

**OY TEBOIL AB**  
**SUOMEN PETROOLI OY**

# Sisältö



## Vuosi 2004

Yhtiöt lyhyesti	3
Pääjohtajan katsaus	4
70 vuotta	6
Yhtiöiden toiminta	7

## Tilinpäätökset

Tuloslaskelmat	14
Taseet	16

## Palveluksessaanne

Yhtiöiden johto	18
Yhteystiedot	19

## Oy Teboil Ab:n ja Suomen Petrooli Oy:n keskeisiä tunnuslukuja

		2004	2003	2002	2001	2000
Myynti	1 000 t	1 919	1 969	1 884	1 737	1 648
Markkinaosuus	%	23,2	23,0	22,3	21,7	20,1
Liikevaihto	milj. €	1 152	1 054	951	945	1 121
Käyttökate	milj. €	32	19	25	14	24
Poistot	milj. €	14	13	14	13	13
Nettokorot	milj. €	1	1	1	0	0
Muut tuotot/kulut	milj. €	0	0	0	0	3
Verot	milj. €	6	3	5	2	6
Tilikauden tulos	milj. €	13	9	13	10	14
Investoinnit	milj. €	16	18	15	13	13
Varastosäiliötilavuus	1 000 m <sup>3</sup>	415	395	395	395	604
Huoltamat ja jakeluasemat	kpl	288	283	278	288	296
Henkilöstö vuoden lopussa	henkilöä	359	357	377	375	417

# Yhtiöt lyhyesti

Oy Teboil Ab ja Suomen Petrooli Oy - Finska Petroleum Ab ovat sisaryhtiöitä, jotka ovat toimineet Suomen markkinoilla yli 70 vuotta. Suomen Petrooli perustettiin Viipurissa 1932 ja Teboil Helsingissä 1934, joten viime vuosi oli Teboilin 70-juhlavuosi.

Sisaryhtiöiksi yhtiöt tulivat 1948, mistä lähtien niillä on ollut yhteinen johto ja pääkonttori Helsingissä. Yhtiöiden keskinäinen työnjako on vakiintunut siten, että Teboil harjoittaa öljy- ja energiatuotteiden markkinointia, myyntiä, jakelua ja huoltoasematoimintaa Suomessa.

Suomen Petrooli vastaa öljytuotteiden hankinnasta, varastoinnista ja kuljetuksista sekä valmistaa Teboilin markkinoimat ja myymät voiteluaineet.

Yhtiöiden toiminta-ajatuksena on olla tehokas, asiakasläheinen ja toimintaympäristönsä muutoksiin nopeasti reagoiva öljy-yhtiö.

Teboil on vakiinnuttanut asemansa toiseksi suurimpana öljy-yhtiönä Suomessa. Sen markkinaosuus öljytuotteiden myynnistä kulutukseen on 70-luvulta saakka ollut yli viidennes, vuonna 2004 se oli 23,2 %.

Yhtiö on täydenpalvelun öljytalo, jonka tuotevalikoimaan kuuluvat liikenteen poltonesteet, kevyt ja raskas polttoöljy, nestekaasu, voiteluaineet ja autokemikaalit.

Toiminnan keskeiset osa-alueet on organisoitu neljäksi liiketoimintayksiköksi: suoramyynti-, huoltamo-, voiteluaine- ja nestekaasuliiketoimintayksiköksi. Voiteluaineysyksiköllä on Haminassa oma nykyaikainen tehdas, joka valmistaa voiteluaineita ja rasvoja niin moottoriajoneuvojen kuin työkoneiden ja teollisuuden tarpeisiin.

Öljytuotteita ja niihin liittyviä palveluja markkinoidaan yksityisille kuluttajille, yrittäjille, teollisuudelle, kunnille ja valtion laitoksille. Yhtiöllä on valtakunnallinen huoltamoketju ja dieselauto-maattiverkosto.

Öljytuotteet hankitaan sekä kotimaisilta että kansainvälisiltä öljymarkkinoilta. Pitkän yhteistyön myötä syntyneet hyvät suhteet öljyjalostamoihin takaavat korkean laatutason yhtiön markkinoimille öljytuotteille.

Yhtiön strategiana on olla kannattava tuloksen tekijä ja toinen johtavista öljy-yhtiöistä Suomessa.

Panostamalla asiakaslähtöiseen toimintaan, korkealaatuisiin tuotteisiin, toimivaan logistiikkaan ja omaan jakeluverkostoon yhtiö pystyy vastaamaan yritys- ja kuluttaja-asiakkaiden sekä myös ajan haasteisiin.

## **Yhtiön toimintaa ohjaavia keskeisiä arvoja ovat:**

### **Asiakasläheisyys:**

Olemme sekä henkisesti että fyysisesti lähellä asiakasta. Toimimme asiakaslähtöisesti ja olemme helposti lähestyttäviä.

Kenttäorganisaatiomme sekä laaja jakelu- ja varastoverkostomme mahdollistavat alueellisen läsnäolon ja paikallisten erityisolojen tuntemisen.

### **Inhimillisuus:**

Kunnioitamme asiakkaitamme sekä heidän toiveitaan, tarpeitaan ja arvojaan. Arvostamme kollegoitamme ihmisinä ja työnsä osaavina ammattilaisina.

### **Vastuullisuus:**

Kehittyvänä organisaationa ja työnantajana yhtiömme kantaa vastuunsa toimintaympäristöstään sekä työntekijöistään. Organisaation jäsenenä tunnemme vastuamme koko yhtiön toiminnasta ja pyrimme työllämme tehokkaasti ratkaisemaan asiakkaidemme ongelmia.

### **Laatu:**

Operatiivinen laatu: Noudatamme kaikessa toiminnassamme yhtiömme määrittelemiä eettisiä ja moraalisia arvoja pyrkien tekemään työmme parhaalla mahdollisella tavalla.

Tekninen laatu: Pohjosiin olosuhteisiin soveltuvat korkealaatuiset tuotteemme, räätälöity palvelutarjonta, toimiva logistiikka sekä tuotannon laatu- ja ympäristöjärjestelmä takaavat korkeatasoisen tuote- ja palvelutarjontamme. Panostamme laadun seurantaan ja sen jatkuvaan kehittämiseen.

