdistettiin. Tamglass Lasinjalostus on nyt kilpailukykyisempi kokonaisuus, jonka kehittäminen jatkuu tulevina vuosina tehtävin investoinnein.

Lasinjalostuksen ja Bavellonin tehostaminen tuovat konsernille miljoonasäästöt

Henkilökunnan osaaminen ja yhteispeli luovat pysyvintä kilpailuetua, jota ei voi kopioida. Painopisteen siirtäminen asiakastyöhön merkitsee muun muassa uudelleen osaamisen kehittämistä. Olemalla parempia myynnissä, markkinoinnissa ja palvelussa nostamme omaa arvoamme. Lisäksi meillä on sisäinen haaste luoda yhtenäinen toimintamalli ja kulttuuri; olla Glaston-voittajajoukkue.

kuluvasta vuodesta lähtien. Tamglass ja Uniglass puolestaan ovat osaltaan kehittämissä toimitusketjujensa tehokkuutta.

Energia-toimialamme kilpailukyyn parantamiseksi myimme vesivoimalamme vuonna 2005. Syyskuussa 2006 sovimme M-realin kanssa, että sillä on oikeus ostaa ja Kyrolla oikeus myydä kaasuvoimala kesällä 2007. Mikäli tämä toteutuu, on Kyro entistä selvemmin yhtä kuin päätoimialansa Glaston.

TULEVIIN HAASTEISIIN UUSIN VOIMIN

Vuoteen 2007 lasiala lähtee aktiivisena, ja alan tärkeimmät vaikuttajat kokoontuvat jälleen kesäkuussa Tampereelle Glass Processing Days –konferenssiin.

Glaston on selkeä markkinajohtaja, jolla on alan huippua edustavat tuotteet, kattavin palveluverkosto ja osaavin organisaatio. Edellytykset jatkaa alaa nopeampaa, kannattavaa kasvua ovat hyvät. Vahva taseemme antaa edellytykset täydentää orgaanista kasvua yritysostoin.

Jäädessäni eläkkeelle 15 vuoden jaksolta Kyro-konsernissa haluan kiittää sydämestäni jokaista työntekijää, asiakasta, omistajaa ja yhteistyökumppania upeasta yhteisestä matkasta lasiteknologian maailmassa.

Pentti Yliheljo

Pentti Yliheljo

Toimitusjohtaja 31.12.2006 asti

Pääsemällä tavoitteeseemme parantaa kannattavuuttamme ja kasvaa, tuotamme pitkäjänteistä arvonnousua omistajalle.

Uskon, että pystymme luomaan jatkossa enemmän arvoa niin asiakkaille, tuotteille ja palveluille, henkilökunnalle kuin omistajillekin!

Mika Seitovirta

Mika Seitovirta

Toimitusjohtaja 1.1.2007 alkaen



Pentti Yliheljo

Glaston Technologies

Lasikoneryhmä

Glaston Technologiesin Lasikoneryhmä on turvalasikoneiden globaali markkina- ja teknologiajohtaja, jolla on lasinjalostusteollisuuden laajin tuotevalikoima ja palveluverkosto.

Lasikoneryhmän tuotteita ovat lasin esikäsittelykoneet sekä arkkitehtuuri- ja autoteollisuuden turvalasikoneet. Ryhmään kuuluvat turvalasikoneiden teknologia- ja markkinajohtaja Tamglass, tasokarkaisukoneiden valmistaja Uniglass, lasin esikäsittelykoneiden johtava toimittaja Bavelloni, joka valmistaa myös kivenjalostuskoneita sekä alan työkaluyhtiö Diapol.

Glaston toimii kasvavalla ja yhä edistyneempää teknologiaa vaativalla alalla, jossa se on johtava toimittaja. Lasin käyttö kasvaa jatkuvasti rakennuksissa, ajoneuvoissa, laitteissa ja kalusteissa. Lasi on ympäristöystävällinen ja kierrätettävä materiaali, joka luo valoisaa ja viihtyisää elinympäristöä.

Edistykselliset, korkean jalostusasteen lasituotteet lisäävät turvallisuutta ja säästävät energiaa.

GLASTONIN LIIKETOIMINTAYMPÄRISTÖ

Lasikoneryhmän asiakkaita ovat arkkitehtuuri-, ajoneuvo- sekä kaluste- ja laite-teollisuudelle lasituotteita toimittavat lasinjalostajat maailmanlaajuisesti. Asiakkaat ovat lasinjalostajia paikallisesti toimivista yrityksistä aina alan suurimpiin, globaaleihin yhtiöihin.

Maaillalla tuotettiin raakalasia noin 43 miljoonaa tonnia vuonna 2006. Tästä käytettiin arviolta 70 prosenttia rakennusteollisuudessa, noin 10 prosenttia ajoneuvoteollisuudessa ja noin 20 prosenttia kalusteissa, laitteissa ja muissa erikoissovelluksissa.

Kaikesta tuotetusta raakalasista jalostettiin turvalasiksi noin 40 prosenttia. Tästä noin puolet karkaistiin turvalasiksi Glastonin koneteknologialla. Tamglassin ja Uniglassin yhdistetty markkinaosuus lasin karkaisukoneista on globaalisti runsaat 50 prosenttia. Bavellonin globaali markkinaosuus lasin esi-

käsittelykoneissa on 10-15 prosenttia.

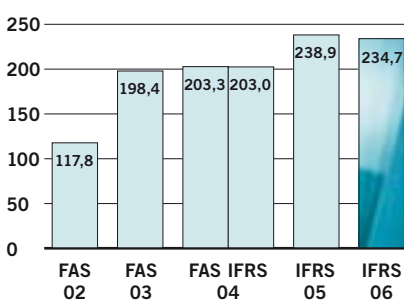
Liiketoimintaympäristön eli Glastonin asiakastoimialojen suorituskyky- ja teknologiaaumatukset kehittyvät jatkuvasti. Lasiarkkitehtuuri ja ajoneuvolasien design edellyttävät yhä korkeatasoisempaa lasinjalostusteknologiaa eli turvalasi- ja esikäsittelykoneita.

KORKEAN TEKNOLOGIAN KONEILLA KASVUMAHDOLLISUUKSIA

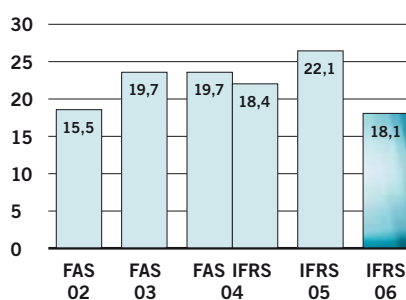
Ajoneuvolasit ovat käytännössä kaikkialla jo turvalasia. Turvalasiteknologialla on kasvumahdollisuuksia ennen kaikkea arkkitehtuurilaseissa. Niistä jalostettiin turvalasiksi arviolta noin 30 prosenttia vuonna 2006, joten kasvupotentiaalia riittää. Turvalasin kysyntä kasvaa jatkuvasti myös kaluste- ja laitemarkkinoilla johtuen lasin lisääntyneestä käytöstä huonekaluteollisuudessa, koti-

