

vuosikertomus 2004

Partners for Better Business

BELTTON

Beltton-Yhtiöt Oyj



sisältö

beltonin arvot.....	2
belton lyhyesti.....	3
vuosi 2004 lyhyesti	5
toimitusjohtajan katsaus.....	6
toimintaympäristö.....	9
liiketoiminta	11
tuotteet ja palvelut	15
henkilöstö.....	16
hallituksen toimintakertomus.....	18
konsernin tuloslaskelma.....	20
konsernin tase.....	21
konsernin rahoituslaskelma.....	22
emoyhtiön tuloslaskelma.....	23
emoyhtiön tase	24
emoyhtiön rahoituslaskelma.....	25
tunnusluvut.....	26
tunnuslukujen laskentaperusteet	26
tilinpäätöksen laadintaperiaatteet	27
tilinpäätöksen liitetiedot	28
osakkeet ja osakkeenomistajat	32
hallituksen voitonjakoehdotus.....	35
tilintarkastuskertomus.....	35
corporate governance.....	36
hallitus ja johtajisto	38
tietoja osakkeenomistajille.....	40
yhteystiedot	41

belttonin arvot

asiakas- lähtöisyys

Asiakaslähtöisyys takaa Belttonin toiminnan jatkuvuuden. Beltton palvelee asiakkaitaan aina parhaalla mahdollisella tavalla, henkilökohtaisesti.

sisäinen yrittäjyys

Sisäinen yrittäjyys on työhön sitoutumista ja vastuunottamista. Yhteisten päämäärien saavuttaminen palkitsee ja motivoi itsenäisen työn tekijää.

tuloksellisuus

Tuloksellisuus tarkoittaa kasvavaa ja kannattavaa liiketoimintaa sekä yksilön mahdollisuutta menestyä.

belttön lyhyesti

Belttön-Yhtiöt Oyj on toimistomaailman tuotteiden asiantunteva myynti- ja markkinointiorganisaatio. Yhtiö on markkinajohtaja Suomessa sekä vahva toimija Ruotsissa, Norjassa ja Virossa.

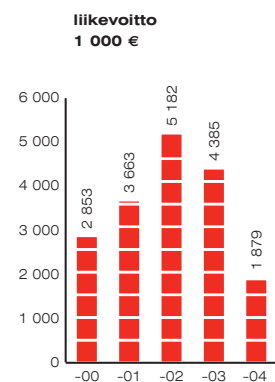
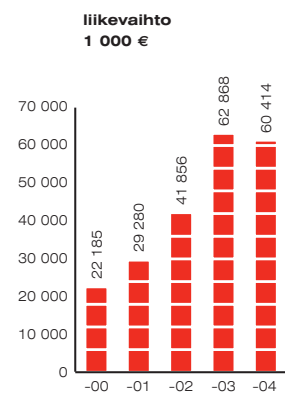
Belttön palvelee kaikenkokoisia yrityksiä eri toimialoilla suoramyyntiorganisaatioidensa ja sopimusasiakas-konseptiensä avulla. Belttönin monipuolinen tuotevalikoima koostuu erikoistuotteista ja toimistossa päivittäin käytettävistä perustuotteista. Valikoimaan kuuluvat toimistotuotteet, atk-oheistuotteet, yritysimagotuotteet ja ergonomiatuotteet.

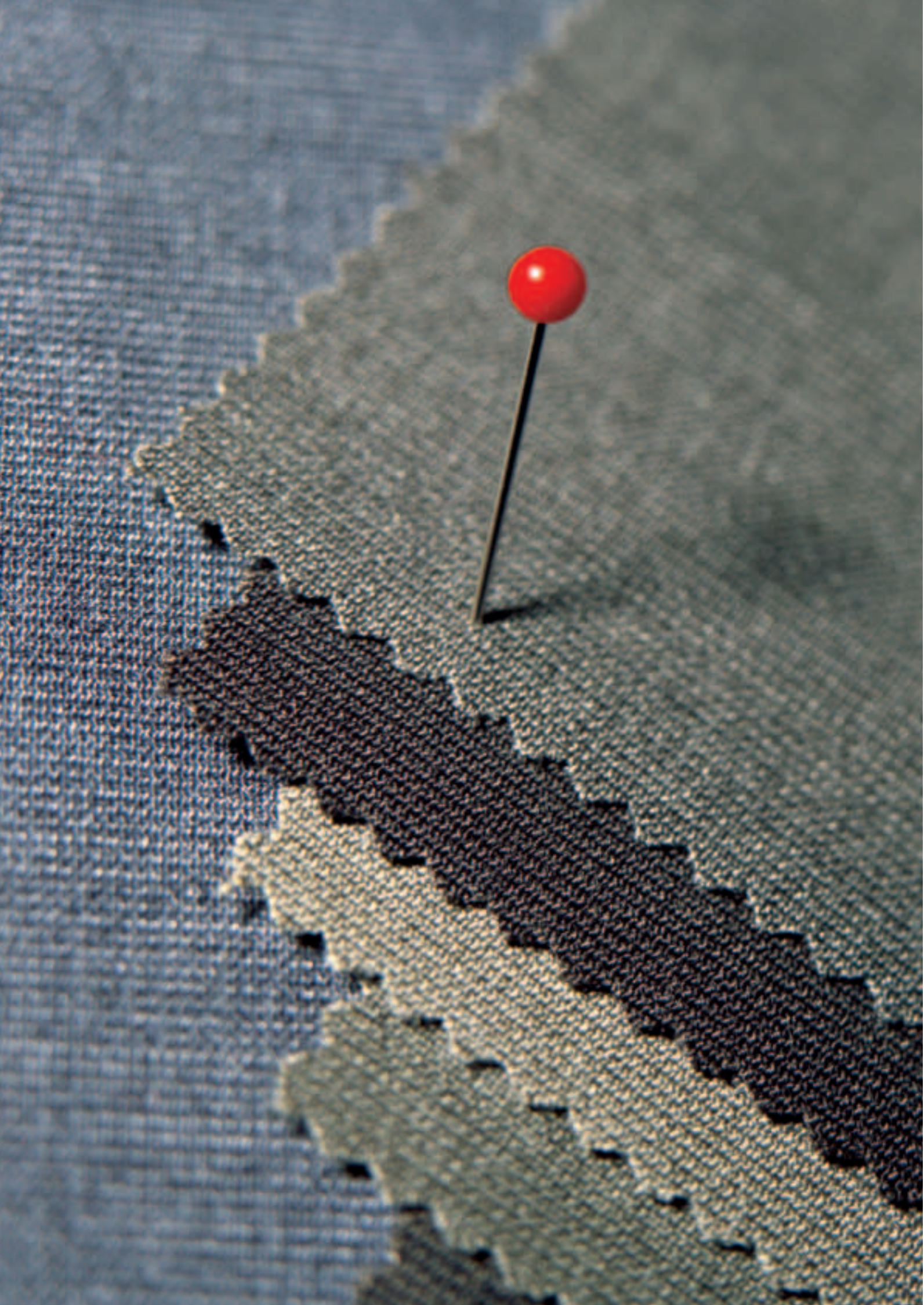
Belttön kasvaa monistamalla nykyisiä toimintamallejaan kaikilla markkina-alueillaan sekä etsimällä uusia toimintamalleja ensisijaisesti kotimaasta. Belttönin kasvustrategiaan kuuluvat oleellisesti myös yritysostot. Sopivia ostokohteita etsitään aktiivisesti nykyisistä toimintamaista sekä Baltiasta. Belttönin pitkän aikavälin tavoitteena on markkinajohtajuus Pohjoismaissa.

Belttön sai alkunsa vuonna 1984, kun toimitusjohtaja Heikki Vienola perusti konsernin ensimmäisen yrityksen Vinstock Oy:n. Yrittäjyys ja aktiivinen myyntityö ovat kasvattaneet Belttönin kahdessakymmenessä vuodessa kahdenkymmenen yrityksen pörssilistatuksi konserniksi.



Katriina Laine, Designer





vuosi 2004 lyhyesti

huhtikuu

Beltton jatkoi kansainvälisten asiakkaitensa palvelun tehostamista sopimalla yhteistyöstä maailman suurimman toimistotarvikeyhtiön Office Depotin kanssa. Sopimuksen myötä Belttonin tytäryhtiö Wulff Oy Ab sai vastuulleen Office Depotin kansainväliset suurasiaakkaat Suomessa. Belttonin tavoitteena on laajentaa yhteistyö koskemaan myös tuotevalikoimaa, sisäänostoja, myynti-konsepteja ja logistiikkaa.

heinäkuu

Valtionhallinnon hankinnoista vastaava Hansel Oy valitsi Belttonin suurimman tytäryhtiön Wulffin yhdeksi kolmesta tärkeimmästä toimisto- ja atk-tarviketoimittajistaan. Wulff aikoo kasvattaa osuutensa Hanselin ostamista hyllytys-palveluista ja tekemistä suoratilauksista 30 prosenttiin vuoden 2006 loppuun mennessä.

elokuu

Beltton laajensi tuotevalikoimaansa työvaatteisiin, kun erityisesti palvelualojen työntekijöiden vaatettamiseen keskittynyt Looks Workidea -osasto aloitti toimintansa. Yhtiö tavoittelee markkinajohtajuutta Suomessa myös tässä tuoteryhmässä vuoden 2010 loppuun mennessä.

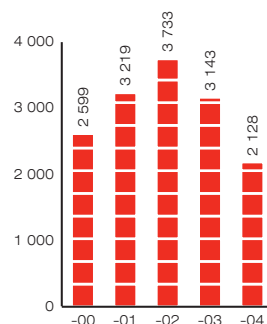
marraskuu

Belttonin yhtiökokous hyväksyi yksimielisesti hallituksen ehdotuksen 0,40 euron osakekohtaisen lisäosingon maksamiseksi keväällä jaetun 0,40 euron lisäksi.

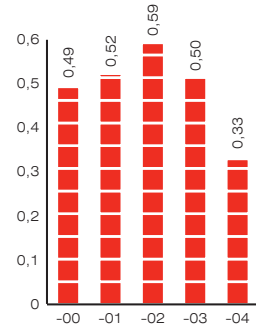


Kusti Ristiluoma, johtaja

tilikauden voitto
1 000 €



tulos/osake €



toimitusjohtajan katsaus

haasteiden vuosi 2004

Vuosi 2004 oli Beltonille erittäin haasteellinen. Liikevaihto laski 3,9 prosenttia edellisvuodesta 60,4 miljoonaan euroon ja liikevoitto 57,2 prosenttia 1,88 miljoonaan euroon. Liikevoitto puolestaan laski samalla 3,1 prosenttiin liikevaihdosta. Suurasiakkaidemme säästötoimet, hintakilpailu sekä myyntihenkilöstön vähäisyys vaikuttivat liikevaihdon ja tuloksen laskuun, joka näkyi osakekohtaisen nettotuloksen 34 prosentin laskuna. Vajaus myyntikentällä näkyi varsinkin toisen ja kolmannen neljänneksen liikevaihdossa. Viimeisellä neljänneksellä uusien myyntineuvottelijoiden kouluttaminen sitoi päällikötason aikaa, mikä vähensi päälliköiden myyntitehtäviin käyttämää aikaa.

Maaliskuussa Belton joutui antamaan tulosvaroituksen ja tarkentamaan liikevaihtotavoitteitaan toimistomaailman tuotteiden heikentyneen kysynnän ja alan koventuneen hintakilpailun vuoksi. Uskoimme kuitenkin jo tuolloin toimistomaailman markkinoiden normalisoitumiseen loppuvuoden aikana. Näin tapahtui ja viimeisen neljänneksen luvuissa näkyi jo käänne parempaan. Onnistuimme myös karsimaan kuluja yhdistämällä logistiikan ja hallinnon toimintoja sekä tehostamalla synergiaetuja. Tehostamistoimia jatketaan vuonna 2005.

merkittäviä sopimuksia ja uusi aluevaltaus

Huhtikuussa 2004 teimme yhteistyösopimuksen maailman suurimman toimistotarvikeyhtiön Office

**belton etsii aktiivisesti
sopivia yritysostokohteita.**

Depotin kanssa strategisesta yhteistyöstä. Sopimuksen myötä Beltonin tytäryritys Wulff Oy Ab hyödyntää Office

Depotin kansainvälisiä suurasiakassuhteita Suomessa. Yhteistyösopimuksen ansiosta voimme palvella kansainvälisiä asiakkaitamme entistä laajemmin. Hyvin alkanutta yhteistyötä voidaan tulevaisuudessa laajentaa myyntikonseptien kehitykseen, logistiikkaan ja ostoihin. Näin yhteistyö ei pelkästään lisää myyntiä, vaan pienentää lisäksi yksikkökustannuksia.

Wulff menestyi valtionhallinnon hankinnoista vastaavan Hansel Oy:n toimisto- ja atk-tarvikekilpailuksessa kesällä 2004, jolloin yhtiö valittiin parhain pisteytyksin yhdeksi tavarantoimittajaksi kolmen tärkeimmän yhteistyökumppanin joukkoon. Kärkikolmikkoon kuuluminen on meille samalla todistus palvelukonseptimme korkeasta laadusta. Sopimus Hansel Oy:n kanssa on tuonut meille



vuoden 2004 loppuun mennessä useita mittavia asiakassopimuksia. Vuoden 2005 aikana Wulff tavoittelee noin 15 prosentin eli kahden – kolmen miljoonan euron ja vuonna 2006 noin 30 prosentin osuutta Hanselin hyllytyspalveluista ja suoratilauksista. Saavuttaessamme tavoitteemme, voimme lisätä liikevaihtoamme lähes 10 prosenttia.

Syksyn 2004 aikana teimme uuden aluevaltauksen ja laajensimme yritystekstiilien tuotevalikoimaamme. Tytäryrityksemme Looks Finland Oy:n uusi osasto, Workidea, aloitti toimintansa elokuussa ja keskittyy myymään työvaatteita erityisesti toimistotyöntekijöille ja

palveluolajen ammattilaisille. Arvioimme työvaatteiden markkinat Suomessa noin 200 miljoonan euron arvoiseksi ja pitkällä aikavälillä tavoittelemme markkinajohtajuutta myös tässä tuoteryhmässä, mikä merkitsee vähintään 20 prosentin markkinaosuuden saavuttamista.

beltton – pitkäaikainen yhteistyökumppani

Olen ylpeä pitkäaikaisista asiakassuhteistamme ja siitä, että henkilöstömme viihtyy työssään Belttonilla. Konsernimme ensimmäinen yritys, Vinstock Oy, täytti huhtikuussa 20 vuotta ja konsernin neljäs yritys, Suomen Rader Oy, syyskuussa 10 vuotta. Palvelemme edelleen useita samoja yrityksiä kuin toimintamme alkuvuosina.

lisäosinko jaettiin hyvän

omavaraisuusasteen ansiosta

Belttonin osinkopolitiikkana on maksaa osakkeenomistajilleen osinkoina noin puolet osakekohtaisesta tuloksesta. Vuonna 2004 omavaraisuusasteemme säilyi hyvänä ja oli vuoden 2004 lopussa 48,7 %. Etsimme aktiivisesti yritysostokohteita, mutta ostokriteereitämme täyttäviä yrityksiä ei vuoden aikana löytynyt. Nämä asiat yhdessä positiivisen kassavirran kanssa antoivat meille perusteet ylimääräisen osingon maksamiselle. Marraskuun yhtiökokous hyväksyi hallituksen ehdotuksen 0,40 euron lisäosingon maksamiseksi keväällä jaetun 0,40 euron lisäksi.

menestystekijät

Vahvuksiimme markkinoilla ovat myynnin taitaminen ja kattavien toimistomaailman tuotteiden ja palvelujen tarjoaminen. Edelläkävijänä haemme jatkuvasti uusia tuoteinnovaatioita, toimintatapoja ja palvelumalleja. Tuottavien kanta-asiakassuhteiden rakentamisessa Belttonin arvot – asiakaslähtöisyys, sisäinen yrittäjyys ja tuloksellisuus – ovat avainasemassa. Oikeat ja toimivat arvot näkyvät henkilöstön arjessa tuloksellisena toimintana.

rekrytointi kasvuyrityksen suurimpana haasteena

Kasvuyrityksenä Beltton tarvitsee jatkuvasti uusia tuloksentekijöitä. Myyntipotentialin löytäminen ja kouluttaminen sitoo taloudellisia ja henkisiä resurssejamme. Uusi, vuonna 2004 käyttöön otettu rekrytointitapamme oli menestys. Jatkamme myyntikykyjen etsimistä samaan tapaan eli jalkauttamalla henkilöstötiimimme paikallisesti järjestettäviin avointen ovien rekrytointitilaisuuksiin.