## Pääjohtajan katsaus



Ennätyksellisen korkealle nousseet raakaöljyn- ja öljytuotteiden maailmanmarkkinahinnat saavuttivat huippunsa lokakuussa 2004. Suurimpana syynä tähän oli maailmantalouden kasvu sekä ennusteet kasvun jatkumisesta. Öljytuotteiden kysyntä lisääntyi vuonna 2004 yli kolmella prosentilla. Kysynnän lisääntyminen nosti raakaöljyn tuotannon neljä prosenttia edellistä vuotta suuremmaksi. Myös hintakehitys oli noususuuntainen koko vuoden. Pohjanmeren Brent-raakaöljyalaadun hinta vaihteli 30 ja 50 dollarin välillä barrelilta. 50 dollarin raja ylittyi lokakuussa, minkä jälkeen maailmanmarkkinahinta laski 40 dollarin tuntumaan.

Öljyn kysyntään vaikutti erityisesti talouskasvun voimakkuus Aasiassa. Esimerkiksi Kiinan öljynkulutus lisääntyi yli 15 %, ja se nousi siten toiseksi suurimmaksi öljyn käyttäjäksi USA:n jälkeen. Kiinassa tapahtuneen voimakkaan autokannan kasvun katsottiin vaikuttaneen bensiinin ja dieselin kohonneisiin maailmanmarkkinahintoihin. Öljyn osuus maailman energiankulutuksesta on nyt noin 40 prosenttia ja öljynkulutuksen ennustetaan edelleen kasvavan. Asiantuntijoiden mukaan öljyvarat tulevat riittämään, sillä uusia esiintymiä löydetään

ja vanhat pystytään nykYTEKNOLOGIAN avulla entistä tarkemmin hyödyntämään. Öljyn ja öljytuotteiden hintaheilahtelut pysyvät suurina myös kuluvana vuonna.

Suomen talouskasvu oli vuonna 2004 odotettua vahvempaa, mikä puolestaan vauhditti investointeja muutaman heikon vuoden jälkeen. Kokonaistuotannon kasvu 3,7 % perustui vilkkaaseen kotimaiseen kysyntään. Tämä heijastui teollisuuden ja tavarankuljetusten aktiivisuuteen, mikä lisäsi varsinkin dieselin kysyntää.

Kotitalouksien käytettävissä olevat reaalitytulot lisääntyivät 4,5 %. Ansiotason nousu ja erilaiset verojärjestelyt lisäsivät ostovoimaa, mikä kohdistui varsinkin ns. puolikestäviin tavaroihin kuten kodinkoneet ja viihde-elektronikka. Uusia henkilöautojakin rekisteröitiin noin 143 000 kpl. Autoala piti myyntitulosta positiivisena, vaikkei se yltänyt edellisen vuoden autoveron alennuksen aiheuttamaan myyntipiikkiin. Paketti- ja kuorma-autokanta sen sijaan uusiutui edellistä vuotta vilkkaammin.

Hyvä taloustilanne edisti myös yhtiön liikennepolttoaineiden kysyntää. Teboilin dieselöljyn

myyntimäärä lisääntyi liki kymmenen prosenttia ja bensiinin yli kolme prosenttia; molemmat ovat huomattavasti alan kehitystä korkeampia arvoja.

Koko öljyala on viime vuosina investoinut voimakkaasti erilaisiin ympäristön suojelua ja turvallisuutta edistäviin projekteihin, joita on meneillään eri toimintaloikoilla tuotekehityksestä menetelmäparannuksiin. Öljytuotteita kehitetään jatkuvasti yhä ympäristömyötäisempään suuntaan. Viime vuosi toi uudet rikittömät liikennepolttoaineet jakeluverkostoomme. Syyskuun alusta käyttöön otettu tuotemuutos asetti suuria vaatimuksia tuotteen toimitusprosessille, mutta muutos saatiin vietyä läpi kitkattomasti yhtiömme jakeluketjun kaikissa vaiheissa.

Jo edellisenä vuonna yhtiömme sai päätökseen laajan jakelu- ja varastoverkostoa koskeneen ympäristöturvallisuusprojektin. Kaikille huolto- ja automaattiasemille on laadittu yhtiön omat rakentamisstandardit, joissa entistä tarkemmin otetaan huomioon öljytuotteiden käsittelyn turvavaatimukset. Vuosittain suoritettavan turvatarkastuksen yhteydessä käydään läpi huoltoasemien, A- ja D-automaattien tekninen turvallisuus sekä asemien turvallinen hoito yhdessä kauppiaiden ja automaattiasemien hoitajien kanssa.

Öljyn maa- ja merikuljetusten turvallisuus on niin ikään jatkuvan kehityksen kohteena. Tavoitteena on kehittää ja yhdenmukaistaa ajoneuvon turvallisuusjärjestelmä lastaus- ja purkaustilanteissa. Yhtiö järjestää vuosittain säiliöautojen kuljettajille koulutustilaisuuksia, joissa paneudutaan teknisiin uudistuksiin ja öljytuotteiden käsittelyyn niin varastoilla kuin jakelupisteissä. Kaikki yhtiön ajoja suorittavat säiliöautot turvatarkastetaan vuosittain. Jakelutiessä ilmenneet ongelmat ja viat rekisteröidään ja analysoidaan. Vuonna 2004 yhtiön tietoon ei tullut yhtään merkittävää ympäristövahinkoa missään osassa öljytuotteiden käsittelyketjua.

Yhtiö on mukana myös öljyalan yhteisessä Soili-projektissa, joka tähtää käytöstä poistettujen huoltoasemien maaperän tehokkaaseen kunnostamiseen sekä Höylä-projektissa, jonka tavoitteena on päästöjen ja energiankulutuksen pienentäminen öljylämmityksessä.