GLASTON TECHNOLOGIES

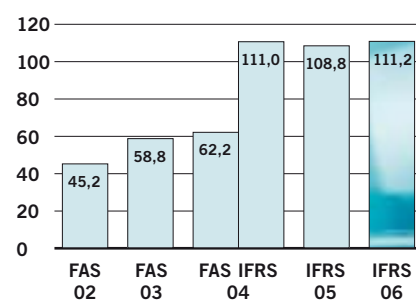
LIKEVAIHTO, MILJ. EUR



LIKEVOITTO, MILJ. EUR



TILAUSKANTA 31.12, MILJ. EUR

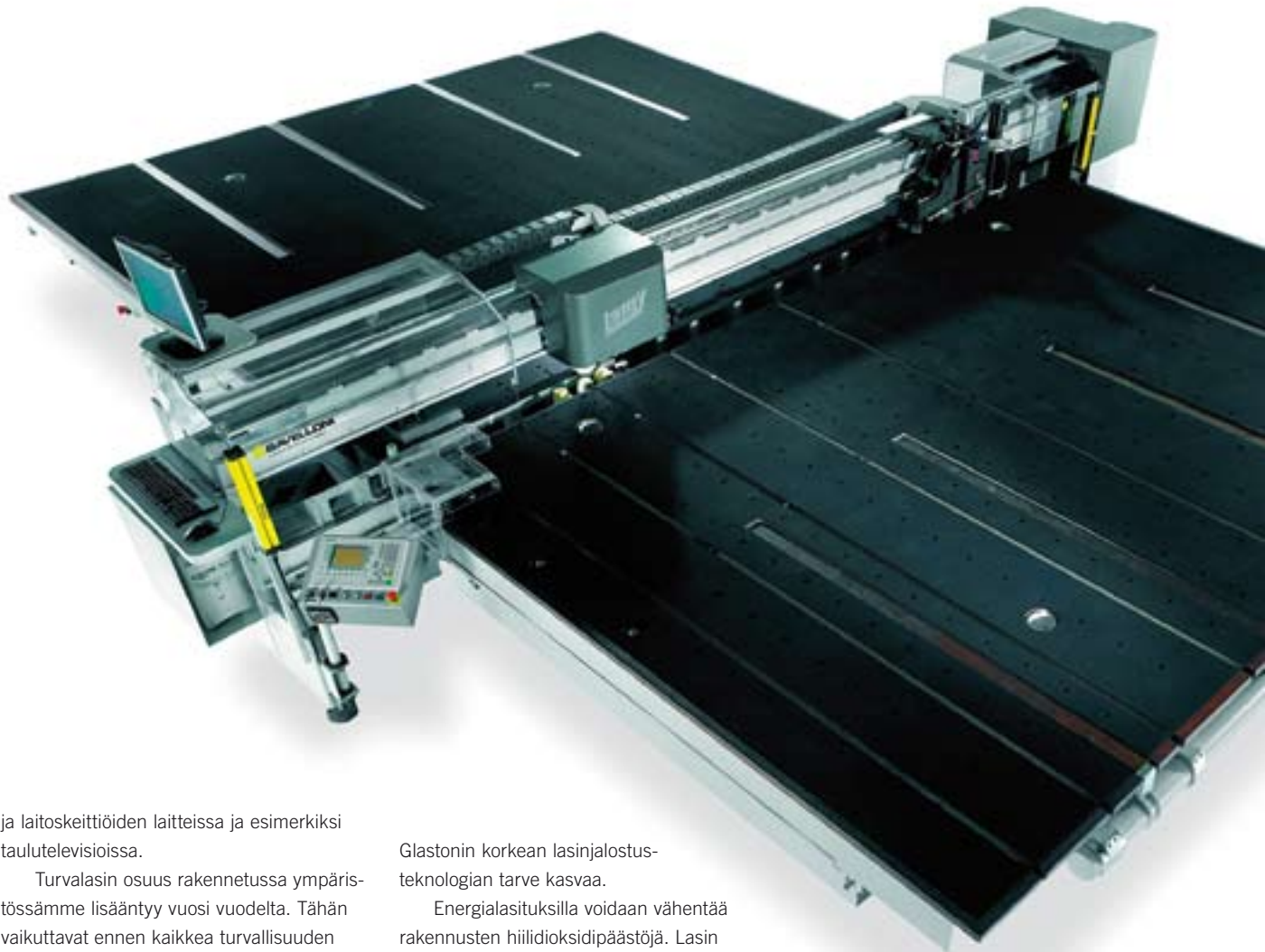


MITÄ TURVALASI ON?

Raakalasi jalostetaan turvalasiksi karkaisemalla tai laminoimalla. Karkaisuprosessissa lasi kuumennetaan lähes sulamispisteeseen ja jäähdytetään nopeasti, jolloin lasin pintaan syntyy puristusjännitys, joka noin viisinkertaistaa lasin kestävyuden. Särkyessään

karkaistu lasi hajoaa pieniksi, vaarattomiksi muruiksi.

Laminoitaessa raaka- tai karkaistut lasilevyt liitetään yhteen PVB (polyvinyylibutyleeni) -kalvon avulla. Laminoimalla lujitettua lasia jää särkyessään kiinni muovikalvoon ja pysyy kehyksissään.



ja laitoskeittiöiden laitteissa ja esimerkiksi taulutelevisioissa.

Turvalasin osuus rakennetussa ympäristössämme lisääntyy vuosi vuodelta. Tähän vaikuttavat ennen kaikkea turvallisuuden lisääntyvä tarve ja tiukentuvat rakentamista koskevat viranomaisvaatimukset. Uusien lasityyppien, kuten pinnoitettujen energiansäästölasiin osuus rakentamisessa kasvaa energian hinnan noustessa. Tämän myötä

Glastonin korkean lasinjalostusteknologian tarve kasvaa.

Energialasituksilla voidaan vähentää rakennusten hiilidioksidipäästöjä. Lasin energiakulutuksen merkinnät ovat käytössä jo muun muassa Isossa-Britanniassa, Tanskassa, Yhdysvalloissa, Australiassa ja Saksassa. Suomessa merkinnät tulevat pakollisiksi lähivuosien aikana.

Bavellonin esikäsitteilykone Lamy on laminoituneen lasin leikkuupöytä.

ENERGIALASI VAATII KORKEAN TEKNOLOGIAN KONEITA

- Energialasi on lasia, jossa on lämpösäteilyä heijastava energiansäästöpinnoite.
- Energialasin prosessointi on haastavaa, joten se vaatii korkean teknologian jalostuskoneita esikäsitteilystä aina turvalasin valmistukseen.
- Energialasin pinnoite on näkymätön, pehmeä ja herkkä naarmuuntumiselle.
- Energialasia voidaan jalostaa turvalasiksi tai taivuttaa kaareviksi lasipinnoiksi erityisillä korkean teknologian lasinjalostuskoneilla.
- Energialasia käytetään pääasiassa rakennuslaseissa, mutta myös yhä enemmän ajoneuvolaseissa.
- Energialasitrendin myötä lasin jalostusarvo ja konevalmistajan markkinat ovat kasvaneet viime vuosina.
- Energialasirakentaminen säästää merkittävästi rakennusten lämmityskustannuksia ja vähentää hiilidioksidipäästöjä.
- Energialasirakentamisen edistyksellisimpiä maita ovat Yhdysvallat ja Iso-Britannia.

Glaston Technologies

Lasikoneryhmä vuonna 2006

Vuonna 2006 lasinjalostuskoneiden yleinen markkinatilanne oli hyvä, ja kysyntä kasvoi erityisesti vuoden loppua kohden. Glaston Technologies toi kasvaville markkinoille uutta teknologiaa, joka sai heti erittäin hyvän vastaanoton.

Lasinjalostuskoneiden yleinen markkinatilanne oli kokonaisuudessaan positiivinen vuonna 2006. Uusien esikäsittelykonetilausten määrä kasvoi EMA-alueella, Aasian- ja Tyynenmeren alueella sekä Etelä-Amerikassa. Turvalasikonetilausten määrä pysytteli hieman edellisvuotista matalammalla tasolla kaikilla päämarkkina-alueilla Etelä-Amerikka lukuun ottamatta. Neljännellä neljänneksellä myynti EMA-alueella ja Aasiassa kasvoi vahvasti.

Turvalasikoneita koskevat investointipäätökset siirtyivät erityisesti Euroopassa alkuvuonna. Vaikka uusien tilausten määrä kasvoi vuoden loppua kohden, oli se kokonaisuutena vähemmän kuin edellisvuonna. Esikäsittelykoneiden uusien tilausten määrä kasvoi hieman. Sekä Bavellonin esikäsittelykoneiden että Tamglassin turvalasikonetien tarjouskanta eli kysyntä oli korkealla läpi vuoden.

Uniglass Engineeringin tasokarkaisukoneisiin keskittynyt myynti oli vuonna 2006 edellisvuotisen tasoista. 10-vuotisjuhliaan kesäkuussa viettänyt Uniglass toimitti helmikuussa 2006 sadannen tasokarkaisukoneensa.

ONE-STOP-PARTNER -MYynti YLITTI ODOTUKSET

Arkkitehtuurisegmentin turvalasikonetilaukset vauhdittuivat vaisun alkuvuoden jälkeen. Ajoneuvosegmentin turvalasikoneiden uudet tilaukset kasvoivat loppuvuotta kohden, mutta kokonaisuutena niiden myynti alitti selvästi edellisvuotisen.

Esikäsittely- ja turvalasikoneiden yhteistoimitusten sekä yhdistelmien (One-Stop-Partner -konsepti) myynti ylitti jo kolmannelle neljänneksellä tavoitteet ja edellisvuotisen, 12 miljoonaa euroa. Vuoden lopussa OSP-tilauskertymä oli 18,8 miljoonaa euroa. Eniten OSP-tilauksia vastaanotettiin Lähi-idästä.

VALMISTUSTA VAHVISTETTIIN KIINASSA

Kysyntäänsä kasvattivat vuonna 2006 myös Glastonin työkalut. Glastonin markkinaosuus kasvoi, ja se lanseerasi useita uusia työkalutuotteita vuoden aikana. Brasiliassa käynnistynyt valmistus alkoi tavoitteiden mukaisesti. Valmistus aloitetaan myös Kiinassa vuonna 2007. Toimenpiteet parantavat paikallisen palvelun tasoa ja kustannustehokkuutta.

Niin työkaluja kuin esikäsittely- ja turvalasikoneitakin valmistava uusi Glaston-tehdas aloitti toimintansa kesällä Kiinan Tianjinissa.

ENNÄTYKSELLINEN MESSUMYynti

Glaston Technologies esitteli kuluneen vuoden merkittävimmät uutuutensa loka-kuussa alan tärkeimmässä tapahtumassa, Düsseldorfin Glasstec-messuilla. Glaston Technologies sopi messujen yhteydessä

LASIKONERYHMÄN STRATEGIAN ETENEMINEN VUONNA 2006

- Glaston Technologiesin Lasikoneryhmä kasvatti strategian mukaisesti markkinaosuuksiaan vuonna 2006.
- Glaston Technologies on alansa globaali teknologiajohtaja ja investoi jatkuvaan tuotekehitykseen teknologiajohtajuuden kasvattamiseksi. Vuonna 2006 markkinoille tuotiin useita merkittäviä uutuuksia.
- One-Stop-Partner -konseptimyynti on ylittänyt tavoitteet ja edellisvuoden tason.
- Myynti- ja tuotantoverkoston kattavuus on parantunut edelleen. Huolto- ja palvelu- sekä työkaluliiketoiminta ovat jatkuvan kasvun osa-alueita.
- Bavellonin myynti on kehittynyt vuoden 2006 aikana yhä suurempien esikäsittelykoneiden, arkkitehtuurisegmentin sekä Tamglassin ja Bavellonin One-Stop-Partner -yhteistoimituksien suuntaan.
- Bavellonin asema on vahvistunut etenkin leikkaus- ja hiontateknologiassa, ja sen markkinaosuus hiontakoneissa on kasvanut.

ennätysmäärän uusia tilauksia, 27,8 miljoonaa euroa. Tilauksia saatiin myös uusista, One-Stop-Partner -konseptia tukevista tuotteista.

UUDET TUOTTEET

Vuonna 2005 lanseerattujen tuotteiden, kuten Bavellonin uusien esikäsittelylinjojen ensimmäiset toimitukset, kohdistuivat vuoden 2006 loppuun, ja Glasstec-messu-myynni vastaavasti vuodelle 2007. Uusista tuotteista muun muassa Tamglass Sonic -tasokarkaisukoneen ja VX-Magnum -esikäsittelylinjan toimitukset asiakkaille käynnistyivät vuoden 2006 toisella puoliskolla.