Markkinajohtajana koemme, että myyntialan arvostuksen nostaminen on meille sekä vastuu että etuoikeus. Teemme pitkäjänteistä työtä kaupan alan oppilaitosten ja työhallinnon kanssa tavoitteenamme lisätä tietoa myyntialalla menestymisen mahdollisuuksista.

rekrytointi on belttonin lähitulevaisuuden suurin haaste.

valoisampi vuosi 2005

Vuoden 2005 toimintanäkymät ovat edellistä paremmat. Beltton tavoittelee 5 – 10 prosentin orgaanista kasvua, jota nopeutetaan mahdollisilla yritysostoilla. Uskon Belttonin hyötyvän asiakkaiden halusta keskittää yhä suurempaa osaa ostoistaan luotettaville ja tunnetuille tavarantoimittajille. Odotamme varsinkin julkishallinnon uusien asiakkaiden ja niiden tuoman liikevaihdon kasvun näkyvän selvästi vuonna 2005. Lisäksi uskon uuden työvaateliiketoiminnan lisäävän myyntiämme. Uskon, että meillä on vuonna 2005 erinomaiset mahdollisuudet saavuttaa edellisvuotta parempi liiketulos sekä päästä kasvutavoitteeseemme, omavaraisuusastettamme heikentämättä.

Suomen lisäksi Beltton haluaa kasvaa kannattavasti Skandinaviassa. Pitkän aikavälin tavoitteenamme on olla markkinajohtaja Pohjoismaissa, mikä vaatii vähintään 10 prosentin markkinaosuuden saavuttamista Skandinaviassa. Virossa olemme jo saavuttaneet hyvän aseman liike- ja mainoslahjamarckkinoilla. Pidän ajatusta etabloitumisesta muihin Baltian maihin kiinnostavana. Toimialamme ainoana listattuna yrityksenä Suomessa meillä on hyvät mahdollisuudet kansainvälistyä myös yrityskauppojen avulla.

Vuonna 2004 Belttonilla on tarvittu sisäistä yrittäjyyttä enemmän kuin koskaan. Haasteellisilla markkinoilla henkilöstön sitoutuneisuus on merkinnyt paljon menestyksellemme. Henkilöstömme lisäksi haluan kiittää lämpimästi yhteistyökumppaneitamme, osakkeenomistajiamme ja asiakkaitamme, jotka uskovat tuotteisiimme ja palveluihimme.

Helmikuussa 2005



Heikki Vienola
toimitusjohtaja



myynnin taitajat menestyvät parhaiten

Belton toimii toimistomaailman markkinoilla Suomessa, Ruotsissa, Norjassa sekä Virossa. Toimistomaailma koostuu toimistotuotteista, atk-alan oheistuotteista sekä yritysimgo- ja ergonomiatuotteista. Laajaan tuotevalikoimaan kuuluu esimerkiksi viestilappuja, atk-puhdistusliinoja, erilaisia kansioita ja satulatuoleja. Yritysimgotuotteita ovat liike- ja mainoslahjat, kuten yritystekstiilit ja messuilla jaettava pientavara.

Beltonin arvion mukaan toimistomaailman tuotteiden markkinat olivat vuoden 2004 lopussa Suomessa noin 420 miljoonaa euroa, Ruotsissa noin 700, Norjassa noin 400 ja Virossa noin 26 miljoonaa euroa. Vuoden 2004 aikana markkinat kasvoivat Suomessa noin kaksi prosenttia.

Toimistomaailman markkinoiden asiakaskunta koostuu erikokoisista yrityksistä, jotka edustavat kaikkia toimialoja. Talouden suhdanteiden vaihtelu ei juurikaan vaikuta toimistomaailman markkinoihin, koska toimiston perustuotteiden kysyntä on jatkuva. Suhdannevaihtelut vaikuttavat lähinnä liike- ja mainoslahjojen myyntiin, joka vaihtelee kausittain ja painottuu vuoden toiselle ja viimeiselle neljännekselle. Kesän- ja joulunajan yritys- lahjat hankitaan yleensä noin puoli vuotta aiemmin ja laskutetaan toimitusten yhteydessä.

toimistomaailman kotimainen markkinajohtaja

Suomessa Belton on markkinajohtaja noin 15 prosentin markkinaosuudellaan. Ruotsissa Beltonin markkinaosuus on noin yksi prosentti, mikä tekee siitä liikevaihdolla mitattuna neljänneksitoista suurimman toimijan. Norjassa Beltonin markkinaosuus on vähäinen. Virossa Belton on liike- ja mainoslahjamarckkinoiden toiseksi suurin toimija.

Beltonin kilpailijoita ovat pääasiassa pienet ja keski-suuret, listaamattomat yritykset Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Virossa. Markkinat muissa Beltonin toimintamaissa ovat samankaltaiset kuin Suomessa. Tuotteiden kysyntä ja asiakaskunnan rakenne on Ruotsissa ja Norjassa Suomea vastaava. Virossa atk-oheistuotteiden ja toimistomaailman tuotteiden kysyntä on Pohjoismaita pienempää ja Belton onkin keskittynyt Viron toiminnassaan yritysimgotuotteiden myyntiin.

Kotimaan markkinoilla on Beltonin lisäksi kymmenkunta merkittävää yritystä sekä lukuisia pienempiä alan yrittäjiä. Kotimaassa Wulff Oy Ab:n sopimusasiakaskonseptin

kanssa kilpailevat Lindell Oy, Tamore Oy ja Paperi-palvelu. Yritysimgotuotteisiin keskittyneen Beltonin tytäryrityksen, KB-tuote Oy:n merkittävin kilpailija on turkulainen Mastermark Oy. Suoramyyntiyritysten kanssa markkinaosuuksista Suomessa kilpailevat muun muassa Cancolor Group ja Oy Rahmqvist Ab.

Ruotsissa Beltonin kilpailijoita ovat mm. Lyreco, TG Skrivab, Corporate Express ja Kontorab. Norjan markkinoiden suurimpia tekijöitä ovat Tybring Gedde, Andvord ja S-Gruppen. Virossa KB-tuote Oy:n tytäryritys KB Eesti Oü seuraa toisena yritysimgotuotteiden markkinajohtajaa Roi As:ää.

toimistomaailman odotetaan kansainvälistyvän myös suomessa

Beltonin arvion mukaan toimistomaailman markkinat jatkavat tasaista, noin yhdestä neljään prosentin kasvua myös vuonna 2005.

toimisto- ja it-työn lisääntyminen vahvistaa toimistomaailman markkinoiden kasvua. Kasvuun vaikuttavat asiakasyritysten määrän lisääntyminen sekä toimistotyön osuuden

kasvu kaikesta tehdystä työstä. IT-työn osuus toimistotyöstä lisääntyy jatkuvasti, kun töitä tehdään ja hallinoidaan yhä monipuolisimmilla ohjelmistoilla.

Belton uskoo kansainvälistyvänsä vahvistamalla asemiaan nykyisissä toimintamaissaan ja mahdollisilla yrityskaupoilla. Belton pitää kansainvälistymistä tärkeänä, sillä muissa Pohjoismaissa toimistomaailman markkinoilla on jo useita kansainvälisiä palveluntarjoajia. Myös kotimaan markkinoille uskotaan tulevan isoja kansainvälisiä yrityksiä, todennäköisesti seuraavan kymmenen vuoden aikana.

Kansainvälistymisen lisäksi Belton ei odota lähitulevaisuudessa toimintaympäristössään suuria muutoksia. Asiakasyritysten hankintojen keskittäminen ja palvelujen ulkoistaminen saattavat lisääntyä seuraavien vuosien aikana. Kilpailukentällä keskittäminen ja ulkoistaminen tarkoittavat kokonaisvaltaisia palveluja tarjoavien yritysten aseman vahvistumista. Markkinajohtajana Belton hyötyy tästä suuntauksesta. Globalisaatio hyödyttää alalla toimivia suuria yrityksiä, minkä vuoksi Beltonin kokoisen yrityksen on liiketaloudellisesti järkevää teetää isoja tuote-eriä edullisemmissa tuotantomaissa.



kansainvälinen toimistomaailman taitaja

Pohjoismaissa Belttonin asiakkaita palvelee yli kolmesataa myyntineuvottelijaa. Beltton tarjoaa asiakkailleen yhä kokonaisvaltaisempia toimistomaailman ratkaisuja, joiden ostaminen on helppoa ja kustannustehokasta. Hyödyntämällä Belttonin tuotteita ja palveluja asiakkaat voivat keskittyä omaan ydinosaamiseensa.

Belttonilla on Pohjoismaissa yli 70 000 asiakasta, joista suurin osa sijaitsee Suomessa. Yhtiön liikevaihdosta noin 90 prosenttia koostuu Suomessa harjoitettavasta liiketoiminnasta. Suurin osa kotimaan ulkopuolisesta liikevaihdosta koostuu Ruotsin myynnistä. Liikevaihto jakaantuu tasaisesti kahden toimintamallin, sopimusasiakas-konseptin ja suoramyyntikonseptin kesken. Tuotteiden ja palvelujen kateprosentteissa ei ole tuoteryhmäkohtaisia eroja.

Beltton ostaa tuotteet kustannustehokkaasti suoraan tavarantoimittajilta. Suorat ostot luovat tukevan perustan kannattavalle liiketoiminnalle. Kolmannes tuotteista on kotimaisia, kolmannes ostetaan EU-maista ja kolmannes hankitaan Kaukoidästä. Ostovolyymien hyödyntämisen mahdollistavat samankaltaiset markkinat ja yhtenäiset toimintakonseptit Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Virossa.

menestyvä liiketoiminta

Beltton palvelee asiakkaitaan kattavasti ja laaja-alaisesti. Yhtiö myy tuotteitaan hyödyntämällä kahta toisiaan

täydentävää palvelumallia, suoramyynti- ja sopimusasiakaskonseptia. Suoramyyntikonsepti perustuu pienten ja keskiuurten yritysten palvelemiseen. Suurimmille yrityksille Beltton tarjoaa erityisen sopimusasiakaskonseptin, joka on suunniteltu helpottamaan asiakkaiden säännöllisiä hankintoja.

sopimusasiakaskonsepti

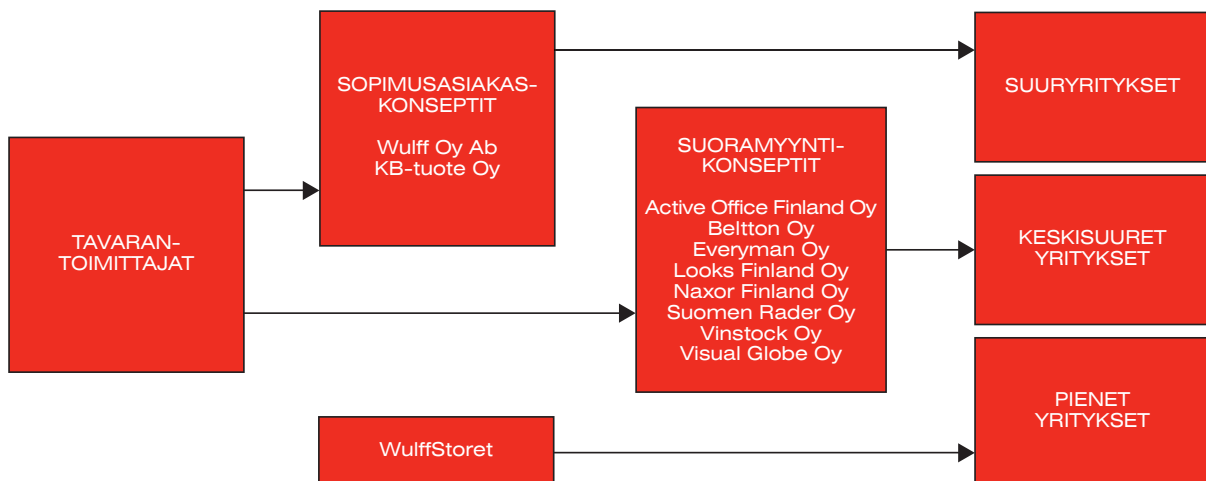
Sopimusasiakaskonseptillaan Beltton palvelee suur-yrityksiä. Suomen kymmenestä suurimmasta yrityksestä seitsemän on Belttonin asiakkaita.

Kustannustehokas palvelumalli perustuu pitkälle automatisoituun tilausjärjestelmään. Tyypillinen sopimusasiakas on suurasiaakas, jolla on yli 500 toimihenkilöä palveluksessaan. Beltton-konseptin suurimman liiketoimintayksikön, Wulff Oy Ab:n kehittämä palvelukonsepti parantaa asiakkaan työn tuottavuutta: Toimistomaailman tuotteiden säännölliset hankinnat voidaan hoitaa helposti ja nopeasti, palvelukonseptiin on mahdollista sisällyttää myös koko logistiikkaprosessi. Takeena konseptin laadusta Wulffille on myönnetty ISO 9001 sertifikaatti ja ISO 14002 ympäristösertifikaatti. Suuriin volyymeihin ja pitkälle automatisoituun järjestelmään perustuva palvelukonsepti on Belttonille kannattavaa liiketoimintaa.

Sopimusasiakaskonseptilla Suomessa toimivat KB-tuote Oy ja Wulff Oy Ab. Näiden yritysten liikevaihto henkilöä kohden on noin 247 000 euroa vuodessa.

beltton palvelee yli 70 000 asiakasta pohjoismaissa.

beltton on toimistomaailman tuotteiden suora ja tehokas jakelutie



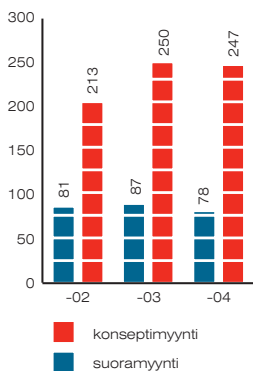
suoramyyntikonsepti

Suoramyyntiyritykset ovat keskittyneet keskisuurten ja pienten yritysten palvelemiseen. Niiden toiminta perustuu henkilökohtaisuuteen ja paikallisuuteen. Organisaatiot tarjoavat asiakkailleen tarkoin määriteltyjä erikoistuotteita. Maankattavia myyntiorganisaatioita on Suomessa 17, Ruotsissa 7 sekä Norjassa ja Virossa yksi. Toimintamalli on tehokas ja yksittäisen tuotteen myyntivolyymit ovat suuret. Myyntineuvottelijat tekevät työtään asiakkaan luona; päivittäisiä asiakaskäyntejä on

kahdesta kahteentoista. Tuotteet tilaa useimmiten niiden käyttäjä, minkä ansiosta ostopäätökset ovat nopeita. Yhden toimistotuotekaupan keskikoko on noin 350 euroa ja liikevaihto henkilöä kohden vuodessa noin 78 000 euroa. Suoramyyntiyritysten tuloksellisuus perustuu provisiopalkkaukseen.

Beltonin suoramyyntiyrityksiä Suomessa ovat Active Office Finland Oy, Belton Oy, Everyman Oy, Looks Finland Oy, Naxor Finland Oy, Suomen Rader Oy, Vinstock Oy ja Visual Globe Oy.

liikevaihto/henkilö
1 000 €



tukitoiminnot

Belton työllistää lähes 500 henkilöä Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Virossa. Laajaa myyntikenttää tukee tehokas hallinto ja logistiikka.

Hyvin toimivat tukipalvelut ovat tärkeä osa Beltonin liiketoimintakokonaisuutta. Beltonin logistiikan sydän on Vantaalla sijaitseva logistiikkakeskus. Keskuksesta lähtee päivittäin yli 1 000 lähetystä. Lähes sata prosenttia tilauksista toimitetaan asiakkaalle 24 tunnin sisällä tilauksen kirjautumisesta järjestelmään.

Sähköisten tilausten osuus on 70 prosenttia lähetysvolyymista. Logistiikkahenkilökunnan kannustaminen bonuspalkkauksella on nostanut virheettömyysprosentin lähelle sataa.

vahvuudet

Beltonin vahvuus on kaupan tekemisen taito. Aktiivinen myyntityö, toimintamallin monistaminen ja myyntiorganisaatioiden hallinta ovat Beltonin tärkeimmät menestystekijät. Liiketoiminta on tiukasti ohjattua ja kustannustehokasta. Tiiviiden asiakaskontaktien ansiosta

Belton pystyy palvelemaan asiakkaitaan kokonaisvaltaisesti ja kehittämään luovia ratkaisuja. Yhteistyö ja tiedonkulku Beltonin eri liiketoimintayksiköiden välillä toimii asiakaslähtöisesti. Tietoa asiakkaiden erikoistarpeista välitetään yli organisaatorajojen. Kahden toisiaan täydentävän palvelumallin ansiosta Belton pystyy palvelemaan yrityksiä laaja-alaisesti.

kansainvälisesti verkostuva belton suoraa yhteydet tavarantoimittajiin

Perustuotteiden ja innovatiivisten uutuuskien lisäksi räätälöidyt erikoistuotteet ovat tärkeä osa suoramyyntiyritysten liiketoimintaa. Belton etsiikin jatkuvasti uusia tavarantoimittajakontakteja täydentääkseen jo runsaslukuista tavarantoimittajajoukkoa. Laaja-alainen markkinatieto on arvokasta niin Beltonille kuin tavarantoimittajillekin. Beltonin myyntineuvottelijat välittävät tietoa nopeasti asiakaspinnasta tavarantoimittajille tuotekehitystä varten.