Markkinaosuutemme ovat olleet kasvussa viimeisen viiden vuoden ajan. Kokonaismarkkinaosuus kipusi 23,2 prosenttiin ja uusia ennätysiä tehtiin bensiinin, dieselin ja kevyen polttoöljyn markkinaosuuksissa. Myös nestekaasun ja voiteluaineiden osuudet paranivat edellisestä vuodesta. Kun myös taloudellinen tulos oli kohtuullinen, voinen todeta tyydytyksellä, että Teboilin 70. juhluvuosi meni suunnitellusti. Kiitos menestyksestäamme kuuluu uskollisille asiakkaillemme, jotka ovat luottaneet tuotteisiimme ja palveluumme. Ilman hyviä yhteistyökumppaneitamme, Teboil-kauppiaita ja ammattitaitoista henkilökuntaamme emme olisi saavuttaneet myynti- ja tulostavoitteitamme.

Uuden vuoden jo ollessa hyvässä vauhdissa, yhtiömme ovat uusien mahdollisuuksien edessä. 23.3.2005 solmitulla kaupalla sekä Teboilin että Suomen Petroolin koko osakekanta siirtyi uuden omistajan, OAO Lukoilin haltuun. Lukoil on eräs maailman suurimmista öljyalan yrityksistä. Kauppa vahvistaa yhtiömme toimintaedellytyksiä Suomen markkinoilla, parantaa öljytuotteiden saatavuutta ja avaa uusia mahdollisuuksia yhtiömme kehittämiseen sen eri toimintasarjoilla. Niin asiakkaamme, yhteistyökumppanimme, Teboil-kauppiat kuin henkilökuntamme voivat katsoa luottavaisin mielin tulevaisuuteen.



**Boris Diyachenko**

Pääjohtaja

Oy Teboil Ab – Suomen Petrooli Oy

## 70 vuotta



Syyskuun 4. päivänä tuli 70 vuotta kuluneeksi siitä, kun suomalainen merikapteeni Mauritz Skogström perusti Helsinkiin bensiinin myyntiyhtiön Trustivapaa Bensiini Oy – Trustfri Bensin Ab:n, joka 1966 sai nykyisen nimensä Teboilin.

Vaativammasta varastohallista Herttoniemessä ja kioskeista tai kärryistä tapahtuneesta bensiinikampanien myynnistä kasvoi vuosien mittaan varteenotettava öljy-yhtiö. Sotien jälkeen 40-luvulla yhtiö kasvoi voimakkaasti, sillä jälleenrakennuskaudella öljyn kysyntä ja kulutus lisääntyivät.

Toiminnan laajentaminen vaati lisää pääomaa, ja niinpä silloiset omistajat Göran Ehrnrooth ja Rafael Rahikainen ratkaisivat rahoitustarpeen pyytämällä myyntitarjoukset useilta kansainvälisiltä öljy-yhtiöiltä.

Parhaan tarjouksen teki V/O Sojuznefteexport, jonka omistukseen Suomen Petrooli oli siirtynyt jo 1946.

Näin yhtiöistä tuli sisaryhtiöitä vuonna 1948. 50-luku oli voimakasta kehityskautta yhtiön historiassa. Varastoverkosta laajeni ja uusia funkkistyyllisiä huoltoasemia rakennettiin eri puolelle Suomea. Myös tuotevalikoimaan otettiin uusia tuotteita. Kevyen polttoöljyn tuonti ja myynti alkoi 1959. Teollisuuden energiatarve lisääntyi koko ajan. Raskas polttoöljy otettiin 1962 tuotevalikoimaan ja pian siitä tuli todellinen menestystuote, myyntimäärien monikymmenkertaistuessa. Oma voiteluainetuotanto käynnistyi 1962 Herttoniemessä. 60-luvulla alkoi myös nestekaasun tuonti ja myynti. Yhtiön markkinaosuudet kasvoivat ja se ohitti sekä Esson että Shellin. Nykyisen asemansa Teboil vakiinnutti 70-luvulla, josta lähtien yhtiön markkinaosuus on ollut vähintään viidennes Suomen öljytuotemyynnistä.

”Teboil on yhtiönä oleellinen osa Suomen energiataloutta ja täten myös tärkeä kansantaloudellemme ja ihmisten hyvinvoinnille. Yhtiön 70-vuotiseen historiaan liittyy luonnollisesti myös Suomen historia. Teboilista on tullut tunnettu ja tunnustettu osa Suomen kansantaloutta”, totesi eduskunnan varapuhemies Ilkka Kanerva juhlapuheessaan, kun yhtiö vietti 70. vuosipäiväänsä asiakkaiden ja yhteistyökumppanien kanssa.



Vuosi 2004 toi tullessaan suuria heilahteluja poltonesteiden hintoihin ja rajua hintakilpailua niin bensiini- kuin dieselmarkkinoille. Poikkeuksellisen lämpimät ja sateiset säät vaikuttivat polttoöljyjen käyttötarpeeseen. Toisaalta taloudellinen tilanne oli varsin hyvä, teollisuuden käyttöaste korkea ja kotitalouksien kulutuskysyntä pysyi hyvänä, mikä takasi Teboilille varsin hyvän myyntituloksen, vaikka öljytuotteiden myynti Suomessa laskikin 1,8 % Teboilin edustamissa tuotteissa. Kokonaisuutena Teboilin 70. juhlavuosi oli menestyksellinen, sillä tuotteidemme markkinaosuudet nousivat jo viidentenä peräkkäisenä vuotena ja kokonaismarkkinaosuus kohosi 23,2 prosenttiin.

### **Lämmitystarve vuonna 2004 edellisvuotta vähäisempi**

Keuyen polttoöljyn kulutus Suomessa pieneni 7,6 % vuodesta 2003. Teboilin myynnin volyyymi laski vain 1,3 %, joten laskevien kokonaismarkkinoiden vallitessa Teboil onnistui kasvattamaan osuuttaan myynnissä. Markkinaosuus nousi 1,7 %-yksikköä ja oli 26,6 %.

Keuyen polttoöljyn keskimääräinen kuluttajahinta oli noin 5 senttiä/litra korkeammalla kuin vuotta aikaisemmin. Suurimmillaan hintaero oli edelliseen vuoteen verrattuna lokakuussa 2004, jolloin polttoöljy maksoi noin 17 senttiä per litra enemmän kuin edellisen vuoden vastaavan kuukauden keskiarvo. Varsinkin loppuvuodesta asiakkaat pyrkivät siirtämään ostojaan, ja odottelivat hintojen kääntymistä laskuun.