Tamglassin turvalasikoneuutuudet:

- *Sonic-tasokarkaisukone*. Maailman nopeimman tasokarkaisukoneen toimitukset alkoivat vuonna 2006.
- *SuperT-tasokarkaisukone*. Tamglass

laajensi vuonna 2006 valikoimaansa Aasiassa tuomalla markkinoille uuden tasokarkaisukoneen.

- *APC (Automatic Process Control)* - Tamglass lanseerasi lokakuussa Glasstec 2006 –messuilla alalla täysin uuden automaattisen prosessinohjausjärjestelmän tasokarkaisukoneisiin.

Bavellonin esikäsittelykoneuutuudet

- *VX-hiontalinjat* - Vuonna 2005 myyntiin tulleet uudet linjat käynnistyivät vuonna 2006.
- *Syncro- ja Lamy -leikkuukoneet* - Bavelloni toi lokakuussa 2006 markkinoille uutuudet sekä raakalasin että laminoidun lasin leikkaamiseen.

Muita Glasstec-uutuuksia:

- *NRG - kompakti suurikapasiteettinen CNC-työstökeskus*.

- *PowerSeam-reunahiontalinja* on huippunopea.

HUOLTO- JA PALVELULIIKETOIMINTA

Glaston Technologiesin huolto- ja palveluliiketoiminta on osa-alue, johon panostettiin jälleen vahvasti vuonna 2006. Huolto- ja palveluliiketoiminnan osa-alueista kasvussa olivat huoltosopimukset, modernisaatiot ja lisävarusteet sekä varaosat.

Bavelloni esitteli Glasstec-messujen aikana ensimmäisen huoltosopimusmallinsa, joten Glaston tarjoaa huoltosopimuksia nyt sekä esikäsittely- että turvalasikoneille. Tamglassin ja Bavellonin tarjoama Easy Life –huolto on alalla ainoa laatuaan ja näin ollen merkittävä kilpailuetu. Bavellonin varaosien ja muiden huoltotuotteiden myynti kasvoi vuoden aikana.

Tamglass Sonic™ karkaisee lasia maailmanennätysvauhdilla. Sonic on erityisesti räätälöity valmistamaan matalaemissiviteettisiä energialasituotteita, joiden markkinaosuus ikkuna- ja arkkitehtuurisovelluksissa on voimakkaassa kasvussa.



Glaston Technologies

One-Stop-Partner -konsepti

Vuonna 2003 tehdyn Bavelloni-yrityskaupan yhteydessä syntyneen One-Stop-Partner- eli kokonaistoimittajuuden konseptin merkitys kasvoi entisestään vuonna 2006. Esikäsittely- ja turvalasikoneiden ja niiden yhdistelmien myynti ylitti tavoitteet.

Glaston Technologiesin One-Stop-Partner -konsepti yhdistää Bavellonin esikäsittelykoneet ja Tamglassin turvalasin tuotantolinjat. Koko lasinjalostusketjun kattavat tuotteet sekä yhtenäisen palvelun voi konseptin ansiosta saada yhdeltä toimittajalta. OSP-konsepti vastaa myös asiakkaiden kasvaviin tuotantotehokkuuden ja joustavuuden vaatimuksiin.

Turvalasi- ja esikäsittelyteknologian yhtenäistäminen alkoi Bavelloni-yritystoston jälkeen, sillä Glaston Technologiesin pitkän aikavälin tavoitteena oli paitsi olla kokonaistoimittaja, myös tarjota keskenään integroituvia lasinjalostuslinjoja, joita kukaan muu alalla ei toistaiseksi vielä toimita.

Vuonna 2005 OSP-tuotekehitys eteni konkretiaan, kun Glaston lanseerasi ensimmäisen yhtenäisen esikäsittely- ja tasokarkaisulinjan. Vuonna 2006 nämä uudet linjat etenivät asiakastoimituksiin, ja uusia integroitavia OSP-tuotteita tuotiin markkinoille lasinjalostusalan suurimmassa tapahtumassa, Düsseldorfin Glasstec-messuilla.

OSP-TOIMITUSTEN KYSYNTÄ KASVUSSA

Kokonaistoimittajuuden strategia on osoittautunut oikeaksi valinnaksi, sillä OSP-tuotteiden kysyntä on kasvanut yli odotusten. Puhuttaessa OSP-tilauksesta kyseessä voi olla joko esikäsittely- ja turvalasikoneiden yhteistoimitus tai integroitava esikäsittely- ja turvalasikoneista koostuva linja.

Yksi vuoden vaativimmista OSP-kokonaisuuksista toimitettiin Euroopan johtavalle laminoidun ja karkaistun lasin jalostajalle, ERTL Glasille. Toimitus sisälsi Bavellonin uusimman integroidun reunahionta- ja työstökeskuslinjan sekä Tamglassin viimeisimmille energialasipinnoitteille sopivan tasokarkaisukoneen.

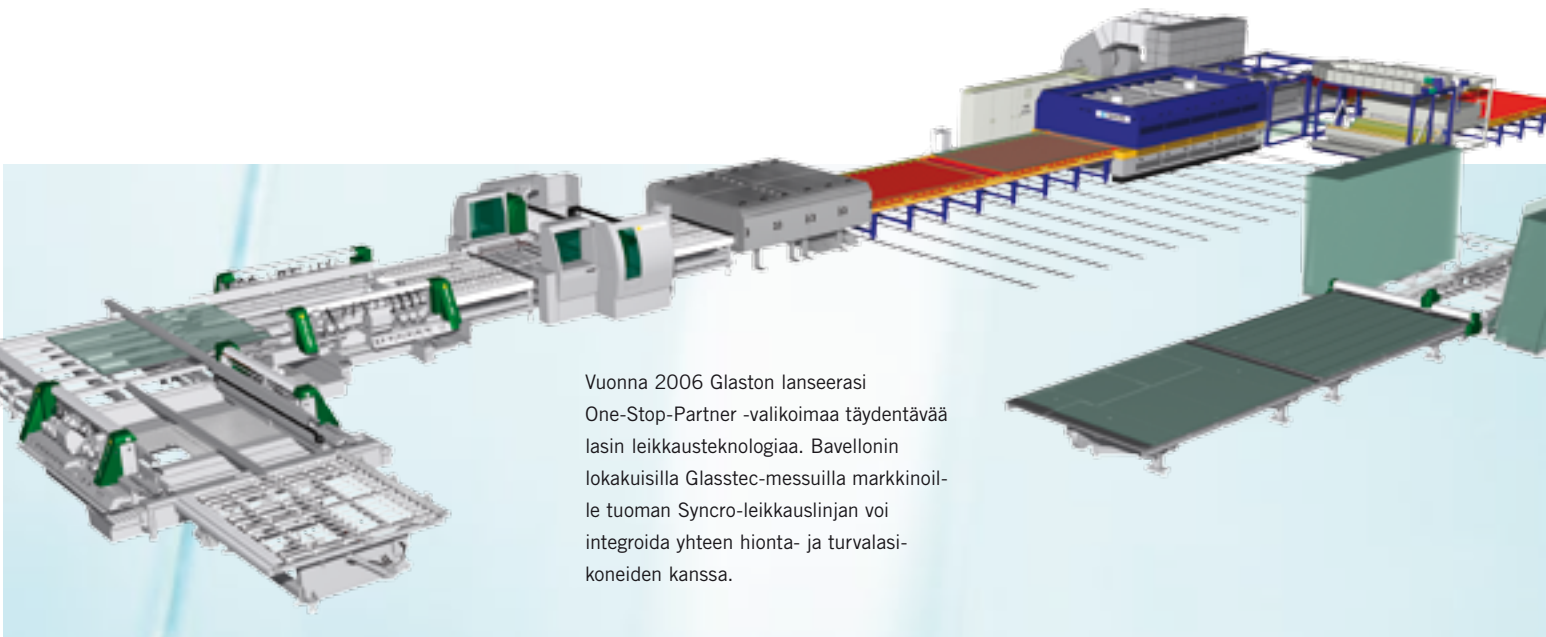
OSP-tuotteiden tilauskertymä ylitti vuoden 2005 tason, 12 miljoonaa euroa, jo vuoden 2006 elokuussa. Kaikkien aikojen toiseksi suurimpaan elokuussa saatuun Glastonin tilauskertymään sisältyivät jopa 5,1 miljoonan euron OSP-tilaukset.

MESSUMENESTYSTÄ LOKAKUUSSA

Lokakuussa Glasstec-messuilla Glaston sopi ennätysmäärästä, 27,8 miljoonan euron arvosta, uusia tilauksia. Tilauskertymässä oli runsaasti messuilla vasta lanseerattuja OSP-uutuuksia. OSP-tilaukset kohdistuvat tavallisimmin vahvasti Glastonin strategiseen painopistealueeseen, arkkitehtuuriteollisuuden lasinjalostuskoneisiin.

Koko vuoden 2006 OSP-tilauskertymä, 18,8 miljoonaa euroa, ylitti sekä edellisvuoden tason että sille asetetut tavoitteet. Näin ollen OSP-myyntiin osuus Glastonin liikevaihdosta vuonna 2006 oli kahdeksan prosenttia.

Pitkäjänteisen työn seurauksena OSP:sta on tullut maailman johtava, alansa ainoa lasinjalostuskoneiden ja -linjojen kokonaistoimittaja, ja tavoitteet vuodelle 2007 on asetettu perustellusti jälleen korkealle.



Vuonna 2006 Glaston lanseerasi One-Stop-Partner -valikoimaa täydentävää lasin leikkausteknologiaa. Bavellonin lokakuussa Glasstec-messuilla markkinoille tuoman Syncro-leikkauslinjan voi integroida yhteen hionta- ja turvalasikoneiden kanssa.

Glaston Technologies

Huolto- ja palveluliiketoiminta

One-Stop-Partner -konseptiakin tukeva huolto- ja palveluliiketoiminta on Glaston Technologiesille merkittävä kilpailuetu. Vuonna 2006 liiketoiminta kehittyi ja kasvoi jälleen suurin askelin.