Sopimusasiakasyritysten tavoitteena on keskittää hankinnat hallitulle ja suppealle joukolla tavarantoimittajia. Suurin osa tavarantoimittajista täyttää ISO 9001 -laatusertifikaatin mukaiset vaatimukset. Wulff Oy Ab kuuluu toimistomaailman tukkukauppioiden yhteenliittymään Interactioniin. Interaction-yrityksiä on 13 ja ne ovat kaikki kotimaissaan alansa johtavia yrityksiä. Interactionin edustajat kokoontuvat säännöllisesti jakaakseen osaa mistään ja koordinoidakseen yhteisostoja. Yhteisostoorganisaation volyyymi on yhteensä yli miljardi euroa ja sillä on oma kansainvälinen tuotemerkki Connect. KB-tuote Oy kuuluu vastaavaan kansainväliseen liikelaaja-alan järjestöön, WAGEen.

yhteistyökumppanina maailman suurin toimistomaailman yritys office depot

Maailman suurin toimistotarvikeyritys Office Depot valitsi Beltonin Suomen yhteistyökumppanikseen huhtikuussa 2004. Maailmanlaajuisesti yli 50 000 henkilöä työllistävällä Office Depotilla on toimintaa

23 eri maassa ja sen osake on noteerattu New Yorkin Pörssissä. Yhteistyösopimuksen myötä Wulff hyödyntää Office Depotin kansainvälisiä suurasiakassuhteita. Kumppanuus Office Depotin kanssa parantaa Beltonin kasvumahdollisuuksia.

kansainvälistyminen alkoi ruotsista

Beltonin kansainvälistyminen alkoi vuonna 1993, kun se aloitti toiminnan Ruotsissa. Belton Svenska Ab on

kasvanut kymmenessä vuodessa lähes sata henkilöä työllistäväksi maankattavaksi yritykseksi. Beltton Svenska Ab toimii Ruotsissa samantapaisen tuotevalikoiman pohjalta kuin Suomessa. Beltton Svenska Ab:n tyypillisiä asiakkaita ovat pienet ja keskisuuret yritykset, koulut ja muut julkisen hallinnon organisaatiot. Asiakkaat ovat jakautuneet tasaisesti ympäri Ruotsin.

Vuoden 2004 aikana Beltton Svenska panosti merkittävästi kansainvälisen yhteistyön syventämiseen. Interactionin oman tuotemerkin, Connectin, myymistä varten perustettiin uusi tytäryritys, Office Solutions Svenska AB. Connect-tuotteet lanseerattiin Ruotsissa syksyllä.

Norjassa toiminta aloitettiin vuonna 1998 perustamalla Rader Norge A/S, nykyisin Beltton A/S. Norjassa Beltton myy ja markkinoi toimisto- ja atk-oheistuotteita. Vuonna 2002 Beltton laajensi toimintansa myös Viron markkinoille. KB Eesti Oü on keskittynyt liike- ja mainoslahjojen myyntiin.

liiketoiminnan kehittyminen suomessa vuonna 2004

Kesällä 2004 valtionhallinnon julkisista hankinnoista vastaan Hansel Oy valitsi Belttonin tytäryrityksen Wulff Oy Ab:n

yhteistyökumppanikseen, yhdeksi yhtiön kolmesta toimisto- ja atk-tuotteiden sopimustoimittajasta. Sopimus Hansel Oy:n kanssa on tuonut Wulffille useita mittavia asiakkuuksia. Wulffin saamien uusien valtionhallinnon asiakkaiden ostot vaikuttivat positiivisesti konsernin viimeisen neljänneksen liikevaihtoon.

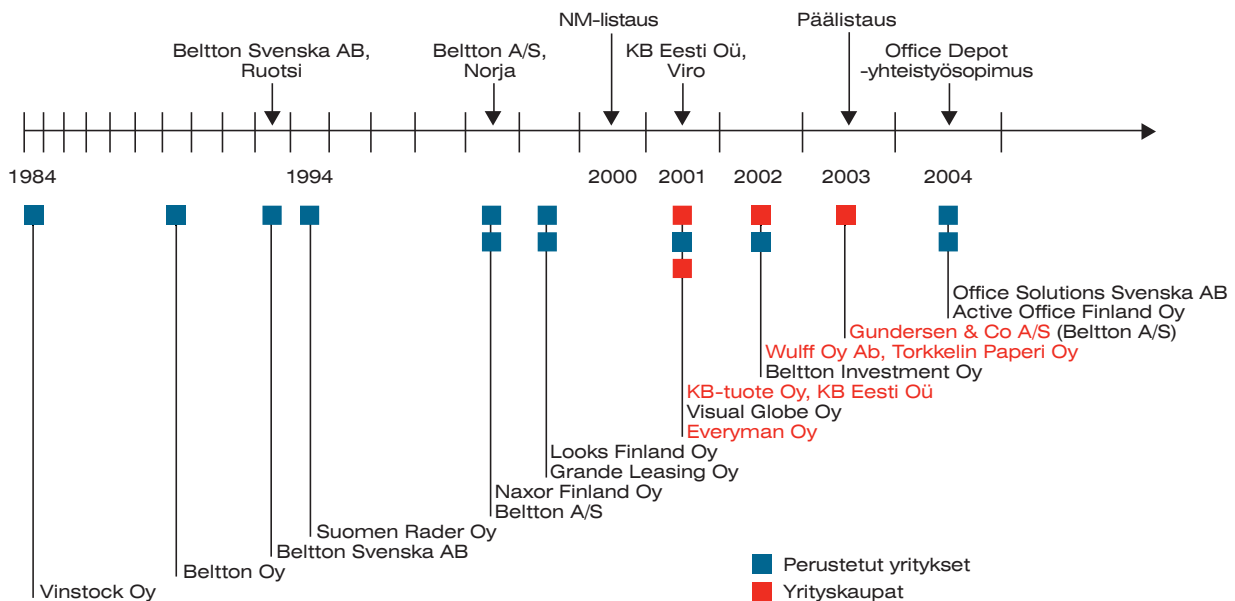
yhä kokonaisvaltaisemmat palvelut edistävät asiakkaiden hankintojen keskittämistä.

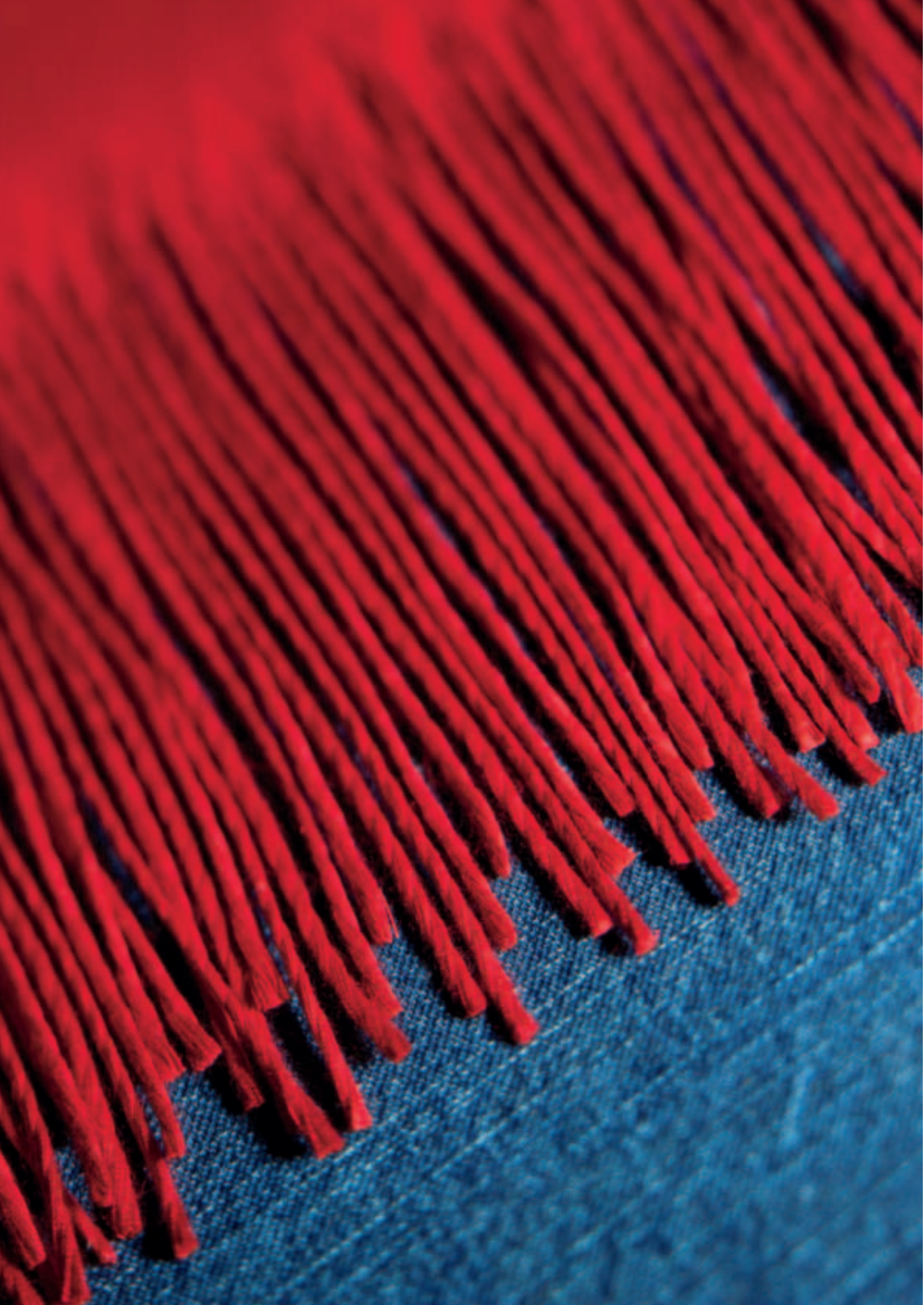
Syksyllä 2004 Beltton aloitti toiminnan yritysvaatemarkkinoilla. Elokuussa aloittaneelle työvaatteita myyvälle Workidea-osastolle on palkattu jo kymmenkunta myyntineuvottelijaa. Työvaatteiden myynti on alkanut suotuisasti ja toiminnan laajentaminen maankattavaksi on edennyt suunnitelmien mukaisesti.

tavoitteena kannattava kasvu pohjoismaissa

Suomessa Beltton pyrkii säilyttämään markkinajohtajuutensa ja tavoittelee liikevaihdon vuosittaista viiden - kymmenen prosentin kasvua. Orgaanista kasvua pyritään vahvistamaan yritysostoilla. Beltton etsii aktiivisesti yritysostokohteita ja alansa ainoana pörssilistattuna yrityksenä Suomessa sillä on hyvät mahdollisuudet isoihinkin omistusrakenteisiin. Myös uusien tuoterakenteiden ja toimintatapojen etsiminen on osa Belttonin liiketoiminnan kehittämistä.

kaksi vuosikymmentä - kehittyvä ja kasvava beltton





menestystekijöinä palvelukonseptit ja henkilökohtainen palvelu

Belton tarjoaa asiakkailleen monipuolisen valikoiman sekä toimistomaailman erikoistuotteita että toimistossa päivittäin tarvittavia perustuotteita. Tuotevalikoima koostuu toimistotuotteista, atk-ohjeistustuotteista, ergonomiatuotteista sekä yritysimagotuotteista.

Pitkäaikaiset asiakassuhteet ovat Beltonille tärkeitä. Esimerkiksi konsernin ensimmäisen yrityksen Vinstock Oy:n myyjät palvelevat nykyäänkin useita samoja asiakkaita kuin perustamisvuonna 1984. Jokainen uusi yritys nähdään Beltonissa potentiaalisena asiakkaana. Markkinajohtajana ja alansa edelläkävijänä

pitkäaikaisimmat kumppanuudet ulottuvat beltonin perustamisvuoteen.

Belton kehittää tuotteitaan ja palvelujaan jatkuvasti, sillä yritys haluaa tarjota asiakkailleen tulevaisuudessakin helppoja ja kustannustehokkaita hankintoja sekä yhä kokonaisvaltaisempia toimistomaailman ratkaisuja.

suoramyyntikonsepti tuo myyjän asiakkaan luokse

Beltonin tuotteet tuovat lisäarvoa yrityksille ja helpottavat päivittäistä työntekoa. Myyjät tekevät asiakaskäyntejä, joilla asiakas voi kätevästi tilata tarvitsemiaan tuotteita ja tutustua uutuuksiin. Tehdessään hankintoja Beltonilta asiakas voi olla varma tuotteiden sopivuudesta, sillä kaikkia tuotteita voi kokeilla ennen niiden tilaamista. Suoramyyjät keräävät päivittäisten asiakaskäyntien yhteydessä asiakaspalautetta sekä tietoa asiakkaiden toiveista ja työskentelytavoista. Reaaliaikainen tieto hyödynnetään tuotevalikoiman ja toiminnan kehittämisessä, jotta Belton pystyy tarjoamaan asiakkailleen ajankohtaisia tuotteita ja uutuuksia. Tehokkaiden myyntiorganisaatioiden ansiosta tuoteinnovaatiot lanseerataan koko maassa samanaikaisesti.

sopimusasiakaskonsepti helpottaa suuryritysten hankintoja

Beltonin sopimusasiakaskonseptit antavat yritykselle mahdollisuuden keskittyä omaan ydinosomaamiseen. Sopimusasiakkaat saavat tarvitsemansa toimistomaailman tuotteet helposti ja kustannustehokkaasti Wulff Oy Ab:lta. Yhdessä asiakkaan kanssa määritelty 150 - 200 perustuotteen valikoima sijoitetaan asiakkaan toimiloihin MiniBar -hyllystöön. MiniBar -hyllyssä jokaisella tuotteella on oma viivakoodinsa, joten tuotteiden tilaaminen käy nopeasti lukulaitteella. Reaaliaikaista seurantatietoa on saatavilla eWulff -palvelun kautta. Sähköinen tilausjärjestelmä palvelee asiakkaita 24 tuntia vuorokaudessa ja tarvittaessa henkilökohtaista neuvontaa saa WulffApu -puhelinpalvelusta. Tällä hetkellä suomalaisissa yrityksissä on jo toista tuhatta MiniBaria.



Petri Hännikäinen, aluemyyntipäällikkö

KB-tuote Oy:n liikelahjapalvelu on suunnattu yrityksille, joille onnistunut markkinointi on tärkeää. Myyntineuvottelija auttaa asiakasta suunnittelemaan yritykselle laadukkaan ja kausittain päivitettävän yrityksen brändin mukaisen tuotevalikoiman, joka voi sisältää niin yritystekstiilejä kuin lahjatavaroita. Suunnittelusta vastaa KB-tuotteen oma designer. Tarvittaessa KB-tuote varastoi tuotteet ja hoitaa myös niiden jakelun asiakkaan puolesta. Asiakkaat voivat tutustua KB-tuotteen valikoimiin myyntinäyttelyissä, joita on Suomessa kymmenellä paikkakunnalla.

myyntihenkiset belttolaiset

arvot arjen lähtökohtana

Tämän päivän myyntineuvottelija on vuorovaikutuksen ammattilainen, joka toimii yhä enemmän asiantuntijan ja konsultin roolissa. Belttolain myyntineuvottelijoiden

tavoitteena on löytää aina asiakasta parhaiten palveleva ratkaisu.

Belttolain suoramyymyjät tuntevat asiakkaansa sekä asiakkaan työn ja toimintaympäristön erityisominaisuudet. Tyytyväinen asiakas ostaa mielellään omalta luottomyyjältään. Sopimusasiakkailleen Belttolain on ammattimainen kumppani. Kumppanuussuhteen kehittämisestä ja toimivuudesta vastaa avainasiakaspäällikkö.

oppivia tuloksetkijöitä myynnin korkeakoulussa

Belttolain tärkeintä osaamista on myynnin taitaminen. 70 prosenttia belttolaisista (340 työntekijää) työskentelee myynnissä ja 30 prosenttia

(145 työntekijää) hallinnon ja logistiikan tehtävissä. Henkilökunnasta lähes sata prosenttia on vakituisia belttolaisia. Henkilöstöstä 60 prosenttia on miehiä ja 40 prosenttia naisia. Sukupuolijakauma eri työtehtävissä on melko tasainen.

Koko henkilöstön tavoitteena on toimia tuloksellisesti ja vaikuttaa myyntiin positiivisesti, minkä vuoksi kaikkien työntekijöiden perehdytyksessä painotetaan myynti- ja asiakaslähtöistä ajattelutapaa. Alansa markkinajohtaja Belttolain on tunnettu myynnin korkeakouluna. Aiempi koulutus tai työkokemus ei ole välttämätön, sillä Belttolain kouluttaa henkilöstöään jatkuvasti ja pitkäjänteisesti. Useimmat työntekijät aloittavat uransa Belttolainilla nuorina. 50 prosenttia työntekijöistä on alle 35-vuotiaita ja 44 prosenttia on 36 – 50-vuotiaita. Nuorekas ja dynaaminen Belttolain koetaan hyväksi työnantajaksi, jonka palveluksessa viihdytään pitkään.

menestystekijänä ammattitaitoinen henkilöstö

Avainasemassa Belttolain-konsernin 20 vuotta jatkuneessa menestystarinassa on huippuosaajista koostuva

henkilöstö, jonka ammattitaidon ansiosta konserni on onnistunut saavuttamaan ja säilyttämään markkinajohtajuuden. Kaupan tekemisen taito on taitoa palvella asiakasta parhaalla mahdollisella tavalla: asiakaslähtöisesti ja tulokseksaasti.