Keuyen polttoöljyn kulutuksesta valtaosa menee lämmitykseen, joten lämpötilojen vaikutus tuotteen kysyntään on merkittävin yksittäinen tekijä. Lämmitystarve vuonna 2004 oli vain 92 % pitkäaikaiseen keskiarvoon verrattuna, mihin vaikutti varsinkin alku- ja loppuvuoden lämmityskaudella normaalia lämpimämpi sää.

Suomessa on nykyisin runsaat 250 000 öljylämmitteistä pientalokiinteistöä, eli neljännes pientaloista lämmitetään öljyllä. Tuoreen tutkimuksen mukaan öljylämmiteinen pientalokanta on kasvusuunnassa, sillä öljylämmitys kasvattaa suosiotaan uudisrakentajien keskuudessa ja viime vuosista poiketen yhä useampi öljylämmitteisen omakotita-

## Toiminta 2004



lon remontoija pysyy entisessä lämmitystavassaan.

Öljylämmitys on edelleen hinnaltaan erittäin kilpailukykyinen lämmitysmuoto, vaikka viimeaikainen keskustelu raakaöljyn hinnasta on saattanut luoda toisenlaista mielikuvaa. Öljylämmitys on tilastojen mukaan pitkällä juoksulla hyvin hintakilpailukykyinen verrattuna muihin pientalojen lämmitysmuotoihin, vaikka raakaöljyn hinnassa olisikin välillä sille tyyppillisiä hetkellisiä hintapiikkejä.

Öljylämmittäjillä on nykyään monia uusia mahdollisuuksia säästää energiaa ja kustannuksia. Ikääntyneiden lämmityslaitteiden vaihtaminen nykyaikaisiin laitteisiin tuo kymmenien prosenttien säästöt, samoin esimerkiksi aurinkoenergian hyödyntäminen öljyn rinnalla, mihin nykyaikaiset laiteratkaisut antavat mahdollisuuden. Myös öljyalan, kauppa- ja teollisuusministeriön ja ympäristöministeriön välinen energiansäästösopimus on antanut vauhtia vanhojen öljylämmitysjärjestelmien uusimiseen.

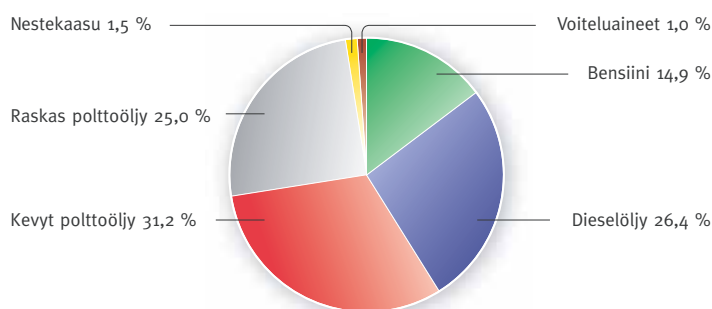
Kevyttä polttoöljyä käytetään myös maa- sekä metsäkoneurakoinnissa ja maataloudessa. Maataloudessa kevyttä polttoöljyä käytetään viljan kuivatukseen. Vuonna 2004 korjuukausi oli normaalia sateisempi, joten polttoöljyn käyttö viljan kuivaamiseen kasvoi tavallista suuremmaksi.

### Raskaan polttoöljyn kulutus laski lämmitystarpeen vähentyessä

Raskaan polttoöljyn kulutus Suomessa väheni yhteensä 4,9 %. Vähärikkisen raskaan polttoöljyn, jota käytetään pääasiassa lämmitykseen ja sähkön tuotantoon, kulutus pieni tältäkin enemmän eli 9,3 %, mihin vaikutti lämmin sää ja alhainen sähkön hinta avoimilla pohjoismaisilla sähkömarkkinoilla. Etupäässä teollisuuden käyttämän normaali-rikkisen tuotteen kulutus kuitenkin lisääntyi 18,2 %. Tämä oli seurausta viime vuonna vallinneesta teollisuuden korkeasta käyttöasteesta.

Teboilin päätuotteet ovat vähärikkisiä polttoöljyjä. Näiden myynti laski 11,5 %. Yhtiön markkinaosuus vähärikkisessä polttoöljyssä aleni hieman ja oli 47,4 %. Molemmat tuotteet yhteenlaskettuna markkinaosuus oli 40,4 %. Teboil säilytti omat merkittävät asiakkaansa, mutta näiden asiakkaiden raskaan polttoöljyn tarve pieni keskimääräistä kulutusta enemmän.

Teboilin päätuotteiden myynti kulutukseen (1 862 300 tonnia)





Raskaan polttoöljyn kulutusta korvattiin biopolttoaineilla, pääasiassa puulla ja turpeella. Vuoden 2004 aikana otettiin käyttöön useita uusia lämpölaitoksia. Suunnitteilla on ainakin parikymmentä uutta lämpölaitosta tai voimalaa, jotka käyttävät puupohjaisia polttoaineita. Tämä kehitys vaikuttaa raskaan polttoöljyn käyttöön. Öljyalan ennusteen mukaan raskaan polttoöljyn kulutus tulee laskemaan vuosittain lähes 2 % tämän vuosikymmenen loppuun saakka.

#### **Talouden kasvu heijastui myös kuljetussuoritteisiin**

Dieselöljyn kulutus kasvoi 4,4 % vuodesta 2003. Kuljetussuoritteiden määrä oli edelleen kasvussa, mihin myötävaikutti voimakkaana jatkunut talouden kasvu. Vuotta 2004 leimasi dieselöljyn maailmanmarkkinahintojen nousu varsinkin loppuvuodesta ja osin myös voimakkaat hintavaihtelut. Korkeimmillaan hinnat olivat lokakuussa, mutta joulukuussa ne kääntyivät laskuun. Nouseva hintatrendi kiristi dieselöljyn hintakilpailua myös ammattiliikenteessä, jonka kustannusrakenteessa dieselöljyllä on merkittävä osuus.