GLASTONIN ASIAKKAIDEN eli lasinjalostajien toimitusaika- ja tehokkuusvaatimukset tiukentuvat ja lopputuotteilta odotetaan yhä korkeampaa laatua. Tämä edellyttää lasinjalostuskoneilta hyvää käytettävyyttä ja toimintavarmuutta. Glaston luo pitkäaikaisia asiakassuhteita tarjoamalla asiakkailleen mahdollisimman hyviä ennakoivia huoltopalveluita koneiden elinkaaren kaikissa vaiheissa.

Tänä päivänä huolto- ja palveluliiketoiminnan eri osa-alueet muodostavat yli 20 prosenttia Glastonin liikevaihdosta. Kasvutavoite tälle osa-alueelle on yli 10 prosenttia vuosittain.

Vuonna 2006 Glaston Technologiesin huolto- ja palveluliiketoiminnan osa-alueista kasvussa olivat huoltosopimukset, modernisaatiot ja lisävarusteet sekä varaosat. Käytettyjen koneiden myynti oli vähäistä, ja ne mukaanlukien huolto- ja palveluliiketoiminnan kokonaiskasvu oli vajaan prosentin. Ilman käytettyjen koneiden kauppaa kokonaiskasvu oli kahdeksan prosenttia. Turvalasikoneiden huoltosopimuskanta kasvoi 16 prosenttia. Esikäsitteilykoneiden huolto- ja palveluliiketoiminnan kasvu oli yli 19 prosenttia.

ALAN KATTAVIN VERKOSTO JA PALVELUT

Lasinjalostuskoneitoimittajalle on tärkeä olla lähellä asiakasta. Glastonin huolto- ja palveluverkosto onkin rakennettu alan laajimmaksi. Toimipisteitä on tällä hetkellä 27 kaikilla päämarkkina-alueilla ympäri maailman, ja huolto- ja palveluhenkilökuntaa on noin 250 henkilöä.

Huoltosopimukset ovat tärkein yksittäinen huolto- ja palvelutuoteryhmä. Tamglassilla on nykyisin noin 500 asiakasta, joilla on pitkät sopimukset turvalasikoneiden ennakkoivasta, säännöllisestä huollosta. Huoltosopimuksia tarjotaan myös jo asennettuihin koneisiin. Muihin huoltopalveluihin kuuluvat muun muassa konsultaatio ja asiakkaiden koulutus, etävalvonta ja -diagnoositiikka sekä asennukset ja varaosatoimitukset.

Toisen merkittävän palvelutuoteryhmän muodostavat koneiden elinikää pidentävät modernisaatiot ja lisävarusteet. Modernisaatioita voivat olla esimerkiksi ohjausjärjestelmäpäivitykset, joilla asiakkaiden aikaisemmin asennetut turvalasikoneet saadaan vastaamaan markkinoiden viimeimpiä vaatimuksia. Lisävarusteista pinnoitettujen lasien, pääasiassa energialasien,

prosessointi on yksi tärkeimmistä. Tamglass on ainoa turvalasikonevalmistaja, joka voi modernisoida asiakkaidensa koneet sopiviksi energialasin haastavaan käsittelyyn.


HUOLTOA JA PALVELUA MYÖS ESIKÄSITTELYKONEILLE

Tamglassissa huolto- ja palveluliiketoiminta on ollut oma yksikkönsä vuodesta 1990 saakka. Bavellonilla taas toimintaa alettiin kehittää erillisenä liiketoimintana vuonna 2005, jolloin myös esikäsitteilykoneiden palveluja alettiin tuottaa. Vuonna 2006 Bavelloni esitteli markkinoille uuden, Tamglassin mallin tapaan kehitetyn palvelutuotteen, Easy Life –huoltosopimuksen. Bavelloni myy huollon, konsultoinnin ja varaosat sisältäviä sopimuksia nyt uusien koneitoimitustensa yhteydessä.


Bavellonin huolto- ja palveluliiketoiminnan kasvupotentiaali on suuri muun muassa siksi, että toisin kuin Tamglassin, Bavellonin on mahdollista jatkossa tarjota huoltoa myös kilpailijoidensa laitekantaan. Bavellonin teknologiaosaaminen on vahvaa, ja niin sen kuin kilpailijoidenkin asennuskanta on laaja.



Huolto- ja konsultointisopimukset ovat hyvässä kasvussa. Kuvassa näkyvät Tamglassin karkaisukoneen ulkopuolella sijaitsevat konvektiopuhallinyksiköt nopeuttavat ja helpottavat huoltoa.



Noin puolet maailman energiasta käytetään rakennusten lämmittämiseen tai jäähdyttämiseen. Lämmön sisällä tai ulkona olosuhteista riippuen pitävä, päällystetty energialasi voi tervehdyttää maailman energiatasetta huomattavasti ja mahdollistaa miljardisäästöt.



Energialasi on Glaston Technologiesille nyt ja tulevaisuudessa tärkeä kasvun ajuri, sillä energialasi tulee useimmiten karkaista. Glastonin koneteknologia energialasin käsittelyyn on edistyksellisintä maailmassa.

Glaston Technologies

Tamglass Lasinjalostus

Glaston Technologiesin Lasinjalostusryhmä on Suomen johtava arkkitehtuurilasien kokonaistoimittaja. Sen muodostivat vuonna 2006 turvalasin valmistamiseen keskittyvä Tamglass Turvalasi, eristyslaselementtejä toimittava Tamglass Lämpölasit ja parvekejärjestelmiä toimittava Tamglass Finton.

UUDEN PÄÄTTYESSÄ Lasinjalostusryhmän yhtiöt fuusioitiin yhdeksi yhtiöksi, jonka nimeksi tuli Tamglass Lasinjalostus Oy. Yhtiö valmistaa karkaistuja ja laminoituja turvalaseja, parvekelasituksia sekä eristyslaselementtejä rakennus- ja erikoisajoneuvoteollisuuteen. Yhtiön liiketoiminta-alueet ovat Ikkuna- ja kalustelasit, Arkkitehtuurilasit ja Erikoisajoneuvolasit. Tamglass Lasinjalostuksen asiakkaita ovat muun muassa rakennus- ja lasitusliikkeen, ikkuna- ja oviteollisuus sekä ajoneuvo-, kodinkone- ja kalustevalmistajat pääasiassa Suomessa.

Tamglass Lasinjalostus Oy:llä on keskeinen rooli Glaston Technologiesin lasikonevalmistuksen tuotekehityksessä. Yhtiö muun muassa kouluttaa turvalasikoneasiakkaita ja testaa Lasikoneryhmän uusia tuotteita antaen palautetta ja ideoita teknologian kehittämiseen. Tamglass Lasinjalostus pystyy myös Lasikoneryhmän edistyksellisen teknologian ansiosta vastaamaan esimerkiksi kasvavaan energialasien kysyntään.

POSITIIVINEN MARKKINATILANNE

Tamglass Lasinjalostuksen markkinatilanne oli hyvä koko vuoden 2006. Kysyntää kasvatti pääasiassa liiketoiminnan suurimman osa-alueen, arkkitehtuurilasien, menekki, jota puolestaan nosti rakennusalan suuri kokonaisvolyymi Suomessa. Tamglass Lasin-

”TUOTTAVUUDEN PARANTAMINEN jatkossakin auttaa meitä pääsemään kehitystavoitteeseemme.”

Claus Carlsen
toimitusjohtaja
Tamglass Lasinjalostus Oy



jalostus kasvattikin turva- ja eristyslasiin markkinaosuuttaan kotimaassa.

Samalla yhtiön erikoisajoneuvolasien vienti Eurooppaan lisääntyi, ja se sai muun muassa kaksi merkittävää uutta asiakasta, maatalouskonevalmistaja Case New Hollandin sekä kabiinivalmistaja Fritzmeierin.

TEHOSTAMISEN JA INTEGRAATION VUOSI

Vuoden 2006 aikana Tamglass Lasinjalostus käynnisti toimenpiteet toteuttaakseen kehitystavoitteensa, joita ovat sen kannattavuuden parantaminen, kasvu sekä parempi kilpailukyky. Tämän johdosta vuoteen kuuluikin niin tuotannollista kuin hallinnollistakin yksinkertaistamista.

Tamglass Fintonin toiminta uudelleenjärjesteltiin niin, että se lopetti oman parvekelasitusten ja –kaiteiden asennustoimintansa. Yhtiön korkealaatuisten tuotteiden jakelu

hoidetaan nyt jälleenmyyjä- ja asennusverkoston kautta.

Samalla Tamglass Turvalasin ja Tamglass Lämpölasin toimintoja yhdistettiin, sillä yhtiöllä oli paljon hyödynnettäviä synergioita. Lisäksi molempien yhtiöiden tuotantoa ja hallintoa oli tehostettava, joten kiinteitä kuluja pienennettiin muun muassa henkilöstövähennyksillä. Samalla myös tehtaiden ja koneiston tuottavuutta parannettiin. Vuoden lopussa kaikki kolme yhtiötä fuusioitiin entistä tehokkaammaksi, kilpailukykyisemmäksi kokonaisuudeksi.

Kilpailukykyä parantamiseksi Tamglass Lasinjalostus päätti vuoden lopussa vuonna 2007 tehtävistä koneinvestoinneista, jotka tuovat yhtiölle lisää toimitusvarmuutta ja tuottavuutta jatkossa.



Tamglassin Lasinjalostus on toimittanut lasia Tampereen kupeeseen valmistuneeseen Ideapark-liikekaupunkiin.

Energia

Kyro Power

Kyron toisen toimialan muodostava Kyro Power Oy tuottaa sähköä ja lämpöä Hämeenkyrössä sijaitsevassa, modernissa kaasukombivoimalassaan.