Suorana ja tehokkaana toimistomaailman tuotteiden jakelutienä Belttolain tarvitsee osaavan osto-organisaation. Belttolain ammattitaitoiset ostajat tuntevat toimistomaailman tuotteet ja markkinat. Tiedonkulku oston ja myynnin välillä on lähes reaaliaikaista ja osto-organisaation on mahdollista reagoida markkinoilla tapahtuviin muutoksiin nopeasti.

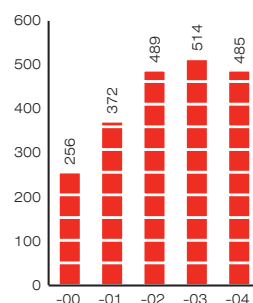
Suunnitelmallinen henkilöstön kehittäminen takaa organisaatiolle osaavan työvoiman nyt ja tulevaisuudessa. Belttolain on räätälöinyt suoramyymyjille ja myyntijohtolle omat koulutusohjelmansa. Lisäksi belttolaisilla on mahdollisuus hankkia kaupallinen tutkinto työn ohessa.

Vuoden 2004 aikana konserniyritysten ostohenkilöstölle järjestettiin koulutustilaisuuksia ja Belttolain osto-organisaation yhteistyötä tiivistettiin. Täsmäkoulutusta on järjestetty kaikissa konserniyrityksissä tarpeen mukaan, esimerkiksi Wulff Oy Ab aloitti syksyllä kansainvälistyvää organisaatiota tukevan kielikoulutusohjelman.

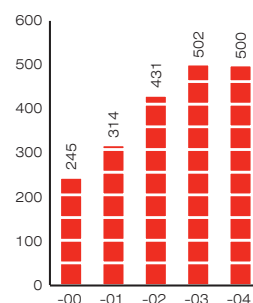


Tommi Kortelainen, toimitusjohtaja

henkilöstö vuoden lopussa



henkilöstö keskimäärin



kannustava ja motivoiva työympäristö

Beltonin tuloskulttuuri kannustaa ja motivoi hyviin suorituksiin. Tavoitteiden ylittäminen palkitaan konkreettisesti ja tuloksista tiedotetaan myös työtovereille. Työntekijät arvostavat toistensa myyntisaavutuksia. Henkilöstöä ohjataan tulokselliseen toimintaan provisio-palkkauksen lisäksi erilaisilla bonuksilla, myyntikilpailuilla ja henkilökohtaisilla palkitsemisjärjestelmillä. Tulospalkkausajattelu on laajennettu koskemaan myös muuta henkilökuntaa, esimerkiksi Vantaan logistiikkakeskuksen työntekijät saavat kiinteän kuukausipalkan lisäksi suoritepalkkiota.



Päivi Viljanen, Team Leader

Työ Beltonilla on haasteellista, vastuullista ja palkitsevaa. Myyntineuvottelijoilla on työssään yrittäjän vapaus, mutta tukenaan työsuhteessa olevan työntekijän edut ja kattavat myynnin tukipalvelut. Beltonin menestys syntyy päivittäisistä henkilökohtaisista onnistumisista. Työntekijän menestyminen tarkoittaa aina myös yrityksen menestymistä. Beltonilaiset ovat vahvasti työhönsä sitoutuneita.

Beltonin hallintorakenne on pidetty kevyenä. Esimiehet ovat läheisiä ja helposti tavoitettavissa. Tavoitteena on keskustelevalta ilmapiiri ja hyvin toimiva sisäinen kommunikaatio, joka kannustaa henkilöstöä antamaan palautetta. Toimintaa kehitetään myös vuosittaisten henkilöstökyselyjen perusteella.

belton kannustaa uralla etenemiseen

Belton tarjoaa sitoutuneille työntekijöilleen hyvät mahdollisuudet uralla etenemiseen. Esimerkiksi kaikki Beltonin suoramyynnin päälliköt ovat aloittaneet uransa myyntineuvottelijoina. Yrityksen sisällä etenemisen lisäksi on mahdollista hankkia kansainvälistä kokemusta konsernin ulkomaisissa yhtiöissä. Kasvuyrityksenä Belton monistaa osaamistaan uusiin organisaatioihin niin kotimaassa kuin muissa Pohjoismaissaakin. Myös hallinnossa ja logistiikassa työskentelevillä on hyvät etenemismahdollisuudet konsernin sisällä.

haasteena rekrytointi

Hyvä myyjä haluaa menestyä ja motivoituu tavoitteista. Huippumyymyjien löytäminen ja kouluttaminen on vaativaa ja rekrytointi on iso haaste myyntialan **belton rekrytoi tulevaisuuden kasvuyritykselle.** Vuoden **huippumyymyjä eri toimialoilta.** 2004 aikana Belton panosti voimakkaasti uusien myyntikykyjen löytämiseen ja palkkaamiseen. Beltonin perinteinen printtimediaan painottuva rekrytointi sai syksyllä rinnalleen uuden rekrytointitavan: rekrytointikiertueen. Käytännössä kiertue tarkoitti rekrytointitiimin jalkauttamista paikallisesti paikakkunnille, joissa haettiin myyntineuvottelijoita.

Suoran kontaktin luominen tulevaisuuden tulosten tekijöihin avoimilla rekrytointitilaisuuksilla oli menestys. Tilaisuuksia markkinoitiin radiossa ja kiertue sai runsaasti julkisuutta myös paikallislehdissä ja sähköisessä mediassa. Rekrytointikiertue jatkuu keväällä 2005 Suomessa ja myös Ruotsiin suunnitellaan vastaavaa kampanjaa.

Belton tehosti yhteistyötään työvoimahallinnon ja oppilaitosten kanssa vuoden 2004 aikana. Syksyn rekrytointikiertueesta tiedotettiin aktiivisesti sekä paikallisissa työvoimatoimistoissa että oppilaitoksissa. Markkinajohtajana ja alansa ainoana pörssiistattuna yrityksenä Belton uskoo voivansa vaikuttaa positiivisesti myyntialan imagoon ja nostaa myyntityön arvostusta.

hallituksen toimintakertomus

liikevaihto

Belton-Yhtiöiden liikevaihto jäi odotetusti edellisvuoden liikevaihdosta. Konsernin liikevaihto laski 3,9 prosenttia 60,4 miljoonaa euroon (62,9 milj. euroa). Liikevaihto kääntyi kasvuun vuoden 2004 viimeisellä neljänneksellä markkinoiden elpymisen vuoksi ja Beltonin tytäryrityksen Wulff Oy Ab:n saamien uusien valtionhallinnon asiakkaiden ostojen ansiosta. Puitesopimus Hansel Oy:n kanssa toi Wulffille viime vuoden loppuun mennessä useita mittavia asiakassopimuksia valtion eri organisaatioiden kanssa.

toimintaympäristö

Vuonna 2004 toimistomaailman markkinat pysyivät haasteellisina. Toimistotuotteiden ja atk-oheistuotteiden markkinoiden kasvu Suomessa kääntyi noin kahden prosentin kasvuun edellisvuoden noin kolmen prosentin laskusta.

liiketoiminta

Vuoden 2004 aikana toimistotuotteiden myyntiä vahvistettiin kahdella uudella yrityksellä: Active Office Finland Oy aloitti toimintansa Suomessa keväällä ja Office Solutions Svenska AB Ruotsissa syksyllä. Elokuussa 2004 Belton laajensi toimintaansa yritysvaatteiden myyntiin. Vuoden aikana hallituksessa tutkittiin useita yritysostokohteita. Neuvottelut eivät kuitenkaan johtaneet kauppoihin.

tuloskehitys

Konsernin liiketoiminnan tulos laski 57,2 prosenttia 1,88 miljoonaa euroon (4,39 milj. euroa), joka vastaa 3,1

prosenttia liikevaihdosta (7,0 %). Konsernin tilikauden voitto väheni 32,3 prosenttia edellisvuodesta 2,13 miljoonaa euroon (3,14 milj. euroa). Tuloksen heikkeneminen johtui pääasiassa toimistotuotemarkkinoiden hintakilpailusta, myyntihenkilöstön vähäisyydestä sekä tehostetun rekrytinnin takia nousseista rekrytointi- ja koulutuskustannuksista.

Konsernin tulos ennen satunnaiseriä laski 53,0 prosenttia 2,19 miljoonaa euroon (4,66 milj. euroa). Sijoitetun pääoman tuotto (ROI) oli 8,9 prosenttia (16,6 %) ja oman pääoman tuotto (ROE) 12,2 prosenttia (17,5 %). Tulos osaketta kohti laski 0,33 euroon edellisvuoden 0,50 eurosta. Oma pääoma osaketta kohden puolestaan laski 2,51 euroon edellisvuoden 2,96 eurosta.

Yhtiön osakkeen päätöskurssi 31.12.2004 oli 5,71 euroa (8,00 euroa). Beltonin osakekannasta vaihdettiin vuoden 2004 aikana 10,5 prosenttia (18,9 %).

rahoitus ja investoinnit

Konsernin taseen loppusumma oli 31.12.2004 35,3 miljoonaa euroa (38,7 milj. euroa). Yhtiön omavaraisuusaste laski hieman alle tavoitellun 50 prosentin 48,7 prosenttiin (51,3 %). Konsernin likvidit varat olivat katsauskauden päättyessä 3,26 miljoonaa euroa (8,18 milj. euroa).

Konsernin taseeseen kirjatut käyttöomaisuusinvestoinnit olivat tilikaudella 1,08 miljoonaa euroa (0,98 milj. euroa) eli 1,8 prosenttia (1,6 %) liikevaihdosta. Investoinnit tehtiin lähinnä koneisiin ja kalustoon.

tunnusluvut vuosineljänneksittäin 1 000 €

	Q4/04	Q3/04	Q2/04	Q1/04	Q4/03	Q3/03	Q2/03	Q1/03
liikevaihto	17 257	12 562	15 770	14 825	16 972	12 762	17 075	16 059
liikevoitto ennen poistoja (EBITDA)	956	345	789	1 424	1 326	799	1 983	1 873
liiketulos	528	-58	388	1 019	887	407	1 594	1 499
% liikevaihdosta	3,1	-0,5	2,5	6,9	5,2	3,2	9,3	9,3
tulos ennen satunnaiseriä, varauksia ja veroja	498	-212	726	1 175	934	429	1 726	1 571
% liikevaihdosta	2,9 %	-1,7 %	4,6 %	7,9 %	5,5 %	3,4 %	10,1 %	9,8 %
katsauskauden tulos	79	-263	1 649	661	692	266	1 233	952
% liikevaihdosta	0,5 %	-2,1 %	10,5 %	4,5 %	4,1 %	2,1 %	7,2 %	5,9 %
henkilöstö katsauskauden lopussa	485	476	475	492	514	522	508	516

optiot ja osakepääoman muutokset

Beltonilla on yksi voimassa oleva optio-ohjelma, joka hyväksyttiin varsinaisessa yhtiökokouksessa 3.4.2002. Ohjelma sisältää yhteensä 200 000 optiota, joiden merkintäaika päättyy 31.10.2005. Ohjelmaan kuuluu seitsemäntoista hallituksen jäsentä ja avainhenkilöä. Optioiden merkintähinta on viisi euroa.

Optio-ohjelman 2000 optio-oikeuksien merkintäaika päättyi 31.10.2004. Optioilla oli mahdollisuus merkitä enintään 250 000 uutta 0,40 euron nimellisarvoista osaketta. Merkintäaikana optio-oikeuksia merkittiin yhteensä 183 000 kpl.

Osakepääomaa korotettiin tilikauden aikana kahdesti. Lisäksi 31.12.2004 tehdyn optiomerkinän johdosta osakepääomaa korotettiin 28.1.2005.

Beltonin vuoden 2002 optio-oikeuksilla merkittiin 14.7.2004 yhteensä 5 000 Belton-Yhtiöt Oyj:n 0,40 euron nimellisarvoista osaketta. Osakkeen merkintähinta oli viisi euroa. Merkinän johdosta osakepääomaa korotettiin 2 000 eurolla. Osakepääoman korotus merkittiin kaupparekisteriin 29.9.2004.

Beltonin vuoden 2000 optio-oikeuksilla merkittiin 1.-31.10.2004 yhteensä 38 500 Belton-Yhtiöt Oyj:n 0,40 euron nimellisarvoista osaketta. Osakkeita merkittiin A-optioilla 7 300 kpl, B-optioilla 7 300 kpl ja C-optioilla 23 900 kpl. Osakkeen merkintähinta A-optioilla oli 6,00 euroa, B-optioilla 5,97 euroa ja C-optioilla 4,14 euroa. Merkintöjen johdosta osakepääomaa korotettiin 15 400 eurolla. Lisäksi Beltonin vuoden 2002 optio-oikeuksilla merkittiin 29.10.2004 yhteensä 10 000 Belton-Yhtiöt Oyj:n 0,40 euron nimellisarvoista osaketta. Osakkeen merkintähinta oli viisi euroa. Merkinän johdosta osakepääomaa korotettiin 4 000 eurolla. Yhteensä 19 400 euron osakepääoman korotus merkittiin kaupparekisteriin 11.11.2004.

Beltonin vuoden 2002 optio-oikeuksilla merkittiin 31.12.2004 yhteensä 5 000 Belton-Yhtiöt Oyj:n 0,40 euron nimellisarvoista osaketta. Osakkeen merkintähinta oli viisi euroa. Merkinän johdosta osakepääomaa korotettiin 2 000 eurolla. Osakepääoman korotus merkittiin kaupparekisteriin 28.1.2005.

henkilöstö

Belton-konsernin palveluksessa oli vuoden 2004 lopussa 485 henkilöä. Konsernin palveluksessa oli tilikauden

aikana keskimäärin 500 henkeä. Ruotsissa, Norjassa ja Virossa työskenteli yhteensä noin 94 henkeä.

valtuutukset

Varsinainen yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään yhden tai useamman vaihtovelkakirjalainan ottamisesta, optio-oikeuksien antamisesta ja/tai osakepääoman korottamisesta yhdellä tai useammalla uusmerkinnällä. Osakepääomaa voidaan korottaa enintään 1 289 825 osakkeella eli 515 930 eurolla.

Lisäksi hallituksella on valtuudet päättää omien osakkeiden hankkimisesta yhtiön voitonjakokelpoisilla varoilla siten, että yhtiön omia nimellisarvoltaan 0,40 euron osakkeita voidaan hankkia enintään 300 000 osaketta. Tämä on vähemmän kuin viisi prosenttia yhtiön osakepääomasta ja kaikista äänistä.

Tilikauden 2004 aikana hallitus ei käyttänyt saamiaan valtuutuksia. Valtuutukset ovat voimassa 5.4.2005 saakka.

hallituksen voitonjakoehdotus

Osakekohtainen tulos oli 0,33 euroa (0,50 euroa). Hallitus esittää varsinaiselle yhtiökokoukselle, että vuodelta 2004 maksetaan osinkona 0,16 euroa (0,40 euroa) osakkeelta, joka vastaa 48,5 prosenttia (80 %) tilikauden osakekohtaisesta tuloksesta.

Belton jakoi vuonna 2004 ylimääräisenä osinkona 0,40 euroa osakkeelta. Hallituksen ehdotus ylimääräisestä osingosta hyväksyttiin ylimääräisessä yhtiökokouksessa 16.11.2004.

vuoden 2005 näkymät

Belton uskoo toimistomaailman markkinoiden säilyvän haastavina vuonna 2005. Markkinoiden uskotaan kasvavan maltillisesti. Konserni tavoittelee markkinakasvua voimakkaampaa kasvua, jota pyritään vahvistamaan yritysostoin. Kasvun tavoittelemiseksi Belton on valmis rekrytoimaan lisää myyntihenkilökuntaa sekä suomalaisiin että ulkomaisiin tytäryhtiöihin.

Yhtiön johto uskoo, että konserni saavuttaa vuonna 2005 edellisvuotta selvästi paremman liiketuloksen. Konserni jatkaa tehostettua kustannuskontrollia, jonka tulosten uskotaan näkyvän vuoden 2005 aikana.