Teboil onnistui kovassa kilpailutilanteessa nostamaan dieselöljyn markkinaosuutta 1,1 %-yksikköä 24,6 prosenttiin. Markkinointitoimenpiteiden lisäksi jakeluverkoston kehitys edisti markkinaosuuden kasvua.

Teboil avasi useita uusia, raskasta liikennettä palvelevia D-automaatteja eri puolella Suomea. Vuoden lopussa raskaan liikenteen D-automaatteja oli 196 kpl. Näistä lähes jokainen myy vuodenajan mukaan kesä- ja talvilaatuista dieselöljyä sekä yli 130 automaattia myös moottoripolttoöljyä. Verkoston kehittämistä tullaan jatkamaan myös seuraavina vuosina. Ammattiliikenteen D-kortilla voi tankata Teboil-verkostossa jo yli 400 paikassa, kun lasketaan mukaan myös huoltoasemien yhteydessä olevat automaattit.

Teboilin laatupolitiikan keskeisenä periaatteena on tarjota asiakkaille korkealaatuisia, Suomen ilmastoon ja eri vuodenaikoihin soveltuvia diesellaatuja, jotka tuovat myös säästöä ammattiliikenteen asiakkaille. Dieselöljyn laatupolitiikassa tapahtui 1.9.2004 muutos, kun Suomessa siirryttiin entistä vähärikkisempään tuotteeseen. Laatumuutos asetti

suuria haasteita öljy-yhtiöiden logistisille ketjuille, mutta Teboilissa muutos vietiin läpi suunnitellusti kaikilla varastoilla ja jakelupisteissä. Laatumuutoksen myötä rikin määrä dieselöljyssä putosi 50 milligrammasta 10 milligrammaan, joten Suomen tieliikenteen rikkipäästöjen odotetaan vähentyvän käytännössä kokonaan.

Kevyen polttoöljyn myyntiä työkonekäyttöön edisti koneyritysten kohtuullinen työtilanne. Koneurakointia vauhdittivat suuret maanrakennusurakat mm. Kerava-Lahti ratahanke sekä Lahti-Heinola moottoritien rakentaminen. Tässä asiakasryhmässä kevyen polttoöljyn kulutus lisääntyi edelliseen vuoteen verrattuna.

Moottoripolttoöljyn käyttö kasvoi tasaisesti koko vuoden ajan. Tuote korvaa lämmitysöljyn osuutta työkonekäytössä sitä mukaa, kun konekanta uusiutuu. Useimpien uusien työkoneiden moottorivalmistajat edellyttävät käytettäväksi dieseltasoista polttonestettä.

#### **Laivapolttoöljyn tankkausmarkkinat muutoksessa**

Ulkomaanliikenteen laivapolttoöljyjen markkinat Suomessa olivat vuonna 2003 noin 670 000 tonnia ja vuonna 2004 noin 535 000 tonnia. Valtaosa laivapolttoaineesta on normaalirikkistä raskasta polttoöljyä.

Viime vuosien aikana sekä kevyen että raskaan polttoöljyn ostot Suomesta ovat laskeneet. Jo yli puolet ulkomaan liikenteessä olevasta suomalaisesta aluskannasta ostaa bunkkerinsa ulkomailta. Tallinnan, Pietarin, Saksan ja Benelux-maiden hintataso verrattuna Suomeen on jatkuvasti ollut 5–20 USD/tonni halvempi. Tämä hintaero näyttää jatkuvan, joten on epätodennäköistä, että toimitusmäärät lisääntyisivät Suomessa ainakaan lähitulevaisuudessa.

Ulkomaankaupan laivaliikenne on kaiken kaikkiaan lisääntynyt Suomessa. Voidaankin ennustaa, että käyttömäärän tarve pysyy kutakuinkin samana myös tulevana vuosina. Rahtimäärät ja aikataulukysymykset ovat kuljetusyrityksille yhä tärkeämpiä. Kuljetuksia on optimoitava ja rahtitilaa ei jätetä tyhjäksi turhan suurien polttoainemäärien vuoksi.

Teboilin markkinaosuus ulkomaan bunkkerikaupassa putosi raskaan polttoöljyn osalta, mutta

## Toiminta 2004



kasvoi kevyessä polttoöljyssä verrattuna edelliseen vuoteen.

Päätös rikkipitoisuuden vähentämisestä meriliikenteessä on tehty ja 1.6.2006 alkaen rikkiraja on tämän päivän 3,5 tilavuusprosentin sijasta 1,5 tilavuusprosenttia. Laatumuutos tuo tullessaan uusia mielenkiintoisia haasteita. Useista muista toimittajista poiketen Teboililla on vähärikkinen tuote ja logistiikka periaatteessa olemassa koko maassa. Jäämme mielenkiinnolla seuraamaan kilpailijoidemme aktiviteettejä sekä kotimaassa että ulkomailla.

### **Bensiinin myynti uuteen ennätykseen**

Bensiinin myynti Suomessa kasvoi 1,7 % edellisestä vuodesta 2 512 miljoonaan litraan. Myyntimäärä kasvoi jo neljäntenä peräkkäisenä vuotena. Kulutuksen kasvu johtui liikennesuoritteen ja autokannan kasvusta. Myös kevyen liikenteen dieselöljyn kulutus kasvoi voimakkaasti. Tehokkaalla dieselmotorilla varustetut henkilöautot ovat lisänneet suosiotaan kuluttajien keskuudessa suorituskykynsä ja taloudellisuutensa takia.

Suuret vaihtelut polttoaineiden hinnoissa ja raju hintakilpailu luonnehtivat vuoden 2004 tapahtumia. 95-oktaanisen bensiinin keskihinta huoltamoilla oli korkeimmillaan lokakuussa 120 snt/l ja alhaisimmillaan tammikuussa 107 snt/l. Dieselöljyn keskihinta huoltamoilla vaihteli lokakuun 95 snt/l ja helmikuun 77 snt/l välillä. Vuoden 2004 alkupuoliskoa leimasikin ankara hintakilpailu bensiinissä sekä dieselöljyssä. Monin paikoin bensiinin ja dieselöljyn huoltamohinnat laskivat pitkäksi aikaa kannattavuusrajan alapuolelle. Rajun hintakilpailun syynä on alalle syntynyt ylikapasiteetti sekä uusien kilpailevien polttoainejakelukonseptien pyrkimys lisätä myyntiään. Markkinatilanne jatkuu kireänä myös tulevaisuudessa, kunnes alalla vallitseva polttoainejakelun ylikapasiteetti on purkautunut.