KESTÄVÄ KEHITYS ja vastuu puhtaasta ympäristöstä ovat Kyro Powerin toiminnan tärkeitä lähtökohtia. Yhtiön luontoa säästävää energiantuotanto perustuu kaasuvoimalan tehokkaaseen sähkön ja lämmön yhteistuotantoon. Kyro Powerin kaasuvoimalan lämpöteho on yli 100 megawattia. Sen kokonaishyötysuhde on runsaat 80 prosenttia, mikä kertoo toiminnan tehokkuudesta ja ympäristöystävällisyydestä. Voimalaitoksella on ollut ISO 14001 –ympäristösertifikaatti vuodesta 2003 lähtien.

Kaasukombilaitoksen pääpolttoaine on puhdas maakaasu. Toisen Kioto-jakson alkessa vuonna 2008 kombiprosessiin perustuvan sähkön ja lämmön yhteistuotannon edut korostuvat. Koska kaasukombilaitoksen pääpolttoaineena on vähäpäästöinen maakaasu, sen hiilidioksidipäästöt ovat vähäiset verrattuna muihin fossiilisiin polttoaineisiin perustuviin energiantuotantoprosesseihin.

Merkittävä osa kaasuturbiinissa poltetun kaasun energiasta saadaan talteen sähköinä, höyrynä ja kaukolämpönä. Jatkuvan tuotannon varmistamiseksi yhtiöllä on maakaasua polttava varakattilalaitos, joka voi käyttää varapolttoaineenaan myös öljyä.

PÄÄSTÖOIKEUDEN HINTA HEITTELI

Päästökauppa vaikutti vuonna 2006 edellisvuoden tavoin energiamarkkinoiden ennustettavuuteen ja hinnoitteluun vahvasti. Volatiili hinta vaihteli yli 30 eurosta kuuteen

”PÄÄSTÖKAUPPA on sähkömarkkinoille ennustettavuudeltaan vesitilanteen veroinen uusi tekijä.”

Esa Kujala
toimitusjohtaja
Kyro Power Oy



euroon tonnilta. Alkuvuodesta ja keväällä hinta kävi korkeimmilla tasoillaan heiluttaen vastaavasti sähkön markkinahintaa. Keväällä päästöoikeuden hinta laski, kun edellisvuoden päästöt osoittautuivat Euroopassa jaetuja oikeuksia pienemmiksi. Syksyllä hinnat laskivat lisää loppuvuotta kohden lämpimän sään ja runsaiden sateiden säästäessä polttoaineita ja päästöoikeuksia.

Sähkön hintaa piti tästä huolimatta melko korkealla alkuvuoden heikko pohjoismainen vesitilanne. Kuivan, kuuman kesän aikana sähkön hinta kävi vuodenaikaan nähden historiallisen korkealla, mutta sateinen, lämmin syksy toi hinnat jälleen alas.

Energian hinnan nousu kasvattikin Kyro Powerin liikevaihtoa läpi vuoden. Samalla kuitenkin kaasun tariffimuutos ja öljyn kallistuminen nostivat yhtiön pääpolttoaineena käyttämän maakaasun hintaa, mikä laski suhteellisen liikevoiton osuutta liikevaihdosta.

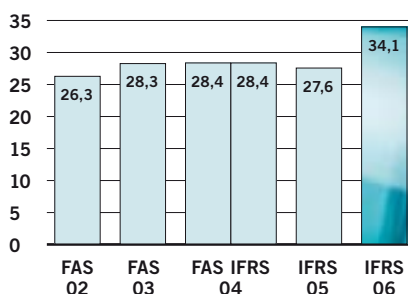
PARTNER-PROJEKTISSA SOPIMUS

Lokakuussa 2004 käynnistetty Energia-toimialaa koskeva Partner-projekti eteni vuonna 2006 merkittävästi. Projektin tarkoitus on ollut löytää energiatoimialalle sen kilpailukykyä edistäviä kumppanuus- tai omistusjärjestelyjä. Joulukuussa 2005 Kyro myi vesivoimaliiketoimintansa Kyröskosken Voima Oy:lle ja kaukolämmön jakelu-yhtiönä Leppäkosken Sähkö Oy:lle.

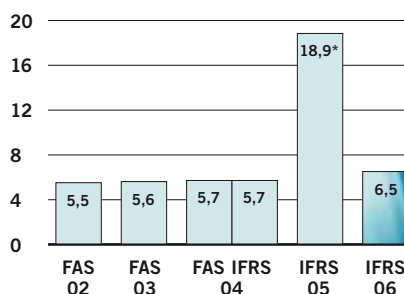
Syyskuussa 2006 Kyro solmi M-real Oyj:n kanssa kaasukombivoimalaitosta koskevan sopimuksen, jonka mukaan Kyrolla on oikeus myydä ja M-realilla oikeus ostaa voimala liiketoimintoinen kesällä 2007. Osapuolet tiedottavat sopimuksesta lisää lähempänä sen mahdollista toteutumista.

Kyro Powerin merkittävimmät toimitussopimukset M-realin ja Finnforestin kanssa umpeutuvat samaan aikaan kuin liiketoimintakauppa mahdollisesti tehdään.

LIIVEVAIHTO, MILJ. EUR

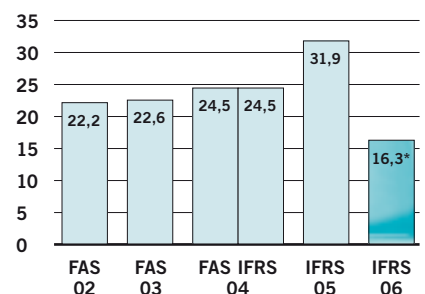


LIIVEVOITTO, MILJ. EUR



* Sisältää myyntivoiton 12,5 Meur.

TILAUSKANTA 31.12, MILJ. EUR



* Tilauksen puolitumista selittää tilauskantaan sisältyvien merkittävien toimitussopimusten umpeutuminen kesällä 2007.

Henkilöstö

Kyro-konsernissa verkostoituminen ja osaamisen jakaminen on oivallettu parhaiksi tavoiksi kehittää inhimillistä pääomaa. Vuonna 2006 pääosa henkilöstön kehittämisestä ja koulutuksesta tapahtui osaamisen jakamisen ja toisilta oppimisen merkeissä. Koulutuksesta suurin osa on ollut sisäistä, omien asiantuntijoiden järjestämää koulutusta.

MARKKINAJOHTAJAN ASEMA

PERUSTUU HENKILÖSTÖN OSAAMISEEN

Kyro-konserniin menestys perustuu motivoituneeseen ja osaavaan henkilöstöön. Osaamisen kehittäminen pohjautuu henkilöstöstrategiassa määriteltyihin strategisiin osaamisalueisiin ja työkaluihin. Vuotuisten kehitys- ja osaamiskeskustelujen yhteydessä kartoitetaan nykyinen osaaminen ja laaditaan jokaiselle henkilökohtainen kehittämissuunnitelma. Systemaattiset osaamisen kartoitukset ja vision ja strategian viestiminen takaavat sen, että osaamisen kehittäminen on tarkoin kohdennettua ja siinä huomioidaan myös tulevat osaamistarpeet.

Vuonna 2006 Kyro-konsernissa oli tilastoituja koulutuspäiviä n. 3 000. Suurin osa koulutuksesta oli sisäistä tuote- ja prosessikoulutusta ja perehdytys- sekä myyntivalmennusta. Vuoden 2005 lopussa perustettu jatkuvan koulutuksen konsepti, Glass Processing Academy, ”Lasinjalostuskatemia”, aloitti katsausvuonna ensimmäiset valmennukset ja vuoden loppuun mennessä koulutuspäiviä on kertynyt Suomessa ja Italiassa yhteensä jo n. 400. Lasinjalostuskatemia keskittyy alan laajimpaan tuotevalikoimaan liittyvään tekniseen koulutukseen sekä myynti- ja asiakashallintataitoihin.

Valmennukset palvelevat koko globaalia organisaatiota ja tarjoavat erinomaisen foorumin osaamisen jakamiseen koko organisaation kesken.

Kyro on Tampereella aktiivisesti mukana alueellisessa osaamisen kehittämisen verkostossa, Tampere Business Campuksessa. Verkosto on viidessä vuodessa laajentunut yli 30 yrityksen aktiiviseksi osaamisen jakamisen ja toisilta oppimisen foorumiksi. Campuksen kehittämisohjelmien painopistealueina ovat olleet tuottavuus, johtaminen ja esimiestyö, kansainvälisyys sekä mm. mentorointi. Kyro on mukana myös Tampere Business Campuksen ja Tampereen teknillisen yliopiston yhteisessä aineettoman pääoman kehittämishankkeessa tavoitteenaan luoda aineettoman pääoman mittaristo ja raportointimalli.

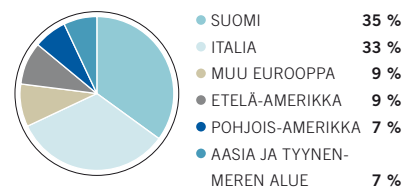
YHTEISET KÄYTÄNNÖT VARMISTAVAT KOKO ORGANISAATION KEHITTÄMISEN

Kyro-konsernissa otettiin katsausvuonna käyttöön eHR-tietojärjestelmä, joka palvelee henkilöstötietojen hallinnan lisäksi myös osaamisen hallinnan työkaluna. Vuoden aikana koko henkilöstö koulutettiin järjestelmän käyttöön. Järjestelmä tukee henkilöstökäytäntöjen yhdenmukaistamista globaalisti.

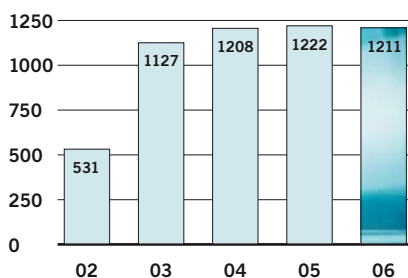
Yhteisiä pelisääntöjä on otettu käyttöön myös mm. rekrytointi- ja palkkauskäytäntöihin. Käytäntöjen yhdenmukaistaminen jatkuu seuraavaksi aloitetoiminnan laajentamisella koskemaan koko kansainvälistä organisaatiota.