Helsingissä 9. helmikuuta 2005

Belton-Yhtiöt Oyj

Hallitus

konsernin tuloslaskelma

	Viite	1.1.-31.12.2004 1 000 €		1.1.-31.12.2003 1 000 €	
LIKEVAIHTO	1	60 414		62 868	
Liiketoiminnan muut tuotot	2	303		250	
Materiaalit ja palvelut					
Aineet, tarvikkeet ja tavarat					
Ostot tilikauden aikana		30 789		29 659	
Varastojen lisäys (-) tai vähennys (+)		-346		-245	
Ulkopuoliset palvelut		1 115	-31 558	1 448	-30 862
Henkilöstökulut	3				
Palkat ja palkkiot		11 828		11 196	
Eläkekulut		2 096		2 166	
Muut henkilösivukulut		511	-14 435	591	-13 953
Poistot ja arvonalentumiset					
Suunnitelman mukaiset poistot	4		-1 637		-1 595
Liiketoiminnan muut kulut	5		-11 208		-12 323
LIKEVOITTO		1 879		4 385	
Rahoitustuotot ja -kulut					
Osinkotuotot		2 955		2 207	
Muut korko- ja rahoitustuotot		595		421	
Arvon alentumiset vaihtuvien vastaavien rahoitusarvopapereista		78		0	
Korkokulut ja muut rahoituskulut		-3 318	310	-2 355	273
VOITTO ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ		2 189		4 658	
Satunnaiset erät		0		0	
VOITTO ENNEN VEROJA		2 189		4 658	
Tuloverot	8				
Tilikauden verot		-922		-1 349	
Laskennalliset verot		989	67	0	-1 349
Vähemmistöosuudet		-129		-166	
TILIKAUDEN VOITTO		2 128		3 143	

konsernin tase

	Viite	31.12.2004 1 000 €		31.12.2003 1 000 €	
VASTAAVAA					
PYSYVÄT VASTAAVAT					
Aineettomat hyödykkeet	9				
Muut pitkävaikutteiset menot		308		343	
Konserniliikearvo		3 982	4 290	4 490	4 833
Aineelliset hyödykkeet	9				
Maa-alueet		398		358	
Rakennukset ja rakennelmat		2 550		2 694	
Koneet ja kalusto		2 634		2 430	
Muut aineelliset hyödykkeet		53	5 635	0	5 482
Sijoitukset					
Muut osakkeet ja osuudet	10		682		691
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ			10 607		11 006
VAIHTUVAT VASTAAVAT					
Vaihto-omaisuus					
Aineet ja tarvikkeet			9 518		8 850
Lyhytaikaiset saamiset					
Myyntisaamiset		6 630		6 565	
Lainasaamiset		671		650	
Laskennallinen verosaaminen	11	1 089		0	
Muut saamiset		310		144	
Siirtosaamiset ¹⁾		3 240	11 940	3 300	10 659
Rahoitusarvopaperit			606		711
Rahat ja pankkisaamiset			2 653		7 471
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ			24 717		27 691
VASTAAVAA YHTEENSÄ			35 324		38 697
VASTATTAVAA					
OMA PÄÄOMA					
Osakepääoma	12		2 601		2 533
Osakeanti ²⁾			2		47
Ylikurssirahasto			7 662		7 400
Edellisten tilikausien voitto			3 941		5 978
Tilikauden voitto			2 128		3 143
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ			16 334		19 101
Vähemmistöosuudet			879		750
VIERAS PÄÄOMA					
Laskennallinen verovelka			0		0
Pitkäaikainen vieras pääoma					
Lainat rahoituslaitoksilta	13		8 674		10 424
Lyhytaikainen vieras pääoma					
Ostovelat		3 203		2 546	
Muut velat		2 842		2 957	
Siirtovelat ³⁾		3 391	9 436	2 919	8 422
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ			18 110		18 846
VASTATTAVAA YHTEENSÄ			35 324		38 697

¹⁾ Siirtosaamiset sisältävät yhtiöveron hyvitystä 2004 yhteensä 1 795 000 euroa (2003 yhteensä 1 381 000 euroa)

²⁾ Korotukseen liittyvä 25 000 euron osakeantisaaminen sisältyy muihin saamisiin.

³⁾ Siirtovelat sisältävät henkilöstömenojaksotuksia yhteensä 2 248 000 euroa (2003 yhteensä 1 815 000 euroa)

konsernin rahoituslaskelma

	2004	2003
	1 000 €	1 000 €
Liiketoiminnan rahavirta:		
Myynnistä saadut maksut	59 433	64 013
Liiketoiminnan muista tuotoista saadut maksut	220	180
Maksut liiketoiminnan kuluista	-56 330	-57 706
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	3 324	6 487
Maksetut korot ja maksut muista liiketoiminnan rahoituskuluista	-335	-205
Saadut korot liiketoiminnasta	96	110
Maksetut välittömät verot	-147	-185
Liiketoiminnan rahavirta	2 938	6 207
Investointien rahavirta:		
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-1 076	-979
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot	85	105
Tytäryhtiöosakkeiden hankinnat	0	-104
Tytäryhtiöosakkeiden luovutustulot	0	0
Luovutustulot muista sijoituksista	0	0
Investointien rahavirta	-991	-978
Rahoituksen rahavirta:		
Osakkeiden merkintä optioiden perusteella	261	767
Maksetut osingot	-5 181	-2 144
Saadut osingot	2 098	1 567
Investoinnit lyhytaikaisiin sijoituksiin	-38	26
Lyhytaikaisten sijoitusten luovutustappiot	-2 569	-2 115
Lainojen nostot	0	0
Lainojen takaisinmaksut	-1 336	-365
Rahoituksen rahavirta	-6 765	-2 264
Rahavarojen muutos	-4 818	2 965
Rahavarat 1.1.	7 471	4 506
Rahavarat 31.12.	2 653	7 471

emoyhtiön tuloslaskelma

	Viite	1.1.-31.12.2004 €		1.1.-31.12.2003 €	
LIKEVAIHTO	1	362 294,50		365 580,55	
Liiketoiminnan muut tuotot	2	275 877,62		271 465,36	
Materiaalit ja palvelut					
Aineet, tarvikkeet ja tavarat					
Ostot tilikauden aikana		2 638,00		378,20	
Varastojen lisäys (-) tai vähennys (+)		0,00	-2 638,00	2 000,00	-2 378,20
Henkilöstökulut	3				
Palkat ja palkkiot		281 048,22		231 823,76	
Eläkekulut		53 493,99		42 327,32	
Muut henkilösivukulut		21 380,89	-355 923,10	14 321,87	-288 472,95
Poistot ja arvonalentumiset					
Suunnitelman mukaiset poistot	4		-169 080,71		-143 757,56
Liiketoiminnan muut kulut	5		-497 718,39		-680 359,19
LIKETULOS		-387 188,08		-477 921,99	
Rahoitustuotot ja -kulut					
Osinkotuotot		3 139 922,54		5 349 774,10	
Muut korko- ja rahoitustuotot		471 771,79		341 458,26	
Korkokulut ja muut rahoituskulut		-3 085 625,36	526 068,97	-2 265 710,58	3 425 521,78
TULOS ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ		138 880,89		2 947 599,79	
Satunnaiset tuotot ja kulut					
Konserniavustukset	6		1 109 000,00		3 739 000,00
VOITTO ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA		1 247 880,89		6 686 599,79	
Tilinpäätössiirrot					
Poistoeron muutos	7		4 459,81		-4 930,00
VOITTO ENNEN VEROJA		1 252 340,70		6 681 669,79	
Välittömät verot	8		-326 642,64		-1 902 459,69
TILIKAUDEN VOITTO		925 698,06		4 779 210,10	

emoyhtiön tase

	Viite	31.12.2004		31.12.2003	
		€		€	
VASTAAVAA					
PYSYVÄT VASTAAVAT					
Aineettomat hyödykkeet	9				
Muut pitkävaikuttiset menot			79 132,81		71 557,12
Aineelliset hyödykkeet					
Maa-alueet			1 040 000,00		
Rakennukset ja rakennelmat			2 225 600,00		2 350 400,00
Koneet ja kalusto			68 469,19		38 769,54
Sijoitukset					
Osuudet saman konsernin yrityksissä	10		5 378 606,05		5 278 606,05
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ			8 791 808,05		7 739 332,71
VAIHTUVAT VASTAAVAT					
Vaihto-omaisuus					
Aineet ja tarvikkeet			0,00		0,00
Pitkäaikaiset saamiset					
Saamiset saman konsernin yrityksiltä			10 687 571,97		9 758 997,48
Lyhytaikaiset saamiset					
Myyntisaamiset			0,00		0,00
Saamiset saman konsernin yrityksiltä			6 339 154,93		8 517 920,80
Muut saamiset			25 000,00		11 862,22
Siirtosaamiset			1 795 043,96		8 159 198,89
Rahoitusarvopaperit			593 337,78		689 193,00
Rahat ja pankkisaamiset			236,78		3 849 282,68
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ			19 440 345,42		24 059 147,24
VASTAAVAA YHTEENSÄ			28 232 153,47		31 798 479,95
VASTATTAVAA					
OMA PÄÄOMA					
	12				
Osakepääoma			2 601 051,20		2 532 651,20
Osakeanti ¹⁾			2 000,00		47 000,00
Ylikurssirahasto			7 889 211,50		7 626 284,50
Edellisten tilikausien voitot			4 516 660,22		4 918 152,51
Tilikauden voitto			925 698,06		4 779 210,10
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ			15 934 620,98		19 903 298,31
TILINPÄÄTÖSSIIRTOJEN KERTYMÄ					
Poistoero			116 950,19		121 410,00
VIERAS PÄÄOMA					
Pitkäaikainen vieras pääoma					
Lainat rahoituslaitoksilta	13		8 504 564,61		9 840 940,47
Muut pitkäaikaiset velat			0,00		8 504 564,61
Lyhytaikainen vieras pääoma					
Ostovelat			48 720,64		62 382,35
Velat saman konsernin yrityksille			1 903 523,68		374 661,34
Muut velat			1 499 838,06		1 358 065,64
Siirtovelat			223 935,31		3 676 017,69
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ			12 180 582,30		11 773 771,64
VASTATTAVAA YHTEENSÄ			28 232 153,47		31 798 479,95

¹⁾ Korotukseen liittyvä 25 000 osakeantisaaminen sisältyy muihin saamisiin.

emoyhtiön rahoituslaskelma

	2004 1 000 €	2003 1 000 €
Liiketoiminnan rahavirta:		
Myynnistä saadut maksut	362	343
Liiketoiminnan muista tuotoista saadut maksut	275	271
Maksut liiketoiminnan kuluista	-573	-780
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	64	-166
Maksetut korot ja maksut muista liiketoiminnan rahoituskuluista	-324	-327
Saadut korot liiketoiminnasta	471	341
Saadut osingot	2 229	3 798
Maksetut välittömät verot	0	0
Liiketoiminnan rahavirta	2 440	3 646
Investointien rahavirta:		
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-5	-15
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot	0	0
Investoinnit muihin sijoituksiin	0	-104
Myönnetyt lainat	0	-1 083
Investointien rahavirta	-5	-1 202
Rahoituksen rahavirta:		
Osakkeiden merkintä optioiden perusteella	261	767
Investoinnit lyhytaikaisiin sijoituksiin	-28	-55
Lyhytaikaisten lainojen nostot	0	0
Pitkäaikaisten lainojen nostot	0	0
Pitkäaikaisten lainojen takaisinmaksut	-1 336	-336
Maksetut osingot ja muu voitonjako	-5 181	-2 144
Rahoituksen rahavirta	-6 284	-1 768
Rahavarojen muutos	-3 849	676
Rahavarat 1.1.	3 849	3 173
Rahavarat 31.12.	0	3 849

tunnusluvut

1 000 €	2004	2003	2002	2001	2000
Liikevaihto	60 414	62 868	41 856	29 280	22 185
Liikevaihdon kasvu, %	-3,9 %	50,2 %	43,0 %	32,0 %	21,9 %
Liikevoitto ennen poistoja (EBITDA)	3 516	5 980	6 007	4 398	3 413
% liikevaihdosta	5,8 %	9,5 %	14,4 %	15,0 %	15,4 %
Liikevoitto	1 879	4 385	5 182	3 663	2 853
% liikevaihdosta	3,1 %	7,0 %	12,4 %	12,5 %	12,9 %
Voitto ennen satunnaiseriä, varauksia ja veroja	2 189	4 658	5 487	4 857	3 742
% liikevaihdosta	3,6 %	7,4 %	13,1 %	16,6 %	16,9 %
Katsauskauden voitto	2 128	3 143	3 733	3 219	2 599
% liikevaihdosta	3,5 %	5,0 %	8,9 %	11,0 %	11,7 %
Liiketoiminnan kassavirta	2 938	6 207	3 987	1 889	1 518
Omavaraisuusaste, %	48,7 %	51,3 %	47,9 %	67,6 %	80,3 %
Oman pääoman tuotto	12,2 %	17,5 %	22,9 %	23,3 %	29,5 %
Sijoitetun pääoman tuotto	8,9 %	16,6 %	23,1 %	30,7 %	40,1 %
Nettovelkaantumistasite	38,5 %	15,9 %	36,6 %	-16,5 %	-44,5 %
Bruttoinvestoinnit taseen pysyviin vastaaviin	1 076	979	3 527	754	818
% liikevaihdosta	1,8 %	1,6 %	8,4 %	2,6 %	3,7 %
Henkilöstö keskimäärin katsauskauden aikana	500	502	431	314	245
Henkilöstö katsauskauden lopussa	485	514	489	372	256
Tulos / osake, euro	0,33	0,50	0,59	0,52	0,49
Osakkeiden P/E luku	17,30	16,00	9,92	10,00	11,22
Oma pääoma / osake, euro	2,51	2,96	2,76	2,44	2,12
P/BV luku	2,27	2,70	2,12	2,13	2,59
Osinko / osake, euro	0,16	0,40	0,34	0,26	0,22
Osinko / tuloksesta, %	48,5 %	80,0 %	57,6 %	50,0 %	44,9 %
Efektiiivinen osinkotuotto, %	2,8 %	5,0 %	5,8 %	5,0 %	4,0 %
Liikevoitto ennen poistoja/osake, euro	0,54	0,95	0,97	0,71	0,56
Liiketoiminnan kassavirta/osake, euro	0,45	0,98	0,64	0,30	0,25
Osakkeiden lukumäärä keskimäärin	6 456 857	6 307 250	6 189 233	6 189 233	6 100 000
Osakkeiden määrä tilikauden lopussa	6 502 628	6 331 628	6 304 628	6 304 628	6 100 000

tunnuslukujen laskentaperusteet

Omavaraisuusaste, %	$\frac{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus} \times 100}{\text{Taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}}$		
Oman pääoman tuotto-% (ROE)	$\frac{\text{Tulos ennen satunnaisia eriä} - \text{verot} \times 100}{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus (keskimäärin)}}$		
Sijoitetun pääoman tuotto-% (ROI)	$\frac{\text{Tulos ennen satunnaisia eriä} + \text{korkokulut} \times 100}{\text{Taseen loppusumma} - \text{korottomat velat (keskimäärin)}}$		
Nettovelkaantumistasite	$\frac{\text{Korollinen vieras pääoma} - \text{likvidit varat}}{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistön osuus}}$		
Tulos/osake (EPS)	$\frac{\text{Tulos ennen satunnaisia eriä} +/- \text{vähemmistöosuus tilikauden tuloksesta} - \text{verot} \times 100}{\text{Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä keskimäärin}}$		
Oma pääoma/osake	$\frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä tilinpäätöspäivänä}}$		
Osinko/osake	$\frac{\text{Tilikaudelta jaettu osinko}}{\text{Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä tilinpäätöspäivänä}}$		
P/BV luku	$\frac{\text{Osakeantikorjattu pörssikurssi 31.12.}}{\text{Oma pääoma/osake}}$	Osinko/tuloksesta, %	$\frac{\text{Osinko/osake} \times 100}{\text{Tulos/osake}}$
Efektiiivinen osinkotuotto, %	$\frac{\text{Osinko/osake} \times 100}{\text{Osakeantikorjattu pörssikurssi 31.12.}}$	Osakkeiden P/E luku	$\frac{\text{Osakeantikorjattu pörssikurssi 31.12.}}{\text{Tulos/osake}}$

tilinpäätöksen laadintaperiaatteet

IFRS-standardien käyttöönotto

Beltton-Yhtiöt Oyj siirtyy raportoimaan IFRS-standardien mukaisella tavalla vuoden 2005 osavuositarkastuksissa ja tilinpäätöksessä. Siirtymistä on valmisteltu vuoden 2004 aikana suunnitellulla tavalla ja selvitetty siirtymisen vaikutuksia konsernin laskentaperiaatteisiin ja tämän myötä saatu käsitys oleellisista vaikutuksista. Arvion mukaan siirtyminen IFRS-raportointiin ei vaikuta merkittävästi konsernin keskeisiin tunnuslukuihin.

konsolidoidut tytäryhtiöt

Konsernitiilinpäätökseen on yhdistelty kaikki konserniyhtiöt. Tilikauden aikana perustettu tytäryhtiö Active Office Finland Oy on yhdistelty alkaen 30.6.2004. Konsernin omistusosuutta Everyman Oy:ssä on lisätty kuudella prosenttiyksiköllä 31.12.2004.

konsolidointiperiaatteet

Konserniyhtiöiden keskinäinen osakeomistus on eliminoitu käyttäen hankintamenomenetelmää. Tilikauden 2002 aikana hankittujen yhtiöiden myötä muodostunut konserniliikearvo 4,5 miljoonaa euroa on aktivoitu taseen pysyviin vastaaviin ja kirjataan vaikutusaikanaan (10 vuotta) poistojen kautta kuluksi.

Konserniyhtiöiden väliset liiketapahtumat, sisäiset saamiset ja velat, vaihto-omaisuuden sisäiset katteet sekä sisäinen voitonjako on eliminoitu. Vähemmistöosuudet on erotettu konsernin omasta pääomasta ja tuloksesta ja esitetty omana eränään.

valuuttamääräiset erät

Valuuttamääräiset erät on kirjattu tapahtumapäivän kurssiin. Tilinpäätöksessä valuuttamääräiset tase-erät arvostetaan tilinpäätöspäivän kurssiin. Liikevaihtoon ja ostoihin liittyvät kurssierot on kirjattu tuloslaskelmaan vastaavien erien oikaisuiksi.