Huolimatta ankarasta kilpailutilanteesta Teboilin bensiinin myynti kasvoi 3,5 % vuoteen 2003 verrattuna. Teboil paransi myös bensiinin markkinaosuutta ja se oli vuoden lopussa 14,8 %. Huoltamoiden ja automaattiasemien kautta tapahtunut dieselöljyn myynti kasvoi myös erittäin voimakkaasti.

Huoltamomarkkinoinnissa jatkettiin omaa kanta-asiakasohjelmaa. Kanta-asiakkaille tarjotaan paitsi alennusta polttoaineista myös ostoetuja huoltamoilla myytävistä tuotteista ja palveluista. Aktiivisten kanta-asiakkaiden kuten myös sidosryhmäasiakkaiden määrä kasvoi edellisvuodesta. Muussa markkinoinnissa panostettiin erityisesti liikepaikoilla tehtäviin toimenpiteisiin, jotka huipentuivat syyskuussa, yhdessä kauppiaskunnan kanssa järjestettyyn Teboilin 70-vuotisjuhlakampanjaan.

Teboilin perusverkoston liiketoimintaa kehitettiin ns. full service -palvelukonseptin mukaisesti,



mikä sisältää myymälä- ja kahvio/ravintolatoiminnan lisäksi autonhuoltopalvelut, autotarvikemyynnin ja autonpesun.

Yhtiö panosti myös huoltamoverkoston liikepaikkojen ja niiden laatutason parantamiseen ja automaattiverkoston laajentamiseen.

Koko Teboil-verkosto täyttää Suomen ja EU:n ympäristönormit. Turvallisuuden parantamiseksi ja negatiivisten ympäristövaikutusten ehkäisemiseksi jatkettiin yhtiössä koko öljytuotteiden toimitusketjun kattavaa turvallisuusohjelmaa ja sen edellyttämää henkilöstön ja toiminnanharjoittajien valmennusta.

Suomen Tähtihovit Oy:n liikenneasemien liiketoiminta kehittyi positiivisesti vuonna 2004. Toiminnan piiriin vuoden 2004 lopussa kuuluivat Teboil Pirkanhovi Lempäälässä, Teboil Tähtihovi Heinolassa, Teboil Rantahovi Närpiössä, Teboil Rajahovi Vaalimaalla sekä uutena Teboil Lapinjärvi. Myös Vantaan Tammistoon alettiin rakentaa uutta liikenneasemaa. Teboilin konserniyhtiö Suomen Tähtihovit Oy operoi nämä suuren liikennevirran varrella olevat liikepaikat, kun taas muut huoltoasemat ovat Teboil-kauppiaiden hoidossa.

Huoltamoverkosto	2004	2003
Teboil-huoltamot	180	192
Automaattiasemat	102	84
Veneasemat	6	7
<b>Yhteensä</b>	<b>288</b>	<b>283</b>

### Komposiittipullot yleistyvät nestekaasun kotitalouskäytössä

Suomen nestekaasun markkinat kasvoivat 3,2 %-yksikköä. Teboil kasvatti myyntiään kaupallisilla markkinoilla 4,6 %, mutta voimakkaan kokonaiskasvun johdosta markkinaosuus nousi vain 0,1 %-yksikköä ja oli vuoden lopussa 10,4 %.

Yhtiöt toivat vuoden 2004 aikana yhteensä 34 500 tonnia nestekaasua: propaania ja butaania. Tuontimäärä lisääntyi 1 500 tonnia edelliseen vuoteen verrattuna. Tuonti tapahtui rautateitse, joko suoraan asiakkaille tai yhtiön Joensuussa sijaitsevaan Onttolan nestekaasuvastoon. Oma nestekaasutuonti on varmistanut tuotteen korkean laatutason.

Nestekaasu kasvatti suosiotaan teollisuusyritysten parissa. Bulk-toimitukset lisääntyivät ja uusia asiakkaita saatiin eri teollisuuden aloilta. Yritysiasiakkaamme arvostivat nestekaasukulutuslaitosten kokonaistoimituksia, jotka sisältävät säiliöt, putkistot, polttimot, suunnittelun ja lupa-asoiden hoidon. Osaavat yhteistyökumppanit, onnistuneet laiteratkaisut ja oikein suunnattu myyntityö helpottivat ratkaisua, jolla asiakkaan uudeksi polttoaineksi valittiin nestekaasu.

Teboil on pitkään pystynyt säilyttämään noin 30 prosentin markkinaosuuden pullotetun nestekaasun myynnissä kotitalouksille. Yhtiö on kehittänyt logistiikkaa ja palvelua, joiden avulla grillauskauden kysyntäpiikkien aikana toimitukset on saatu hoidettua kitkattomasti. Nestekaasugrillit ja erilaiset vapaa-ajan laitteet kuten lämmittimet ovat säilyttäneet suosionsa. Perinteisten 5 ja 11 kg teräspullojen lisäksi uutuustuotteen, 6 kg komposiittipullon markkinointi käynnistyi suunnitelman mukaisesti, vaikka kylmä ja sateinen kesä vähensi pullotetun nestekaasun myyntiä.

Nestekaasun myynnin kehitys näyttää tulevaisuudessa vakaalta. Vapaa-ajan käyttö tuo nestekaasua tunnetuksi laajemmille kuluttajapiireille ja teollisuuden erilaiset käyttökohteet lisäävät tasaisesti nestekaasun osuutta energiamarkkinoilla.

# Toiminta 2004



Voiteluainetehtas, Hamina.