Aloitetoiminta on erinomainen tapa osallistaa ja kannustaa henkilöstöä tuotteiden ja toiminnan kehittämiseen sekä kustannusten säästämiseen. Lisää yhteisiä online- ja eTyökaluja otetaan käyttöön myös mm. rekrytointeihin, perehdyttämiseen ja osaamisen kehittämiseen. eOppimisympäristöjä on julkaistu konsernin intranetissa koko henkilöstön käyttöön taivutuskarkaisun, tasokarkaisun, laminoinnin ja tuulilasaivutuksen prosesseista. Verkkoavusteinen koulutus ja tiedon jakaminen tuo nopeutta ja tehokkuutta kansainvälisen organisaation kehittämiseen.

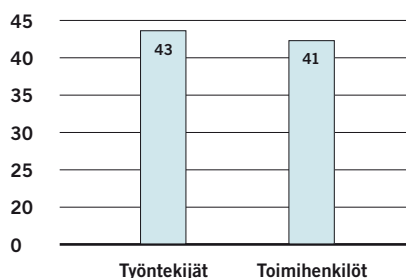
HENKILÖSTÖN JAKAUMA ALUEITTAIN



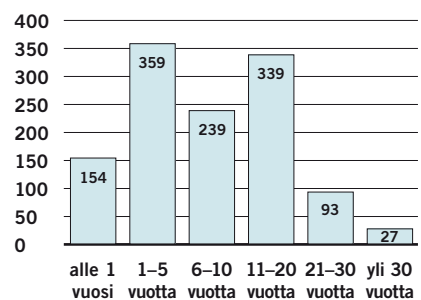
HENKILÖSTMÄÄRÄN KEHITYS



HENKILÖSTÖN IKÄJAKAUMA, KESKIAARVO



HENKILÖSTÖN PALVELUSVUODET



Yhteiskuntavastuu

SOSIAALINEN VASTUU

Kyro-konserni on sitoutunut noudattamaan sosiaalisen vastuun periaatteita ja tukea ja kunnioittaa YK:n ihmisoikeuksien julistuksen mukaisia oikeuksia. Kyrön konserniyhdistöt eivät käytä lapsityövoimaa eivätkä toimi lapsityövoimaa käyttävien alihankkijoiden tai tavarantoimittajien kanssa.

Konsernin periaatteiden mukaan hankinnoissa noudatetaan voimassaolevia lakeja, asetuksia ja säädöksiä, yleistä hyvää tapaa sekä korkeata moraalialia samoin kuin rehellisyyden, tasapuolisuuden ja syrjimättömyyden periaatteita.

Hankinnoissa otetaan huomioon tuotteiden elinkaari sekä ympäristövaikutukset suosimalla ympäristöstävällisiä tuotteita. Hankintatoiminnan tulee aina olla Glaston

Technologiesin ympäristöpolitiikan mukaisia ja toimittajasuhteissa korostetaan aktiivisesti ympäristö-, terveys- ja turvallisuusnäkökohtia.

KESTÄVÄÄ

LASINJALOSTUSKONETEKNOLOGIAA

Glaston Technologies ottaa huomioon koneidensa koko elinkaaren. Koneet suunnitellaan ja valmistetaan kestäväksi korkeaa kapasiteettia ja pitkäikäistä tuotantoa. Materiaalien kierrätettävyyden on tärkeää, erityisesti huoltojen yhteydessä usein vaihdettavien komponenttien osalta.

Tamglassin Lasinjalostus kehittää jatkuvasti prosessejaan kestäväksi kehityksen periaatteet huomioiden. Jätteiden käsittelyssä tavoitteena on minimoida syntyvä jättemäärä. Tuotannossa syntyvä lasijäte kierrä-

tetään kokonaisuudessaan hyötykäyttöön. Lasi murskataan ja toimitetaan pääosin lasivillan raaka-aineeksi, osa lasista toimitetaan edelleen uuden tasolasin raaka-aineeksi.

YMPÄRISTÖSTÄVÄÄLLISTÄ ENERGIANTUOTANTOA

Kestävä kehitys ja vastuu puhtaasta ympäristöstä ovat Kyro Powerin toiminnan tärkeitä lähtökohtia. Yhtiön luontoa säästävä energiantuotanto perustuu Hämeenkyrössä sijaitsevan kaasukombivoimalan tehokkaan sähkön ja lämmön yhteistuotantoon.

Voimalaitoksella on ollut ISO 14001 –ympäristösertifikaatti vuodesta 2003 lähtien. Kaasukombivoimalan pääpolttoaine on puhdas maakaasu. Kaasuturbiinin Dry Low Nox -poltteknikka minimoi päästöt.



1.



2.



3.



4.

1. Turvalasikoneet kootaan ja testataan kokoonpanotehtaalla ennen toimitusta asiakkaille. Kuvassa koneasentaja Hannu Niemi työssään.

2. Tuotteiden kehitys vaatii aktiivista tiimityötä. Tuoteryhmäpäällikkö Mauri Saksala (oik.), tuotekehityspäällikkö Sami Kervola ja mekaniikkasuunnittelija Ari-Pekka Toivainen tarkastelevat lopputuotteen laatua.

3. Huoltoinsinööri Kimmo Kuusela valvomassa lasin karkaisuprosessia.

4. Joka toinen vuosi järjestettävä Glasstec-näyttely on lasialan tärkein messutapahtuma. Bavellonin viestintäassistentti Elena Corengia (oik.) ja myyntiassistentti Laura Favot messutunnelmissa.

Kyron hallinnointi- ja ohjausjärjestelmät

Kyro Oyj Abp:n hallinnointiperiaatteet noudattavat Suomen osakeyhtiölain ja arvopaperimarkkinalain sekä Kyro Oyj Abp:n yhtiöjärjestystä ja Helsingin Pörssin sääntöjä. Kyro soveltaa pääosin HEX Oyj:n (OMX), Keskukskauppakamarin ja Teollisuuden ja Työntajain Keskusliiton joulukuussa 2003 antamaa suositusta listayhtiöiden hallinnointi- ja ohjausjärjestelmistä (Corporate Governance -suositus).

YHTIÖKOKOUS

Yhtiökokous on yhtiön ylin päättävä elin. Yhtiökokouksen kutsuu koolle yhtiön hallitus. Varsinaisessa yhtiökokouksessa päätetään mm. tilinpäätöksen vahvistamisesta, voiton jaosta, vastuuvapauden myöntämisestä hallitukselle ja toimitusjohtajalle sekä hallituksen ja tilintarkastajan valinnasta ja palkkioista. Varsinainen yhtiökokous pidetään yhtiöjärjestyksen mukaan vuosittain toukokuun loppuun mennessä. Tarvittaessa hallitus kutsuu koolle ylimääräisen yhtiökokouksen.

Yhtiökokous kutsutaan koolle julkaisemalla yhtiökokouskutsu pörssitiedotteena Helsingin Pörssissä ja ilmoittamalla yhtiökokouksesta hallituksen päättämässä yhdessä suomen- ja yhdessä ruotsinkielisessä päivälehdessä.

Yhtiökokouksessa on osakkeenomistajalla yksi ääni osaketta kohti. Kukaan ei saa kuitenkaan äänestää enemmällä kuin yhdellä viidennellä osalla kokouksessa edustettujen osakkeiden yhteismäärästä.

HALLITUS

Tehtävät ja vastuu

Hallituksen tehtävät ja vastuu määräytyvät ensisijaisesti osakeyhtiölain ja yhtiöjärjestyksen mukaisesti. Hallitus vastaa yhtiön hallinnosta ja toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä ja se ohjaa ja valvoo yhtiön toimivaa johtoa. Hallituksen ja sen asettamien valiokuntien keskeiset tehtävät ja toimintaperiaatteet on määritelty hallituksen hyväksymässä työjärjestyksessä. Hallitus päättää konsernia koskevista laajakantoisista ja periaatteellisesti merkittävistä asioista. Tällaisia asioita ovat mm. konsernin strategia ja tavoitteet, konsernin budjetit ja toimintasuunnitelmat, merkittävät konsernitason rahoitusjärjestelyt, tilinpäätös ja toimintakertomus, osavuosisikatsaukset, yrityskaupat ja muut merkittävät investoinnit, konsernin toiminnallinen rakenne, johtamis- ja johdon

kannustinjärjestelmät sekä riskienhallinnan periaatteet. Hallitus nimittää toimitusjohtajan ja päättää hänen palkastaan ja muista toimisuhteen ehtoista.

Kokouksissa esittelijänä toimii toimitusjohtaja tai hänen toimeksiannostaan muu konsernin johtajistoon kuuluva henkilö.

Hallituksen jäsenet

Yhtiökokous valitsee hallituksen jäsenet. Hallituksen kuuluu yhtiöjärjestyksen mukaan vähintään viisi ja enintään yhdeksän jäsentä. Hallituksen jäsenen toimikausi päättyy vaalia seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä. Nykyinen hallitus on täten valittu varsinaisessa yhtiökokouksessa keuhällä 2006 toimikaudeksi kevät 2006 – kevät 2007. Jäseneksi ei voida valita henkilöä, joka on täyttänyt 67 vuotta. Hallitus valitsee keskuudestaan puheenjohtajan ja varapuheenjohtajan vuodeksi kerrallaan.

Vuonna 2006 hallituksen puheenjohtajana toimi Carl-Johan Numelin ja varapuheenjohtajana Christer Sumelius. Hallitus kokoontui vuonna 2006 yhteensä 14 kertaa ja jäsenten keskimääräinen läsnäoloprosentti oli 92,5. Hallituksen jäsenten henkilö- ja omistustiedot on esitetty vuosikertomuksen sivulla 31.

Kaikki hallituksen yhdeksän jäsentä ovat yhtiöstä riippumattomia.