Ulkomaisten tytäryhtiöiden taseet ja tuloslaskelmat on muutettu euroiksi tilinpäätöspäivän kurssiin. Konsernitiilinpäätöksessä ulkomaisten tytäryhtiöiden omista pääomista aiheutuvat kurssierot on kirjattu konsernin oman pääoman muuntoeroihin.

tuloutusperiaate

Liikevaihtona esitetään tuotteiden laskutusarvo vähennettynä myyntiin liittyvillä välillisillä veroilla ja alennuksilla. Tuloutus tapahtuu suoriteperiaatteen mukaisesti tuotteen luovutushetkellä.

aineettomat ja aineelliset hyödykkeet ja poistoperiaatteet

Aineettomien ja aineellisten hyödykkeiden kirjanpitoarvona on esitetty taseessa hankintameno vähennettynä kertyneillä suunnitelman mukaisilla poistoilla. Suunnitelman mukaiset poistot on laskettu taloudellisen käyttöiän perusteella tasapoistoina alkuperäisestä hankintamenosta.

vaihto-omaisuuden arvostus

Vaihto-omaisuus on esitetty fifo-periaatteen mukaisesti hankintameno tai sitä alemman todennäköisen myyntihinnan määräisenä.

rahoitusomaisuusarvopapereiden arvostus

Rahoitusomaisuusarvopaperit on arvostettu hankintamenoon tai sitä alempaan markkinahintaan.

eläkemenojen jaksotukset

Konsernin eläkejärjestelyt perustuvat pääosin lakisääteisiin eläkevakuutuksiin. Konsernin avainhenkilöille on myönnetty erillisiä lisäeläkkeitä, joiden tulosvaikutus konserniin alittaa 100 000 euroa vuodessa. Eläkevakuutusmaksut on jaksotettu vastaamaan tilinpäätöksen suoriteperusteisia palkkoja.

verot

Tuloslaskelmaan on tuloveroina kirjattu konserniyhtiöiden tilikauden tuloksia vastaavat verot samoin kuin laskennalliset verot.

Laskennallinen verovelka on laskettu konserniyhtiöiden kertyneistä suunnitelman ylittävistä aineellisten hyödykkeiden poistoista. Laskennallista verosaamista on vastaavasti kirjattu rahoitusarvopapereiden arvonalentamisen perusteella ja konsernirakenteen yksinkertaistamisesta syntyneestä purkutappiosta. Verokantana on käytetty tilinpäätöshetkellä vahvistettua verokantaa kuitenkin niin, että laskennallisissa verosaamisissa on käytetty verokantana 26 prosenttia.

TILINPÄÄTÖKSEN LIITETIEDOT	Konserni 2004 1000 €	Konserni 2003 1000 €	Emoyhtiö 2004 1000 €	Emoyhtiö 2003 1000 €
1. LIIKEVAIHTO				
Toimialoittain				
ATK-ohjeist tuotteet	15 802	18 332	0	0
Toimistotuotteet	23 489	23 789	0	0
Yritysimago tuotteet	14 581	14 136	0	0
Ergonomiatuotteet	5 965	6 116	0	0
Vuokratuotot	577	495 ¹⁾	0	0
Hallintopalvelut	0	0	362	366
Yhteensä	60 414	62 868	362	366
Markkina-alueittain				
Suomi	53 166	55 581	362	366
Ruotsi	5 863	6 293	0	0
Norja	306	172	0	0
Eesti	1 079	822	0	0
Yhteensä	60 414	62 868	362	366
2. LIIKETOIMINNAN MUUT TUOTOT				
Vuokratuotot ¹⁾	28	26	240	252
Käyttöomaisuuden myyntivoitot	34	38	0	0
Edelleen veloittavat rahtikulut	200	149	0	0
Muut	41	37	35	19
Yhteensä	303	250	275	271
3. HENKILÖSTÖKULUT				
Johdon palkat ja palkkiot				
Toimitusjohtajat	501	449	42	52
Hallituksen jäsenet	24	0	0	0
Yhteensä	525	449	42	52
Henkilöstön määrä tilikauden aikana keskimäärin	500	502	6	6
4. POISTOT				
Suunnitelman mukaiset poistoajat				
Konserniliikearvo	10 vuotta			
Muut pitkävaikutteiset menot	5 vuotta			
Koneet ja kalusto	3-5 vuotta			
Rakennukset ja rakennelmat	20 vuotta			
Suunnitelman mukaiset poistot				
Muut pitkävaikutteiset menot	62	47	27	18
Konserniliikearvo	560	575	0	0
Koneet ja kalusto	871	827	5	1
Rakennukset ja rakennelmat	144	146	137	125
Yhteensä	1 637	1 595	169	144
5. LIIKETOIMINNAN MUUT KULUT				
Vuokrat	1 320	1 410	15	15
Markkinointi	1 010	1 240	162	288
Matkakulut	3 970	4 547	20	36
Muut	4 908	5 126	300	341
Yhteensä	11 208	12 323	497	680

¹⁾ Vuokratuotot koostuvat Grande Leasing Oy:n autonvuokraustuotoista.

TILINPÄÄTÖKSEN LIITETIEDOT	Konserni 2004 1000 €	Konserni 2003 1000 €	Emoyhtiö 2004 1000 €	Emoyhtiö 2003 1000 €
6. SATUNNAISET TUOTOT JA KULUT				
Konserniavustukset			1 109	3 739
Muut	0	0	0	0
7. TILINPÄÄTÖSSIIRROT				
Suunnitelman mukaisten ja verotuksessa tehtyjen poistojen erotus			-4	5
8. TULOVEROT VEROT				
Tuloverot varsinaisesta toiminnasta	922	1 349	326	1 902
Laskennallisen verovelan muutos	-989	0		
Yhteensä	-67	1 349	326	1 902
9. AINEETTOMAT JA AINEELLISET HYÖDYKKEET				
Muut pitkävaikutteiset menot				
Hankintameno 1.1.	439	308	123	85
Lisäykset 1.1.–31.12.	139	131	34	38
Vähennykset 1.1.–31.12.	112	0	0	0
Hankintameno 31.12.	466	439	157	123
Kertyneet suunnitelman muk. poistot 1.1.	96	49	52	34
Suunnitelman muk. poistot 1.1.–31.12.	62	47	26	18
Kirjanpitoarvo 31.12.	308	343	79	71
Konserniliikearvo				
Hankintameno 1.1.	5 314	5 247		
Lisäykset 1.1.–31.12.	52	67		
Hankintameno 31.12.	5 366	5 314		
Kertyneet suunnitelman muk. poistot 1.1.	824	249		
Suunnitelman muk. poistot 1.1.–31.12.	560	575		
Kirjanpitoarvo 31.12.	3 982	4 490		
Maa-alueet				
Hankintameno 1.1.	358	358	0	0
Lisäykset 1.1.–31.12.	40	0	1 040	0
Hankintameno 31.12.	398	358	1 040	0
Arvonmuutokset 1.1.	0	0	0	0
Kirjatut arvonmuutokset 1.1.–31.12.	0	0	0	0
Kirjanpitoarvo 31.12.	398	358	1 040	0
Rakennukset ja rakennelmat				
Hankintameno 1.1.	2 921	2 921	2 496	2 496
Lisäykset 1.1.–31.12.	0	0	0	0
Vähennykset 1.1.–31.12.	0	0	0	0
Hankintameno 31.12.	2 921	2 921	2 496	2 496
Kertyneet suunnitelman muk. poistot 1.1.	227	81	146	21
Suunnitelman muk. poistot 1.1.–31.12.	144	146	125	125
Kirjanpitoarvo 31.12.	2 550	2 694	2 225	2 350
Koneet ja kalusto				
Hankintameno 1.1.	5 294	4 456	45	0
Lisäykset 1.1.–31.12.	1 076	959	47	40
Vähennykset 1.1.–31.12.	0	121	0	0
Hankintameno 31.12.	6 370	5 294	92	40
Kertyneet suunnitelman muk. poistot 1.1.	2 865	2 038	6	0
Suunnitelman muk. poistot 1.1.–31.12.	871	827	18	1
Kirjanpitoarvo 31.12.	2 634	2 430	68	39

TILINPÄÄTÖKSEN LIITETIEDOT	Konserni 2004 1000 €	Konserni 2003 1000 €	Emoyhtiö 2004 1000 €	Emoyhtiö 2003 1000 €
10. OSAKKEET JA OSUUDET				
Tytäryhtiöosakkeet				
Hankintameno 1.1.			5 278	5 174
Lisäykset 1.1.–31.12.			100	104
Vähennykset 1.1.–31.12.			0	0
Kirjanpitoarvo 31.12.			5 378	5 278
TYTÄRYHTIÖOSAKKEIDEN OMISTUSOSUUDET				
Yhtiön nimi	Konsernin omistusosuus %		Emoyhtiön osuus %	
Beltton Oy	100		100	
Beltton Svenska AB	75		25	
Grande Leasing Oy	100		0	
Looks Finland Oy	75		75	
Beltton A/S	100		80	
Suomen Rader Oy	100		67	
Vinstock Oy	100		63	
Naxor Finland Oy	100		100	
Everyman Oy	70		70	
Office Solutions Oy	70		70	
Officeman Oy	70		70	
KB-tuote Oy	100		100	
KB Eesti Oü	70		0	
Visual Globe Oy	100		100	
Wulff Oy Ab (ent. Beltton Investment Oy)	100		100	
Torkkelin Paperi Oy	100		0	
Manland Oy (ent. Wulff Oy Ab)	100		0	
Active Office Finland Oy	100		100	
Office Solutions Svenska AB	75		25	
Muut osakkeet ja osuudet				
Kirjanpitoarvo 1.1.	691	670	0	0
Lisäykset 1.1.–31.12.	0	21	0	0
Vähennykset	9	0	0	0
Kirjanpitoarvo 31.12.	682	691	0	0
11. LASKENNALLINEN VEROSAAMINEN JA -VELKA				
Laskennalliset verosaamiset jaksotuseroista	1 472	264		
Laskennalliset verovelat poistoerosta	-383	-264		
Yhteensä	1 089	0		
12. OMA PÄÄOMA				
Osakepääoma 1.1.	2 533	2 522	2 533	2 522
Osakepääoman korotus	68	11	68	11
Osakepääoma 31.12.	2 601	2 533	2 601	2 533
Osakeanti 31.12.	2	47	2	47
Ylikurssirahasto 1.1.	7 400	6 690	7 626	6 916
Osakkeiden merkintä optioiden perusteella	263	710	263	710
Ylikurssirahasto 31.12.	7 662	7 400	7 889	7 626
Voitto edellisiltä tilikausilta 1.1.	9 121	8 200	9 697	7 062
Osingonjako	5 181	2 144	5 181	2 144
Muuntoerot	1	-17		
Muut muutokset	0	-61		
Voitto edellisiltä tilikausilta 31.12.	3 941	5 978	4 516	4 918
Tilikauden voitto	2 128	3 143	926	4 779
Oma pääoma 31.12. yhteensä	16 334	19 101	15 934	19 90

TILINPÄÄTÖKSEN LIITETIEDOT	Konserni 2004 1000 €	Konserni 2003 1000 €	Emoyhtiö 2004 1000 €	Emoyhtiö 2003 1000 €
Laskelma voitonjakokelpoisista varoista 31.12.				
Voitto edellisiltä tilikausilta	3 141	5 978	4 516	4 918
Tilikauden voitto	2 128	3 143	926	4 779
Kertyneestä poistoerosta omaan pääomaan merkitty osuus	-1 091	-647		
Konserniviennit	-1 472	-264		
Jakokelpoiset varat 31.12.	3 506	8 210	5 442	9 697
13. PITKÄAIKAINEN VIERAS PÄÄOMA				
Pitkäaikainen vieras pääoma				
Lainat rahoituslaitoksilta	8 674	10 424	8 505	9 841
Eläkelainat	0	0	0	0
Muut lainat	0	0	0	0
14. ANNETUT VAKUDET JA MUUT VASTUUSITOUMUKSET				
Yrityskiinnitykset (haltijavelkakirjat)				
Vakuudeksi annetut	3 850	3 850	0	0
Vapaana	600	600	0	0
Leasingvastuut	236	302	0	0
Takaukset				
Omavelkaiset takaukset tytäryhtiöiden puolesta	200	200	200	200
Omavelkaiset takaukset muiden puolesta	52	49	0	0
Emoyhtiön lainojen vakuudeksi on pantattu seuraavat osakkeet/omaisuus, joiden kirjanpitoarvo on esitetty tässä.				
Martela Oyj	521	521	0	0
KB-Tuote Oy	683	683	683	683
Wulff Oy Ab	2 339	7 518	0	0
Torkkelin Paperi Oy	835	245	0	0
Wulff toimitilarakennus	2 226	2 350	2 226	2 350
Wulffin maa-alue	358	358	1 040	0

Konsernin vuokrasopimusten, tuontitullimaksujen ja osakekaupan vakuudeksi on pantattu yhteensä 128 000 euron edestä talletuksia.

osakkeet ja osakkeenomistajat

osakkeet ja osakepääoma

Beltton-Yhtiöt Oyj:n vähimmäispääoma on 2 000 000 euroa ja enimmäisosakepääoma 8 000 000 euroa, minkä rajoissa osakepääomaa voidaan korottaa tai alentaa yhtiöjärjestyksestä muuttamatta.

Beltton-Yhtiöt Oyj:n rekisteröity osakepääoma vuoden 2004 lopussa oli 2 601 051,20 euroa, joka jakaantui 6 502 628 nimellisarvoltaan 0,40 euron osakkeeseen. Osakepääomaa korotettiin tilikauden aikana kahdesti. Lisäksi 31.12.2004 tehdyn optiomerkinän johdosta osakepääomaa korotettiin 28.1.2005.

Belttonin vuoden 2002 optio-oikeuksilla merkittiin 14.7.2004 yhteensä 5 000 Beltton-Yhtiöt Oyj:n 0,40 euron nimellisarvoista osaketta. Osakkeen merkintähinta oli viisi euroa. Merkinän johdosta osakepääomaa korotettiin 2 000 eurolla. Osakepääoman korotus merkittiin kaupparekisteriin 29.9.2004.

Belttonin vuoden 2000 optio-oikeuksilla merkittiin ajalla 1.-31.10.2004 yhteensä 38 500 Beltton-Yhtiöt Oyj:n 0,40 euron nimellisarvoista osaketta. Osakkeita merkittiin A-optioilla 7 300 kpl, B-optioilla 7 300 kpl ja C-optioilla 23 900 kpl. Osakkeen merkintähinta A-optioilla oli 6,00 euroa, B-optioilla 5,97 euroa ja C-optioilla 4,14 euroa. Merkitöjen johdosta osakepääomaa korotettiin 15 400 eurolla. Lisäksi Belttonin vuoden 2002 optio-oikeuksilla merkittiin 29.10.2004 yhteensä 10 000 Beltton-Yhtiöt Oyj:n 0,40 euron nimellisarvoista osaketta. Osakkeen merkintähinta oli viisi euroa. Merkinän johdosta osakepääomaa korotettiin 4 000 eurolla. Yhteensä 19 400 euron osakepääoman korotus merkittiin kaupparekisteriin 11.11.2004.

Belttonin vuoden 2002 optio-oikeuksilla merkittiin 31.12.2004 yhteensä 5 000 Beltton-Yhtiöt Oyj:n 0,40 euron nimellisarvoista osaketta. Osakkeen merkintähinta oli viisi euroa. Merkinän johdosta osakepääomaa korotettiin 2 000 eurolla. Osakepääoman korotus merkittiin kaupparekisteriin 28.1.2005.

Optio-ohjelman 2000 optio-oikeuksien merkintäaika päättyi 31.10.2004. Optioilla oli mahdollisuus merkitä enintään 250 000 uutta 0,40 euron nimellisarvoista osaketta. Merkintäaikana optio-oikeuksia merkittiin yhteensä 183 000 kpl.

Belttonilla on yksi osakesarja, jonka kaupankäyntitunnus OMX:ssä on BTN1V (31.3.2004 asti BEL1V).

Vuoden 2004 verotuksessa vahvistettu osakkeen verotusarvo on 4,03 euroa.

osakkeenomistajat ja omistussuhteet

Beltton-Yhtiöt Oyj:n osakkeet ovat arvo-osuusjärjestelmässä, jota ylläpitää Suomen Arvopaperikeskus Oy.

Vuoden 2004 lopussa Belttonilla oli yhteensä 739 osakkeenomistajaa. Belttonin 6 502 628 osakkeesta 6 493 428 kappaletta eli 99,86 prosenttia osakkeista ja äänistä oli suoria osakkeenomistuksia ja hallintarekisterin kautta omistettuja osakkeita oli 9 200 kappaletta eli 0,14 prosenttia. Belttonin kymmenen suurinta osakkeenomistajaa omistivat yhteensä 84 prosenttia osakkeista ja äänimäärästä. Ulkomaisessa omistuksessa yhtiön osakkeita oli yhteensä 0,53 prosenttia. Beltton-Yhtiöt Oyj ei omista omia osakkeita.