## Teboil toiseksi suurin voiteluainemyyjä

Voiteluaineiden kokonaiskulutus laski Suomessa vuonna 2004 noin 2 prosenttia edellisestä vuodesta ja oli lähes 85 000 tonnia. Kotimaan voiteluainemarkkinat ovat olleet volyymiltaan useita vuosia laskussa, mikä johtuu lähinnä öljynvaihtovälien pidentymisestä. Erityisesti tämä on toteutunut moottoriöljyissä, joissa kokonaiskulutus laski 4,3 % vuonna 2004.

Voiteluaineiden valmistuksessa käytettävien raaka-aineiden jatkuva hinnannousu vuoden 2004 aikana teki toiminnastamme erittäin haastavaa. Supistuvista markkinoista ja kireästä kilpailusta huolimatta Teboil menestyi varsin hyvin. Kasvattimme lievästi kokonaismarkkinaosuuttamme, ja varsinkin merkittävän tuoteryhmän, moottoriöljyjen osuutta. Yhtiön markkinaosuus nousi 0,2 %-yksikköä 22,2 prosenttiin. Moottoriöljyissä nousua oli 1,2 %-yksikköä ja markkinaosuus oli 26,3 %. Voiteluainemyyntimme kotimaahan oli yhteensä liki 19 000 tonnia.

Markkinaosuuden kasvuun vaikuttivat myyntitoiminnan kehityshankkeet, joiden avulla

pystyimme palvelemaan yhä laajempia asiakasryhmiä entistä paremmin. Tuotevalikoimamme kattaa erilaisten kuluttajien ja yritysasiakkaiden voiteluainetarpeet. Vastataksemme teollisuuden erityistarpeisiin, olemme ottaneet myyntiin myös kattavan valikoiman metallintyöstönesteitä.

Vientimarkkinoilla menestyimme melko hyvin, vaikka etenkin Venäjän markkinoilla vallitsi kireä kilpailutilanne johtuen epäedullisesta Euro-valuutan vaihtokurssista US dollariin nähden. Voiteluainetehtaan organisaatiota vahvistettiin vastaamaan yhä kasvavien vientitoimitusten tarpeita.

Voiteluainetehtaalla oli vuonna 2004 käynnissä useita kehityshankkeita ja resursseja kohdennettiin sekä prosessien että tuotevalikoiman ja tuotteiden laadun kehittämiseen. Useiden tuotteiden laatua kehitettiin vastaamaan uusia laatuvaatimuksia. Voiteluainetehtaan yhteydessä toimiva laboratorio onkin eräs voiteluainetoimintamme kulmakivistä.

Teboilin voiteluainemyynti on kehittynyt viime vuosina alan yleistä kehitystä paremmin. Yhtiö on saavuttanut Suomen markkinoilla toiseksi suurimman voiteluainemyyjän aseman. Kokonaismarkkinoiden supistuminen ja teknisen kehityksen myötä voiteluaineille asetettavat uudet vaatimukset ovat jatkossa suuria haasteita liiketoiminnalle.

## Öljytuotehankinnat

Teboilin markkinoimien öljytuotteiden hankinnasta vastasi Suomen Petrooli. Yhtiö osti öljytuotteita kansainvälisiltä markkinoilta ja kotimaiselta jalostamolta, yhteensä 1,9 miljoonaa tonnia.

Merkittävin muutos edellisvuoteen verrattuna kohdistui liikennepolttonesteisiin, joiden maksimirikkipitoisuus rajattiin polttonesteiden valmisteverotuksesta voimaantulleessa laissa 10 mg/kg:hen 1.9.2004 alkaen. Lisäksi kertomusvuoden alussa tuli voimaan lämmitysöljyn osalta rikkipitoisuusmaksimi 1 000 mg/kg.

Öljytuotteiden hankintapäätösten tärkeimpänä kriteerinä oli, että niiden laadut vastaavat kaikkia Suomen markkinoiden laatuvaatimuksia.

Valtaosa tuonnista hoidettiin aikaisempien vuosien tapaan meritse. Pohjoismaiset sopimusvarustamat vastasivat lähinnä raskaan polttoöljyn

merituonnista. Öljytuotteita tuotiin myös rautateitse Venäjältä ja IVY-maista.

Suomen Petroolin oma säiliölaiva, M/T Tebo Olympia, oli aikarahdattuna koko vuoden. Alus kuljetti öljytuotteita sekä Itämerellä että Pohjois-Atlantilla.

### Logistiikka

Yhtiön varastoverkoston kuuluu seitsemän omaa varastoa, joista viisi sijaitsee rannikolla ja kaksi sisämaassa. Verkoston kautta käsiteltiin polttonesteitä vuoden aikana yli 1,7 miljoonaa tonnia.

Varastoinvestoinnit kohdistuivat pääosin rikkittömien tuotteiden käsittelyyn, millä taattiin tuotteiden saatavuus eri puolella maata siirryttäessä rikkittömiin liikennepolttoaineisiin. Lisäksi varastoilla parannettiin valvonta- ja turvajärjestelmiä.

Öljytuotteiden kuljetukset asiakkaille suoritettiin omalla ja sopimussuhteisella säiliöautokalustolla. Kalustomäärää kasvatettiin hieman edellisvuodesta turvaamaan lämmitysöljyn voimakkaat kysyntähuiput. Samoin kuin varastoilla, rikkittömien

tuotteiden käyttöönotto merkitsi teknisiä muutoksia myös säiliöautokalustossa.

### Henkilöstö

Yhtiöissä oli vuoden lopussa vakituksessa työsuhhteessa yhteensä 359 henkilöä, joista 206 Teboilin ja 153 Suomen Petroolin palveluksessa. Henkilöstömäärä lisääntyi edelliseen vuoteen verrattuna kahdella hengellä.

Organisaation kehittämisen keskeinen osa-alue on henkilöstön kehittäminen. Ammatillisen osaamisen kehittäminen ja työmotivaation ylläpitäminen varmistavat yritykselle muuttuvissa olosuhteissa toimintakykyisen henkilöstön. Eri henkilöstöryhmille räätälöidyillä koulutusohjelmilla pyrittiin varmistamaan tarvittava osaaminen organisaation kaikilla tasoilla ja lisäämään toiminnan tehokkuutta.