Heikki Mairinoja, Andreas Tallbergia, Jan Hasselblattia lukuunottamatta hallituksen jäsenet ovat riippumattomia yhtiön merkittävistä osakkeenomistajista, koska muista hallituksen jäsenistä tai hallituksen jäsenen lähipiiriin kuuluvista kenelläkään ei ollut vuoden 2006 päättyessä yli 10 prosentin osuutta yhtiön kaikista osakkeista tai yhteenlasketusta äänimäärästä.

Hallituksen valiokunnat

Hallitus asettaa vuosittain tarvittavan määrän valiokuntia valmistelemaan hallituksen vastuulla olevia asioita. Vuoden 2004 mar-

raskuussa hallitus asetti tarkastusvaliokunnan (Audit Committee) ja palkitsemisvaliokunnan (Compensation Committee).

Tarkastusvaliokunnan tehtävänä on käsitellä tilinpäätöksiin, tilintarkastukseen, taloudelliseen raportointiin, yhtiön sisäiseen valvontaan ja muihin konsernin riskienhallintaan liittyviä asioita. Valiokunnan jäsenet ovat puheenjohtaja Carl-Johan Numelin, Heikki Mairinoja ja Carl-Johan Rosenbröijer. Tarkastusvaliokunta kokoontui vuoden 2006 aikana viisi kertaa.

Palkitsemisvaliokunnan tehtävänä on valmistella hallitukselle ehdotus yhtiön ylimmän johdon nimityksistä ja palkitsemisperiaatteista. Valiokuntaan kuuluvat, puheenjohtajana Carl-Johan Numelin, Klaus Cawén, Christer Sumelius ja Andreas Tallberg. Palkitsemisvaliokunta kokoontui vuoden 2006 aikana kahdeksan kertaa.

TOIMITUSJOHTAJA

Kyro Oyj Abp:n hallitus valitsee yhtiölle toimitusjohtajan, jonka palvelusuhteen keskeiset ehdot on määritelty kirjallisessa toimitusjohtajasopimuksessa. Toimitusjohtaja vastaa Kyro-konsernin operatiivisesta johtamisesta hallituksen antamien ohjeiden mukaisesti. Kyron toimitusjohtajana vuodesta 1996 toiminut Pentti Yliheljo jäi eläkkeelle Kyro Oyj Abp:n sekä Tamglass Ltd. Oy:n toimitusjohtajan tehtävistään 31.12.2006. Mika Seitovirta aloitti Kyron ja Tamglass Ltd. Oy:n toimitusjohtajan 1.1.2007.

Toimitusjohtajan henkilö- ja omistustiedot ovat vuosikertomuksen sivulla 30.

MUU JOHTO

Kyro-konsernissa on kaksi toimialaa: Glaston Technologies ja Energia. Glaston Technologiesin muodostavat Kyro Oyj Abp:n kokonaan omistamat liiketoimintaa harjoittavat tytäryhtiöt Tamglass Ltd. Oy ja Uniglass Engineering Oy alakonserneineen.

Energiatoimialan muodostaa Kyro Oyj Abp:n kokonaan omistama Kyro Power Oy

Toimialojen johtoon kuuluvat henkilöt avustavat toimitusjohtajaa yhtiön strategian toteuttamisessa, toiminnan suunnittelussa ja operatiivisessa johtamisessa sekä raportoivat liiketoimintojen kehityksestä.

Tytäryhtiöiden hallituksiin kuuluu Kyro-konsernin emoyhtiön ja tytäryhtiöiden johtoa sekä yhtiöiden ulkopuolisia asiantuntijajäseniä.

Konsernin Glaston Technologies -toimialan johtajien henkilö- ja omistustiedot on esitelty vuosikertomuksen sivulla 30.

PALKITSEMINEN

Kevään 2006 varsinainen yhtiökokous vahvisti emoyhtiön hallituksen puheenjohtajan palkkioksi 40 000 euroa, varapuheenjohtajan palkkioksi 30 000 euroa ja jäsenen palkkioksi 20 000 euroa. Vuospalkkion lisäksi hallituksen jäsenille maksetaan kokouspalkkiota jokaisesta hallituksen ja valiokunnan kokouksesta, johon hallituksen jäsen osallistuu. Kokouksen puheenjohtajan palkkio on 800 euroa ja jäsenen 500 euroa. Konserniyhtiöiden hallitusten jäsenille, jotka ovat työsuhhteessa konserniyhtiöön, ei makseta erillisiä palkkioita hallitusvastuusta.

Yhtiön toimitusjohtajalle maksettiin vuonna 2006 palkkaa 413 609 euroa ja tulospalkkiota 385 520 euroa.

Tamglass Ltd. Oy:ssä on johdon pitkän aikavälin kannustinjärjestelmä, jonka ehdoista päättää Kyro Oyj Abp:n hallitus. Kannustinjärjestelmä on esitelty vuosikertomuksen Osakkeet ja osakkeenomistajat -kohdassa sivulla 38 sekä liitetietokohdassa 61. Vuonna 2006 Tamglassin kannustinjärjestelmästä maksettiin palkkioita kolmelle johdon henkilölle yhteensä 495 920 euroa.

Konserniyhtiöiden eri yksiköissä on kohdemaan käytäntöjen mukaisia paikallisia lyhyen aikavälin kannustinjärjestelmiä, joiden ehdoista päättää yhtiön toimitusjohtaja.

Yhtiön toimitusjohtajalla on ollut oikeus siirtyä eläkkeelle täytettyään 55 vuotta. Lakisääteisistä eläkeoikeuksista poiketen eräiden konserniyhtiöiden johtajien eläkeikä on 60 tai 62 vuotta.

Irtisanomistilanteessa toimitusjohtajan irtisanomisaika on 6 kk. Toimitusjohtajalle maksettavan erillisen korvauksen määrä yhtiön toimittaessa irtisanomisen vastaa 12 kuukauden palkkaa.

VALVONTAJÄRJESTELMÄ

Ylin vastuu kirjanpidon ja varainhoidon valvonnasta kuuluu yhtiön hallitukselle. Hallituksen tarkastusvaliokunta seuraa yhtiön sisäisen valvonnan toimivuutta. Toimitusjohtaja huolehtii, että kirjanpito on lainmukainen ja varainhoito on luotettavalla tavalla järjestetty.

Liiketoiminnan seuranta ja varainhoidon valvontaa varten yhtiössä on käytössä koko konsernin kattava sisäinen raportointijärjestelmä. Asetettujen tavoitteiden toteutumista seurataan kuukausittain yhtiön sisäisen raportointijärjestelmän avulla. Toteumatietojen lisäksi raportoidaan vuosineljänneksittäin konsernin taloudellista tilaa koskevat ennusteet kuluvalle vuodelle.

Konsernin liiketoiminnasta aiheutuvat omaisuus-, keskeytys- ja vastuuvahinkoriskit on suojattu asianmukaisin vakuutusin ja rahoitusriskien hallinnasta vastaa konsernin emoyhtiössä rahoitustoiminto.

Yhtiöllä ei ole erillistä omaa sisäisen tarkastuksen organisaatiota. Konsernin tilintarkastaja arvioi osana toiminnan lailisuusvalvontaa myös yhtiön sisäisen valvontajärjestelmän toimivuutta. Lisäksi yhtiö antaa tarvittaessa erillisiä toimeksiantoja ulkopuolisille asiantuntijoille sisäisen tarkastuksen toimittamiseksi.

SISÄPIIRIHALLINTO

Kyro Oyj Abp noudattaa Helsingin Pörssin hyväksymää listayhtiön sisäpiiriohjetta sekä Rahoitustarkastuksen 1.9.2005 voimaan tullutta standardia 5.3. Ilmoitusvelvollisiin sisäpiiriläisiin kuuluvat yhtiön hallituksen jäsenet, yhtiön johto ja tilintarkastaja. Asemaansa johtuen ilmoitusvelvollisiin kuuluvat myös toimialayhtiöiden toimitusjohtajat ja johtoryhmien jäsenet sekä Kyro-konsernin taloudesta ja viestinnästä vastaavia henkilöitä. Yhtiö ylläpitää standardin mukaisesti myös yrityskohtaisten sisäpiiriläisten rekis-

teriä. Tiedot yhtiön ilmoitusvelvollisista sisäpiiriläisistä ja heidän osakeomistuksestaan ovat saatavissa Suomen Arvopaperikeskuksen SIRE-järjestelmästä ja Kyro Oyj Abp:n internetsivuilta. Kyro Oyj Abp ei järjestä sijoittajatapaamisia kolmea viikkoa ennen tilinpäätöksen tai osavuositarkastuksen julkistamisajankohtaa.

TILINTARKASTUS


Yhtiöjärjestyksen mukaan yhtiöllä on yksi tilintarkastaja, jonka tulee olla Keskuskaupakamarin hyväksymä tilintarkastusyhteisö. Tilintarkastajan toimikausi käsittää vaalia toimitettaessa kulumassa olevan tilikauden ja tehtävä päättyy ensimmäisen vaalia seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päätyttyä. Vuonna 2006 varsinainen yhtiökokous valitsi tilintarkastajaksi KHT-yhteisö KPMG Oy Ab:n, päävastuullisena tilintarkastajanaan KHT Sixten Nyman, joka vastaa tilintarkastustyön ohjeistuksesta ja koordinoinnista koko konsernin osalta.

Vuodelta 2006 kaikkien konserniyhtiöiden tilintarkastajille on maksettu lakisääteisestä tilintarkastuksesta yhteensä 263 000 euroa. Tilintarkastukseen liittymättömiä palkkioita vuonna 2006 on maksettu KPMG:lle yhteensä 165 000 euroa. Nämä palkkiot liittyvät verokonsultointiin, yritysjärjestelyihin sekä siirtymiseen IFRS-säännösten mukaiseen raportointiin.