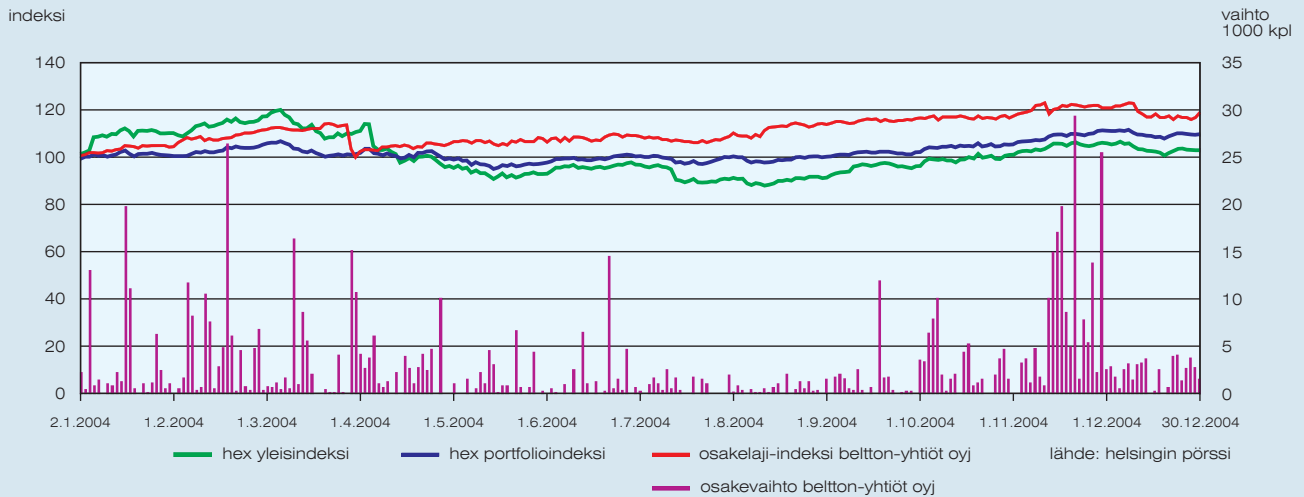
Beltton-Yhtiöillä ei ollut liputusilmoituksia vaativia omistumuutoksia vuoden 2004 aikana.

Belttonin hallituksen jäsenten ja yhtiön toimitusjohtajan henkilökohtaisessa omistuksessa sekä heidän määräysvallassaan olevien yhteisöjen ja holhouksessaan olevien henkilöiden omistuksessa oli 31.12.2004 yhteensä 4 012 400 osaketta, joiden osuus osakemäärästä ja äänimäärästä oli yhteensä 61,7 prosenttia.

osakkeiden noteeraus

Beltton aloitti pörssihistoriansa lokakuussa 2000, kun yhtiön osake noteerattiin ensimmäisen kerran Helsingin Pörssin NM-listalla. Beltton siirsi osakkeensa Pörssin päälistalle 22.4.2003. Osake noteerataan kaupan alan toimialaryhmässä. Yhtiön kaupankäyntitunnus on BTN1V ja pörssierä on 100 osaketta. Osakesarjan kansainvälisessä arvopaperiselvityksessä käytettävä ISIN-koodi on FI0009008452.

hex-indeksit ja osakelaji-indeksi 2.1.2004 – 30.12.2004



osakkeen vaihto ja kurssikehitys

Vuoden 2004 aikana Beltonin osaketta vaihdettiin 682 595 kappaletta eli 10,5 % osakkeiden kokonaismäärästä. Osakkeiden vaihto euroissa oli 4 739 362 euroa. Osakkeen ylin hinta vuonna 2004 oli 8,07 euroa (9,21 e/2003) ja alin hinta 5,56 euroa (6 e/2003). Osakkeen keskipurssi vuonna 2004 oli 6,94 euroa (7,22 e/2003). Beltonin osakkeen päätöskurssi oli 31.12.2004 5,71 euroa (8 e/2003). Kurssimuutosta 31.12.2003 tilanteeseen verrattuna oli 29 prosenttia. Osakekannan markkina-arvo tilikauden päättyessä oli 37 130 006 euroa.

optio-ohjelma

Optio-oikeudet ovat osa yhtiön sitouttamis- ja kannustamisjärjestelmää. Yhtiöllä on yksi voimassa oleva optio-ohjelma, joka on suunnattu yhtiön hallituksen jäsenille sekä avainhenkilöille.

Yhtiökokouksen 3.4.2002 hyväksymän optio-ohjelma 2002:n optioilla voidaan merkitä enintään 200 000 uutta 0,40 euron nimellisarvoista osaketta. Käyttämättä olevien vuoden 2002 optioiden perusteella voidaan osakkeen-

omistajien merkintäetuoikeudesta poiketen merkitä vielä yhteensä 180 000 uutta osaketta. Yhtiön osakepääoma voi merkintöjen perusteella nousta vielä enintään 72 000 eurolla. Osakkeen merkintähinta on 5,00 euroa. Merkintäaika jatkuu 31.10.2005 saakka. Optio-ohjelman laimennusvaikutus oli liikkeelle laskettaessa 3,1 prosenttia.

Optio-ohjelman 2000 optio-oikeuksien merkintäaika päättyi 31.10.2004. Yhtiökokouksen 29.9.2000 hyväksymän optio-ohjelma 2000:n optioilla oli mahdollisuus merkitä enintään 250 000 uutta 0,40 euron nimellisarvoista osaketta. Merkintäaikana optio-oikeuksia merkittiin yhteensä 183 000 kappaletta.

sisäpiiriohje

Beltonilla on käytössä sisäpiiriohje, joka perustuu Rahoitustarkastuksen antamaan ohjeeseen pörssiyh-tiöiden arvopaperimarkkinalain soveltamisesta. Belton-Yhtiöt Oyj pitää sisäpiirirekisteriään Suomen Arvopaperikeskus Oy:n SIRE-järjestelmässä. Yhtiö päivittää sisäpiiriläistensä tiedot säännöllisesti vuosineljänneksittäin nettisivuilleen www.belton.fi

omistajaryhmät	osakkeenomistajat		osuus osakkeista	
	kpl	%	kpl	%
yksityishenkilöt	621	84,0	4 711 006	72,4
rahoitus- ja vakuutuslaitokset	12	1,6	744 800	11,5
yrietykset	74	10,0	194 422	3,0
julkisyhteisöt	4	0,5	811 300	12,5
voittoa tavoittelemattomat yhteisöt	2	0,3	6 700	0,1
ulkomaiset omistajat	26	3,5	34 400	0,5
yhteensä	739	100,0	6 502 628	100,0

osakemäärät	osakkeenomistajat		osuus osakkeista	
	kpl	%	kpl	%
1-500	464	62,8	118 100	2,0
501-1000	126	17,1	104 700	1,7
1001-10000	123	16,6	426 500	4,7
10001-100000	20	2,7	718 728	11,3
100001-	6	0,8	5 134 600	80,3
yhteensä	739	100,0	6 502 628	100,0

suurimmat osakkeenomistajat 31.12.2004	osakemäärä		osuus osakkeista	
		kpl		%
Vienola, Heikki		2 558 255		39,34
Pikkarainen, Ari		1 381 745		21,25
Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Varma		450 000		6,92
Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Tapiola		350 000		5,38
Keskinäinen Vakuutusyhtiö Tapiola		283 900		4,37
Sijoitusrahasto Nordea Nordic Small Cap		110 700		1,70
Keskinäinen Henkivakuutusyhtiö Tapiola		100 000		1,54
Pohjola Finland Kasvu Sijoitusrahasto		94 400		1,45
Hietala, Pekka		84 100		1,29
Fondita Nordic Small Cap Placfond		56 600		0,87
Jaakkola, Juhani		50 056		0,77
Sundholm, Göran		50 000		0,77
Brade Oy		30 000		0,46
Yritysten Henkivakuutus Oy Tapiola		27 200		0,42
Fondita Equity Spice Placeringsfond		26 400		0,41
Sijoitusrahasto Nordea Fennia Plus		25 800		0,40
Vienola, Antti		22 000		0,34
BVI-Tuote Oy		21 300		0,34
Cardia Invest Oy		20 700		0,32
Fiandt von, Johan		20 000		0,31
yhteensä		5 763 156		88,63
muut		739 472		11,37
kaikki yhteensä		6 502 628		100,00

hallituksen voitonjakoehdotus

Konsernitaseen mukaiset jakokelpoiset varat olivat 31.12.2004 3,5 miljoonaa euroa. Emoyhtiön taseen mukaiset jakokelpoiset varat olivat 31.12.2004 5,4 miljoonaa euroa. Emoyhtiön taseen mukaan seuraavat summat ovat yhtiökokouksen käytettävissä:

voittovarot edellisiltä vuosilta	4 516 660,22 euroa
tilikauden voitto	925 698,06 euroa
yhteensä	5 442 358,28 euroa

Hallitus esittää varsinaiselle yhtiökokoukselle, että osinkoa vuodelta 2004 maksetaan 0,16 euroa osakkeelta eli yhteensä 1,04 miljoonaa euroa ja että loput 4,4 miljoonaa euroa jätetään vapaaseen omaan pääomaan. Edelleen hallitus ehdottaa, että osinko maksetaan 18.4.2005.

Vantaalla maaliskuun 15. päivänä 2005

Ari Lahti
hallituksen puheenjohtaja

Heikki Vienola
toimitusjohtaja

Sakari Ropponen
Jyrki Paulin
Ari Pikkarainen

tilintarkastuskertomus

Olemme tarkastaneet Belton-Yhtiöt Oyj:n kirjanpidon, tilinpäätöksen ja hallinnon tilikaudelta 1.1. – 31.12.2004. Hallituksen ja toimitusjohtajan laatima tilinpäätös sisältää toimintakertomuksen sekä konsernin ja emoyhtiön tuloslaskelman, taseen ja liitetiedot. Suorittamamme tarkastuksen perusteella annamme lausunnon tilinpäätöksestä ja hallinnosta.

Tilintarkastus on suoritettu hyvän tilintarkastustavan mukaisesti. Kirjanpitoa sekä tilinpäätöksen laatimisperiaatteita, sisältöä ja esittämistapaa on tällöin tarkastettu riittävässä laajuudessa sen toteamiseksi, ettei tilinpäätös sisällä olennaisia virheitä tai puutteita. Hallinnon tarkastuksessa on selvitetty hallituksen jäsenten sekä toimitusjohtajan toiminnan lainmukaisuutta osakeyhtiölain säännösten perusteella.

Lausuntonamme esitämme, että tilinpäätös on laadittu kirjanpitolaisten ja tilinpäätöksen laatimista koskevien muiden säännösten ja määräysten mukaisesti. Tilinpäätös antaa kirjanpitolaisten tarkoitetulla tavalla oikeat ja riittävät tiedot konsernin sekä emoyhtiön toiminnan tuloksesta ja taloudellisesta asemasta. Tilinpäätös konsernitalinpäätöksineen voidaan vahvistaa sekä vastuuvapaus myöntää emoyhtiön hallituksen jäsenille sekä toimitusjohtajalle tarkastamaltamme tilikaudelta. Hallituksen esitys jakokelpoisten varojen käsittelystä on osakeyhtiölain mukainen.

Vantaalla maaliskuun 17. päivänä 2005

Tilintarkastus LOGOS Oy
KHT-yhteisö

Juha Lindholm
HTM

Jukka Havaste
KHT

corporate governance

hallinnointiperiaatteet

Beltonin hallinnoinnissa noudatetaan osakeyhtiölakia, arvopaperimarkkinalainsäädäntöä ja julkisen osakeyhtiön hallinnointiin liittyviä viranomaismääräyksiä sekä yhtiöjärjestystä. Belton otti käyttöön 1.7.2004 HEX Oyj:n, Keskuskauppakamarin ja Teollisuuden ja Työnantajain Keskusliiton suosituksen mukaisen Corporate Governance -ohjeistuksen. Belton noudattaa suositusta kokonaisuudessaan.

yhtiökokous

Beltonin ylintä päätösvaltaa käyttävät osakkeenomistajat yhtiökokouksessa, joka kokoontuu vähintään kerran vuodessa. Varsinainen yhtiökokous pidetään vuosittain hallituksen määräämänä päivänä kesäkuun loppuun mennessä. Varsinainen yhtiökokous päättää hallituksen jäsenten määrästä ja valitsee jäsenet vuodeksi kerrallaan. Yhtiökokouksen toimivaltaan kuuluvat myös yhtiöjärjestyksen muuttaminen, tilinpäätöksen hyväksyminen, osingon määrästä päättäminen ja tilintarkastajien valinta.

hallitus

Varsinainen yhtiökokous valitsee hallitukseen kolmesta kuuteen jäsentä ja enintään yhtä monta varajäsentä. Hallituksen jäsenten toimikausi päättyy vaalia ensiksi seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä.

Hallituskauden 2004 hallituksessa on viisi jäsentä. Hallitus koostuu sekä yhtiön suurimmista omistajista, jotka ovat päätoimisesti yhtiön palveluksessa, että ulkopuolisista asiantuntijoista, joilla on monipuolista liike-elämän kokemusta ja tuntemusta. Yksi jäsenistä on Beltonin toimitusjohtaja. Corporate governance -suosituksen mukaan hallituksen jäsenten enemmistön on oltava riippumattomia yhtiöstä. Beltonin hallituksen viidestä jäsenestä kolme, Ari Lahti, Jyrki Paulin ja Sakari Ropponen, ovat yhtiöstä riippumattomia.

Laissa ja yhtiöjärjestyksessä erikseen mainittujen tehtävien lisäksi Beltonin hallitus vastaa työjärjestyksensä mukaisesti seuraavista asioista:

- Vahvistaa yhtiön pitkän aikavälin tavoitteet ja strategian.
- Hyväksyy yhtiön toimintasuunnitelman, budjetin ja rahoitussuunnitelman ja valvoo niiden toteutumista.
- Käsittelee ja hyväksyy osavuosikatsaukset ja tilinpäätöksen.

- Päättää yksittäisistä suurista ja strategisesti merkittävistä investoinneista, kuten yritysostoista ja liiketoimintojen ostoista ja luopumisista.
- Nimittää toimitusjohtajan ja päättää hänen palkkaeduistaan.
- Vahvistaa riskienhallinta- ja raportointimenettelyn.
- Laatii osinkopolitiikan.
- Perustaa tarvittaessa valiokuntia tehostaakseen hallitustyöskentelyä.

Beltonin hallitus kokoontui vuoden 2004 aikana 15 kertaa. Näistä kokouksista kolme oli puhelinkokouksia. Jäsenten keskimääräinen osallistumisprosentti kokouksiin oli 96. Hallitus arvioi vuosittain toimintaansa ja työskentelytapojaan itsearviointilomakkeen pohjalta.

hallituksen palkkiot ja etuudet

Hallituksen palkkioista päättää varsinainen yhtiökokous. Hallituksen jäsenille on 5.4.2004 alkaen maksettu kokouspalkkioina 1 000 euroa kuukaudessa. Toimitusjohtajalle ja varatoimitusjohtajalle ei makseta korvausta hallituksen jäsenyydestä eikä kokouksista.

Hallituskaudelta 3.4.2003 - 5.4.2004 hallitukselle ei maksettu rahallisia palkkioita. Hallituksen kolmelle jäsenelle, jotka eivät ole työsuhteessa konserniin, myönnettiin 3.4.2003 Beltonin optio-ohjelma 2002:n optioita 10 000 kappaletta kullekin.

toimitusjohtaja

Belton-Yhtiöiden toimitusjohtaja huolehtii yhtiön operatiivisesta hallinnosta hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaan. Toimitusjohtajan etuisuuksiin kuuluu lakisääteinen eläke. Työsopimuksen mukaan toimitusjohtajan irtisanomisaika on kolme kuukautta. Sopimuksessa ei ole erillistä irtisanomiskorvausta.

Belton-Yhtiöiden toimitusjohtajana on vuodesta 1999 alkaen toiminut KTM Heikki Vienola. Toimitusjohtajan palkka tilikaudella 2004 oli 42 050 euroa.

konsernin johdon organisaatio ja palkkiot

Konsernin toimitusjohtaja ja tytäryritysten toimitusjohtajat muodostavat keskeisimmän johdon organisaation. Konsernin toimitusjohtaja ja varatoimitusjohtaja tapaavat tytäryritysten seitsemää toimitusjohtajaa säännöllisesti. Tytäryritysten toimitusjohtajat johtavat operatiivista liiketoimintaa. Merkittävät päätökset, kuten suuret

investoinnit, hyväksytetään konsernin toimitusjohtajalla. Jokaisella yksiköllä on oma taloushallintonsa. Konsernin tasolla taloushallinnosta vastaa konsernin talousjohtaja. Konsernin viestinnästä ja sijoittajasuhteista vastaa IR-johtaja.

Konsernin toimitusjohtajaa lukuun ottamatta konsernin johdolle maksettiin vuonna 2004 rahapalkkaa 611 000 euroa ja luontoisetuja 21 000 euroa. Tulospalkkioita ei maksettu kuluneella tilikaudella lainkaan. Konsernin varatoimitusjohtajalle ei ole maksettu palkkaa konsernin varatoimitusjohtajuudesta.

tilintarkastajat

Belttonilla on kaksi tilintarkastajaa, jotka ovat toimineet yhtiön tilintarkastajina vuodesta 1999. Tilintarkastajat ovat KHT-yhteisö Tilintarkastus Logos Oy päävastuullisena tilintarkastajanaan Jukka Havaste, KHT sekä Juha Lindholm, HTM. Tilintarkastajat eivät omista Beltton-Yhtiöt Oyj:n osakkeita.

Beltton-konsernin tilintarkastajille maksettiin vuonna 2004 tilintarkastuspalkkioita yhteensä 43 570 euroa. Lisäksi heille maksettiin tilintarkastukseen liittymättömistä palveluista 5 730 euroa.

riskien hallinta ja sisäinen tarkastus

Hallitus ja toimitusjohtaja päättävät toimintaperiaatteista, joilla ohjataan koko konsernin toimintaa. Liiketoimintayksiköiden johtajat ja sisäinen tarkastaja vastaavat siitä, että näitä periaatteita noudatetaan.

Konsernissa tehtiin vuonna 2004 riskikartoitus, jossa suurimmat riskit määriteltiin niiden merkittävyyden ja todennäköisyyden mukaan asteikolla 1- 5. Riskit on jaettu strategisiin, operatiivisiin, markkina- ja teknisiin riskeihin. Osa-alueiden seurannasta vastaavat erikseen nimetyt henkilöt. Hallitus seuraa kuuden kuukauden välein riskien minimoimiseksi tehtyjen toimenpiteiden toteutumista. Vuonna 2004 kiinnitettiin erityistä huomiota tulostiedon aikatauluun. Kuukausitason operatiivista raportointia nopeutettiin ja tehostettiin entisestään. Puhtaana myyntiorganisaationa Belttonin todennäköisimmät ja merkittävimmät riskit ovat henkilösidonnaisia.

Tärkeintä riskienhallintaa on avainhenkilöiden sitouttaminen ja pätevän myyntihenkilöstön saatavuuden varmistaminen. Vuonna 2005 uusiin rekrytointitapoihin panostetaan voimakkaasti.

Belttonin 19 tytäryritystä toimivat omilla kassavirroillaan. Tarvittaessa tytäryritysten on mahdollista saada lisäahoitusta konsernilainan muodossa. Konsernilla on kymmeniä tuhansia asiakkaita. Konsernin suurimman asiakkaan vaikutus liikevaihtoon on kuitenkin vain alle kolme prosenttia. Tytäryritykset analysoivat itse omat asiakastappionsa ja hoitavat itsenäisesti aktiivisen luotonvalvonnan. Luottotappiot ovat liikevaihtoon suhteutettuna vähäiset. Konsernin talousjohtaja seuraa tytäryritysten taloushallinnon hoitamista ja vastaa muun muassa valuutariskien ja korkoriskien seurannasta. Beltton ei tee spekulatiivisia valuutta- tai korkokauppoja.

Konsernin tytäryritykset hoitavat itsenäisesti IT-riskien hallinnan.

Beltton-Yhtiöt Oyj:n sisäinen tarkastaja vastaa vuosittain laadittavasta tarkastussuunnitelmasta ja sen toteuttamisesta. Hallitus hyväksyy vuoden alussa kuluvaan vuoteen koskevan tarkastussuunnitelman. Sisäinen tarkastaja esittää raporttinsa säännöllisesti suoraan hallitukselle.

sisäpiirihallinnon keskeiset menettelytavat

Beltton-Yhtiöt Oyj noudattaa Helsingin Pörssin 1.3.2000 voimaan tullutta sisäpiiriohjetta, joka perustuu Rahoitustarkastuksen antamaan ohjeeseen pörssiyritysten arvopaperimarkkinalain soveltamisesta. Beltton-Yhtiöt Oyj pitää sisäpiirirekisteriään Suomen Arvopaperikeskus Oy:n SIRE-järjestelmässä. Yhtiö päivittää verkkosivuilleen sisäpiiriläistensä tiedot säännöllisesti neljä kertaa vuodessa.

Pysyvät sisäpiiriläiset eivät saa käydä kauppaa Beltton-Yhtiöt Oyj:n liikkeeseen laskemilla arvopapereilla 14 vuorokauden aikana ennen tilinpäätöstiedotteen ja osavuositiedon julkistamista (ns. suljettu ikkuna). Pysyvän sisäpiirirekisterin lisäksi Belttonilla on käytössä myös hankekohtaiset sisäpiirirekisterit.

hallitus ja johtajisto

Heikki Vienola



Ari Lahti



Sakari Ropponen



Ari Pikkarainen



Jyrki Paulin

hallituksen kokoonpano 31.12.2004

- Ari Lahti**, s. 1963, valtiotieteiden lisensiaatti
- Belttonin hallituksen puheenjohtaja vuodesta 2000
 - ICECAPITAL Pankkiiriliike Oy:n toimitusjohtaja ja hallituksen jäsen vuodesta 1999
 - Oy Veikkaus Ab:n hallituksen jäsen vuodesta 2002
 - Mandatum Pankkiiriliikkeen toimitusjohtaja 1998 – 1999
 - omistus vuoden 2004 lopussa:
 - 10 000 kpl Belttonin osakkeita eli 0,15 % osakkeista ja äänistä
 - 30 000 optio-oikeutta

- Jyrki Paulin**, s. 1953, ekonomi
- Belttonin hallituksen jäsen vuodesta 2000
 - Eera Finland Oy:n partneri vuodesta 2001. Hallituksen jäsen 2001 – 2003, hallituksen puheenjohtaja vuodesta 2003
 - A & L Management Oy:n perustajaosakas ja toimitusjohtaja 1986 – 1995, hallituksen puheenjohtaja 1995 – 2001 ja vuodesta 2003
 - Mercuri International Oy:n konsulttijohtaja ja osakas 1980 - 1986
 - omistus vuoden 2004 lopussa:
 - 9 000 kpl Belttonin osakkeita eli 0,14 % osakkeista ja äänistä
 - 30 000 optio-oikeutta

- Ari Pikkarainen**, s. 1958, ylioppilas
- Belttonin hallituksen jäsen vuodesta 1999
 - Beltton-Yhtiöt Oy:n varatoimitusjohtaja vuodesta 1999
 - Suomen Rader Oy:n, Naxor Finland Oy:n, Visual Globe Oy:n ja Active Office Finland Oy:n toimitusjohtaja vuodesta 1994
 - Akro Oy:n myyntipäällikkö 1990 - 1994
 - Oy Eric Rahmqvist Ab:n myyntipäällikkö 1984 - 1989
 - omistus vuoden 2004 lopussa:
 - 1 381 745 kpl Belttonin osakkeita eli 21,25 % osakkeista ja äänistä

- Sakari Ropponen**, s. 1957, ekonomi
- Belttonin hallituksen jäsen vuodesta 2000
 - Linedrive Oy:n konsultti ja toimitusjohtaja vuodesta 1994
 - Mercuri International Oy:n myynnin ja markkinoinnin konsultti 1985 - 1994
 - omistus vuoden 2004 lopussa:
 - 9 000 kpl Belttonin osakkeita eli 0,14 % osakkeista ja äänistä
 - 30 000 optio-oikeutta

- Heikki Vienola**, s. 1960, kauppatieteiden maisteri
- Belttonin hallituksen jäsen vuodesta 1999
 - Beltton-Yhtiöt Oy:n toimitusjohtaja vuodesta 1999
 - Arena Center Oy:n hallituksen puheenjohtaja vuodesta 1994
 - omistus vuoden 2004 lopussa:
 - 2 558 255 kpl Belttonin osakkeita eli 39,34 % osakkeista ja äänistä

konsernin johtajisto 31.12.2004

Heikki Vienola

- s. 1960, kauppatieteiden maisteri
- Belttonin hallituksen jäsen vuodesta 1999
- Beltton-Yhtiöt Oyj:n toimitusjohtaja vuodesta 1999
- Vinstock Oy:n perustaja, yhtiön palveluksessa vuodesta 1984
- Arena Center Oy:n hallituksen puheenjohtaja vuodesta 1994
- omistus vuoden 2004 lopussa:
 - 2 558 255 kpl Belttonin osakkeita eli 39,34 % yhtiön osakkeista ja äänistä

Ari Pikkarainen

- s. 1958, ylioppilas
- Belttonin hallituksen jäsen vuodesta 1999
- Beltton-Yhtiöt Oyj:n varatoimitusjohtaja sekä Active Office Finland Oy:n, Naxor Finland Oy:n, Suomen Rader Oy:n ja Visual Globe Oy:n toimitusjohtaja
- Akro Oy: myyntipäällikkö 1990 – 1994
- Oy Eric Rahmqvist Ab:n myyntipäällikkö 1984 – 1989
- omistus vuoden 2004 lopussa:
 - 1 381 745 kpl Belttonin osakkeita eli 21,25 % osakkeista ja äänistä

Veijo Ågerfalk

- s. 1959
- Beltton Svenska AB:n toimitusjohtaja vuodesta 1998
- Beltton Svenska AB:n Country Manager 1993 – 1998
- Liftpolen AB:n toimitusjohtaja ja osakas 1990 – 1993
- omistus vuoden 2004 lopussa:
 - 20 000 kpl Belttonin osakkeita eli 0,31 % osakkeista ja äänistä
 - 5 000 optio-oikeutta

Jussi Heino

- s. 1967, ylioppilas
- Looks Finland Oy:n toimitusjohtaja vuodesta 1999
- Cap&Cap Oy:n myyntiedustaja 1995 – 1999
- omistus vuoden 2004 lopussa:
 - 1 800 kpl Belttonin osakkeita eli 0,03 % yhtiön osakkeista ja äänistä

Juhani Jaakkola

- s. 1949, ylioppilas
- Everyman Oy:n, Officeman Oy:n ja Office Solutions Oy:n toimitusjohtaja vuodesta 1992
- Akro Mats Mattingin perustaja 1989
- Sun-Flex Oy:n perustaja 1987
- omistus vuoden 2004 lopussa:
 - 50 056 kpl Belttonin osakkeita eli 0,77 % osakkeista ja äänistä

Tommi Kortelainen

- s. 1967, kauppatieteiden maisteri
- KB-tuote Oy:n toimitusjohtaja vuodesta 2001
- KB-tuote Oy:n myyntijohtaja 1999 – 2001
- KB-tuote Oy:n projektipäällikkö 1995 – 1999
- Kansallisosakepankki 1989 – 1995
- omistus vuoden 2004 lopussa:
 - 6 000 kpl Belttonin osakkeita eli 0,09 % osakkeista ja äänistä

Jari Seppälä

- s. 1956
- Wulff Oy Ab:n toimitusjohtaja 2.8.2004 alkaen
- Showtime, Saudi Arabia, Regional Sales Director 2000 – 2004
- Duni & Havi Oy:n toimitusjohtaja 1998 – 2000
- omistus vuoden 2004 lopussa:
 - 200 kpl Belttonin osakkeita eli 0,003 % osakkeista ja äänistä

Jarkko Vehviläinen

- s. 1965, yo-merkonomi
- Beltton Oy:n ja Vinstock Oy:n toimitusjohtaja 26.4.2004 alkaen
- Beltton Oy:n ja Vinstock Oy:n varatoimitusjohtaja 2003 – 2004
- Beltton Oy:n ja Vinstock Oy:n myyntijohtaja 2002 – 2003
- yhtiön palveluksessa vuodesta 1988
- omistus vuoden 2004 lopussa:
 - 2 000 kpl Belttonin osakkeita eli 0,03 % osakkeista ja äänistä

Liinu Lehto-Seljavaara

- s. 1969, kauppatieteiden maisteri
- Beltton-Yhtiöt Oyj:n IR-johtaja vuodesta 2004
- Beltton-Yhtiöt Oyj:n hallituksen sihteeri vuodesta 2000
- Beltton-Yhtiöt Oyj:n sijoittajasuhdepäällikkö 2000 – 2004
- Beltton Svenska AB:n yhteyspäällikkö 1998 – 1999
- yhtiön palveluksessa vuodesta 1996
- omistus vuoden 2004 lopussa:
 - 1 800 kpl Belttonin osakkeita eli 0,03 % osakkeista ja äänistä
 - 5 000 optio-oikeutta

Petri Räsänen

- s. 1965, kauppatieteiden maisteri
- Beltton-Yhtiöt Oyj:n talousjohtaja 3.1.2005 alkaen
- Beltton-Yhtiöt Oyj:n sisäinen tarkastaja 2004
- KB-tuote Oy:n talousjohtaja 2000 – 2004
- Cronvall Oy:n talouspäällikkö ja johtoryhmän jäsen 1993 – 2000
- Cron-Trading Oy:n vt-talouspäällikkö 1991 – 1993
- ei Beltton-Yhtiöt Oyj:n optioita tai osakkeita

tietoja osakkeenomistajille

yhtiökokous

Belton-Yhtiöt Oyj:n yhtiökokous järjestetään keskiviikkona 6.4.2005 klo 15 alkaen osoitteessa: Radisson SAS Seaside Hotel, Ruoholahdenranta 3, Helsinki.

Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeen omistajalla, joka on viimeistään 24.3.2005 merkitty osakkeenomistajaksi Suomen Arvopaperikeskus Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon ja joka on ilmoittautunut yhtiökokoukseen viimeistään perjantaina 1.4.2005.

Yhtiökokoukseen voi ilmoittautua

- sähköpostitse osoitteeseen:
liinu.lehto-seljavaara@belton.fi
- faksilla numeroon (09) 523 393
- kirjeitse osoitteeseen:
Belton-Yhtiöt Oyj, Yhtiökokous,
Manttaalitie 12, 01530 Vantaa.

osinko vuodelta 2004

Belton-Yhtiöt Oyj:n hallitus esittää yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 2004 jaetaan osinkona 0,16 euroa osakkeelta. Yhtiökokouksen päättämä osinko maksetaan osakkaalle, joka on osingonjaon täsmäytyspäivänä 11.4.2005 merkitty Suomen Arvopaperikeskus Oy:n pitämään osakasluetteloon. Hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että osinko maksetaan 18.4.2005.

taloudelliset tiedotteet

Vuoden 2005 aikana Belton-Yhtiöt Oyj julkistaa taloudellisia tiedotteita seuraavasti:

Tilinpäätöstiedote vuodelta 2004	10.2.2005
Osavuositiedote tammi-maaliskuulta	10.5.2005
Osavuositiedote tammi-kesäkuulta	10.8.2005
Osavuositiedote tammi-syyskuulta	10.11.2005

Belton-Yhtiöt Oyj julkaisee tiedotteet suomeksi ja englanniksi pörssitiedotteena sekä yhtiön internet-sivuilla www.belton.fi. Vuosikertomus julkaistaan painotuotteena suomeksi ja englanniksi. Vuosikertomus on myös nähtävillä pdf-tiedostona yhtiön internet-sivuilla sekä tilattavissa osoitteesta **info@belton.fi**.

sijoittajaviestinnän yhteyshenkilö

Belton-Yhtiöt Oyj:n sijoittajasuhteissa teitä palvelee IR-johtaja Liinu Lehto-Seljavaara,
p. (09) 5259 0050 tai gsm 040 537 3964.

active office**finland oy**

riihimiehentie 7
01720 vantaa
p. (09) 276 4820
f. (09) 8559 1100

belttön-yhtiöt oyj

manttaalitie 12
01530 vantaa
p. (09) 5259 0050
f. (09) 523 393

belttön oy

manttaalitie 12
01530 vantaa
p. (09) 525 9000
f. (09) 523 393

everyman oy

valurautantie 12
00700 helsinki
p. (09) 825 6150
f. (09) 8256 1535

kb-tuote oy

merimiehenkatu 36 d
00150 helsinki
p. (09) 478 822
f. (09) 4788 2345

looks finland oy

riihimiehentie 7
01720 vantaa
p. (09) 849 4210
f. (09) 8494 2133

naxor finland oy

riihimiehentie 7
01720 vantaa
p. (09) 777 1989
f. (09) 8559 1100

suomen rader oy

riihimiehentie 7
01720 vantaa
p. (09) 777 1383
f. (09) 8559 1100

torkkelin paperi oy

vesijärvenkatu 15
15140 lahti
p. (03) 751 5115
f. (03) 752 5119

vinstock oy

manttaalitie 12
01530 vantaa
p. (09) 525 9090
f. (09) 523 393

visual globe oy

riihimiehentie 7
01720 vantaa
p. (09) 276 4060
f. (09) 8559 1100

wulff oy ab

manttaalitie 12
01530 vantaa
p. (09) 8704 6336
f. (09) 8704 6300

belttön svenska ab

åkerbärsvägen 26
61110 nyköping
sweden
tel. +46 155 29 26 00
fax +46 155 29 26 05

office solutions

svenska ab
åkerbärsvägen 26
61110 nyköping
sweden
tel. +46 155 20 51 70
fax +46 155 20 51 75

belttön a/s

jutulveien 4
3614 kongsberg
norway
tel. +47 32 73 24 71
fax +47 32 72 00 19

kb eesti oü

regati pst 1-5p
11911 tallinn
estonia
tel. +372 6 398 742
fax +372 6 398 745

Partners for Better Business
BELTTON
Belton-Yhtiöt Oy

www.belton.fi