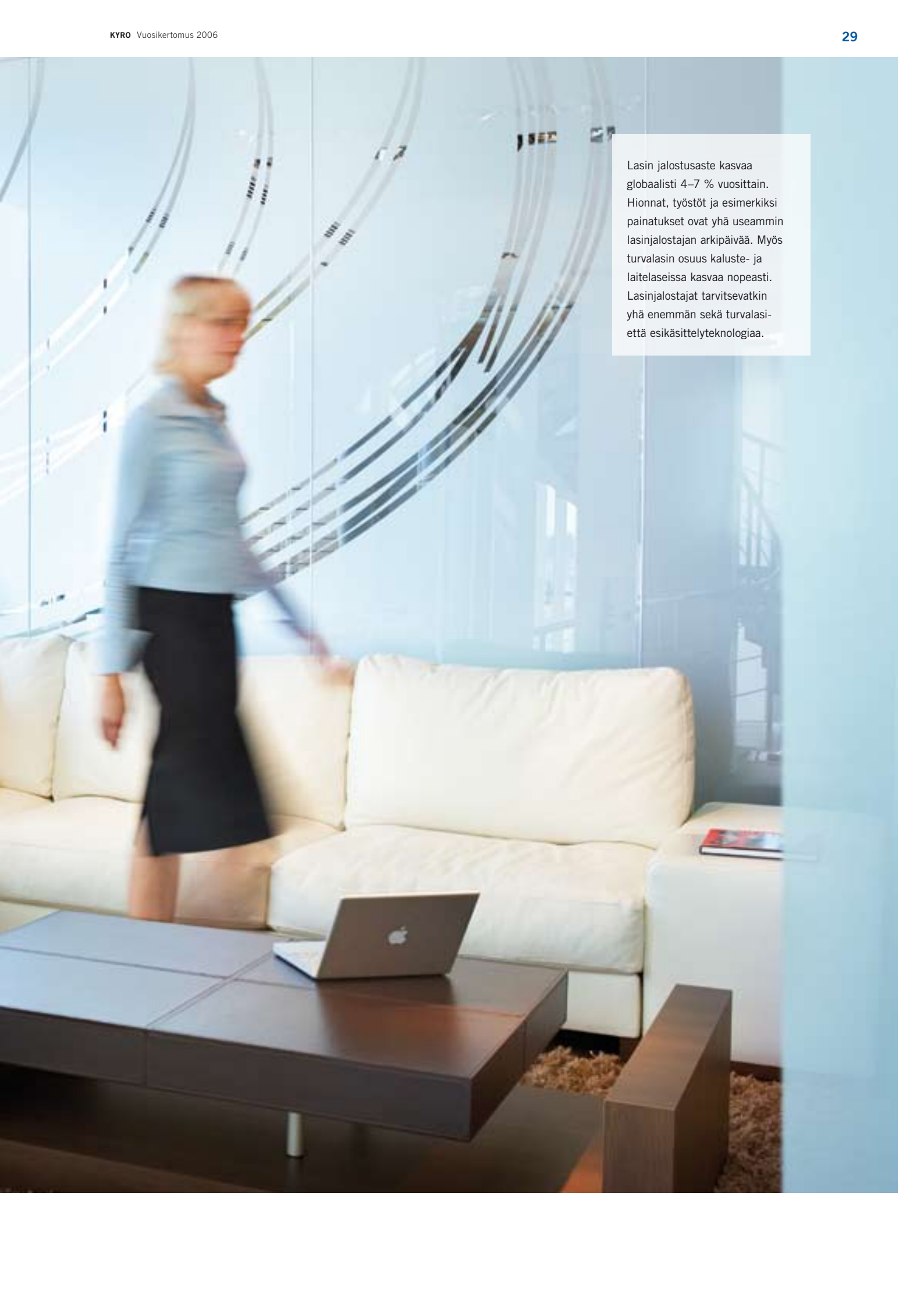
TIEDOTTAMINEN

Yhtiön ulkoisen viestinnän tavoitteena on tukea yhtiön arvopapereiden oikeaa hinnanmuodostusta antamalla markkinoille riittävästi tietoa yhtiön liiketoiminnan rakenteesta, taloudellisesta asemasta, markkinoiden kehittymisestä sekä tavoitteista ja strategiasta tavoitteiden saavuttamiseksi.

Yhtiö julkaisee painettuna vuosikertomuksen sekä kolme osavuositarkastusta. Yhtiön internetsivuilla osoitteessa www.kyro.fi julkaistaan keskeistä yhtiön hallintoa koskevaa informaatiota ja lista-yhtiötä koskevan tiedonantovelvollisuuden nojalla ilmoitettavat tiedot. Lisäksi keskeiset johdon esitysmateriaalit ovat julkaisemisen jälkeen nähtävissä yhtiön kotisivuilla.

A photograph of a modern interior space. In the foreground, a white, L-shaped sofa is positioned. Behind it, a large glass window or wall offers a view of a city skyline with several tall buildings. The scene is brightly lit, and the overall color palette is dominated by whites and light blues. A semi-transparent white box containing text is overlaid on the lower right portion of the image.

Glaston Technologies on alansa ainoa kokonaistoimittaja, One-Stop-Partner, joka tarjoaa yhtenäisiä turvalasi- ja esikäsittelykoneiden kokonaisuuksia. Ensimmäistä kertaa maailmassa yhtenäisen esikäsittelylinjan eri työvaiheineen voi yhdistää nyt turvalasikoneeseen.



Lasin jalostusaste kasvaa globaalisti 4–7 % vuosittain. Hionnat, työstöt ja esimerkiksi painatukset ovat yhä useammin lasinjalostajan arkipäivää. Myös turvalasin osuus kaluste- ja laitelaseissa kasvaa nopeasti. Lasinjalostajat tarvitsevatkin yhä enemmän sekä turvalasieettä esikäsitteilyteknologiaa.

Glaston Technologiesin johto



Toimitusjohtaja,
Kyro-konserni

PENTTI YLIELHO

synt. v. 1945
diplomi-insinööri
Vuodesta 1992
Osakeomistus 31.12.2006
43 400 kpl

President, Sales,
Glaston Technologies
Toimitusjohtaja (vt), Bavelloni

KAJ APPELBERG

Synt. v. 1953
kauppätieteiden maisteri
Vuodesta 2004
Ei osakkeita



Talusojohtaja,
Kyro-konserni

VESA HOPIA

synt. v. 1955
kauppätieteiden maisteri
Vuodesta 2004
Ei osakkeita

Teknologijaohjaja,
Glaston Technologies

JUHA LIETTYÄ

Synt. v. 1958
insinööri
Vuodesta 1986
Ei osakkeita

Liiketoimintajohtaja,
Glaston Architectural

MAURI LEPONEN

Synt. v. 1962, diplomi-insinööri
Vuodesta 1989
Osakeomistus 31.12.2006
4 000 kpl

MUU JOHTO

KYRO-KONSERNI

Tietohallintojohtaja

HARRI KARJALAINEN

Yrityssuunnittelujohtaja

ESKO RANTALA

IR- & viestintäpäällikkö

EMMI WATKINS

GLASTON TECHNOLOGIES

Liiketoimintajohtaja

Glaston Automotive

TOMMI SALENIUS

Liiketoimintajohtaja

Glaston After Sales Services

TAPIO RAUHALA

TYTÄRYHTIÖIDEN JOHTO

Tamglass Ltd. Oy

Toimitusjohtaja

MIKA SEITOVIRTA

Bavelloni S.p.A.

Toimitusjohtaja (vt)

KAJ APPELBERG

DiaPol S.r.L.

Toimitusjohtaja

COSIMO GABRIELE

Uniglass Oy

Toimitusjohtaja

PETRI MÖLSÄ

Tamglass Lasinjalostus Oy

Toimitusjohtaja

CLAUS CARLSEN

Kyro Power Oy

Toimitusjohtaja

ESA KUJALA

Kyro Oyj Abp:n hallitus



Puheenjohtaja

CARL-JOHAN NUMELIN

synt. v. 1937, diplomi-insinööri
Vuodesta 1990, PJ vuodesta
1996, Toimikausi 2006-2007
Osakeomistus 31.12.2006
126 200 kpl

Varapuheenjohtaja

CHRISTER SUMELIUS

synt. v. 1946, diplomiekonomi
Vuodesta 1995
Toimikausi 2006-2007
Osakeomistus 31.12.2006
803 800 kpl



LARS HAMMARÉN

synt. v. 1942, insinööri
Vuodesta 1982
Toimikausi 2006-2007
Ei osakkeita

HEIKKI MAIRINOJA

synt. v.1947, diplomi-insinööri,
ekonomi
Vuodesta 2003
Toimikausi 2006-2007
Osakeomistus 31.12.2006
4 000 kpl

KLAUS CAWÉN

synt. v. 1957
oikeustieteen kandidaatti
Vuodesta 2004
Toimikausi 2006-2007
Osakeomistus 31.12.2006
6 000 kpl

CARL-JOHAN ROSENBRÖIJER

synt. v. 1964
kauppatieteiden tohtori
Vuodesta 1996
Toimikausi 2006-2007
Osakeomistus 31.12.2006
12 600 kpl



ANDREAS TALLBERG

synt. v. 1962
kauppatieteiden maisteri
Vuodesta 2006
Toimikausi 2006-2007
Ei osakkeita

JAN HASSELBLATT

synt. v. 1964
kauppatieteiden maisteri
Vuodesta 2006
Toimikausi 2006-2007
Ei osakkeita

CLAUS VON BONSDORFF

synt. v. 1967
diplomi-insinööri,
kauppatieteiden maisteri
Vuodesta 2006
Toimikausi 2006-2007
Osakeomistus 31.12.2006
126 600 kpl

Ulkoasun suunnittelu ja taitto

Incognito Oy

Valokuvat / Dubai

Potkastudios Oy / Katri Pyyönen

Paino

Hämeen Kirjapaino Oy

KYRO OYJ ABP

PL 25, 33731 Tampere

Puh (03) 382 3111

Faksi (03) 382 3016

www.kyro.fi

KYRO
TECHNOLOGIES