Myös henkilöstön hyvinvointiin ja viihtyvyyteen yhtiö on panostanut. Henkilöstön käytössä on korkeatasoinen työpaikkaruokailu ja terveydenhuolto. Yhtiö tukee myös monipuolista harrastus- ja liikuntakerhojen toimintaa.

Dollarin kurssikehitys 2004



Raakaöljyn hintakehitys 2004



### Öljytuotteiden kulutusmyynti Suomessa vuonna 2004

		Koko maa		Teboil			
		Myynti	Muutos-%	Myynti	Muutos-%	Markkinaosuus-%	Muutos, %-yksikkö
Perustuotteet yhteensä	t	8 027 900	-1,8	1 862 300	-1,1	23,2	0,2
Bensiini	m <sup>3</sup>	2 511 800	1,7	370 600	3,5	14,8	0,3
Dieselöljy	m <sup>3</sup>	2 363 000	4,4	581 300	9,5	24,6	1,1
Kevyt polttoöljy	m <sup>3</sup>	2 580 900	-7,6	687 500	-1,3	26,6	1,7
Raskas polttoöljy	t	1 153 900	-4,9	465 700	-12,4	40,4	-3,5
Nestekaasu	t	268 200	3,2	27 800	4,6	10,4	0,2
Voiteluaineet	t	84 600	-2,0	18 800	-1,0	22,2	0,2

# Oy Teboil Ab

## Tuloslaskelma (1 000 €)

01.01.–31.12.	2004	2003
Liikevaihto	1 181 610	1 081 818
Liiketoiminnan muut tuotot	15	171
Materiaalit ja palvelut		
Ostot tilikauden aikana	-1 092 849	-993 735
Varastojen muutos	3 724	59
Ulkopuoliset palvelut	-34 643	-34 146
	-1 123 768	-1 027 822
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	-9 556	-9 660
Eläkekulut	-1 900	-2 536
Muut henkilöstökulut	-1 693	-1 856
	-13 149	-14 052
Poistot		
Suunnitelman mukaiset poistot	-10 117	-9 419
Liiketoiminnan muut kulut	-20 827	-22 150
LIIKEVOITTO	13 764	8 546
Rahoitustuotot ja -kulut	-969	-1 101
VOITTO ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	12 795	7 445
Tilinpäätössiirrot		
Poistoeron muutos	-675	2 168
Tuloverot	-3 824	-2 598
TILIKAUDEN VOITTO	8 296	7 016

# Suomen Petrooli Oy – Finska Petroleum Ab

## Tuloslaskelma (1 000 €)

01.01.–31.12.	2004	2003
Liikevaihto	502 031	458 054
Liiketoiminnan muut tuotot	5 865	6 212
Materiaalit ja palvelut		
Ostot tilikauden aikana	-492 605	-429 881
Varastojen muutos	7 290	-17 831
	-485 315	-447 713
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	-5 992	-5 980
Eläkekulut	-1 181	-1 465
Muut henkilöstökulut	-876	-821
	-8 050	-8 265
Poistot		
Suunnitelman mukaiset poistot	-3 487	-3 357
Liiketoiminnan muut kulut	-7 363	-7 591
LIIKEVOITTO	3 681	-2 660
Rahoitustuotot ja -kulut	1 873	2 400
TULOS ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	5 554	-260
Tilinpäätössiirrot		
Poistoeron muutos	1 022	2 686
Tuloverot	-2 110	-628
TILIKAUDEN VOITTO	4 466	1 798

# Oy Teboil Ab

**Tase** 31.12. (1 000 €)

<b>VASTAAVAA</b>	<b>2004</b>	2003
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>		
Aineettomat hyödykkeet		
Aineettomat oikeudet	3 550	2 482
Muut pitkävaikuttaiset menot	6 130	6 288
	9 681	8 770
Aineelliset hyödykkeet		
Maa- ja vesialueet	4 863	4 861
Rakennukset ja rakennelmat	27 816	28 047
Koneet ja kalusto	20 982	19 974
Muut aineelliset hyödykkeet	1 625	1 617
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat	255	645
	55 542	55 144
Sijoitukset		
Osakkeet ja osuudet	5 488	4 631
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>		
Vaihto-omaisuus		
Aineet ja tarvikkeet	15 468	11 744
Lyhytaikaiset saamiset		
Myyntisaamiset	100 341	87 868
Lainasaamiset	14 721	18 888
Muut saamiset	3 654	3 669
Siirtosaamiset	665	634
	119 382	111 058
Rahat ja pankkisaamiset	6 125	8 811
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>211 686</b>	<b>200 159</b>
<b>VASTATTAVAA</b>		
<b>OMA PÄÄOMA</b>		
Osakepääoma	4 370	4 370
Ylikurssirahasto	3	3
Edellisten tilikausien voitto	49 874	49 873
Tilikauden voitto	8 296	7 016
	62 543	61 261
<b>TILINPÄÄTÖSSIIRTOJEN KERTYMÄ</b>		
Poistoero	14 374	13 699
<b>PAKOLLISET VARAUKSET</b>		
Pakollinen varaus	300	300
<b>VIERAS PÄÄOMA, PITKÄAIKAINEN</b>		
Lainat rahoituslaitoksilta	14 070	19 433
<b>VIERAS PÄÄOMA, LYHYTAIKAINEN</b>		
Lainat rahoituslaitoksilta	9 328	9 544
Saadut ennakot	1 007	934
Ostovelat	104 629	91 029
Muut velat	301	297
Siirtovelat	5 135	3 664
	120 399	105 467
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>211 686</b>	<b>200 159</b>



# Suomen Petrooli Oy – Finska Petroleum Ab

**Tase** 31.12. (1 000 €)

<b>VASTAAVAA</b>	<b>2004</b>	2003
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>		
Aineettomat hyödykkeet		
Aineettomat oikeudet	61	58
Muut pitkävaikutteiset menot	875	1 131
	936	1 189
Aineelliset hyödykkeet		
Maa- ja vesialueet	1 084	1 084
Rakennukset ja rakennelmat	15 536	16 562
Koneet ja kalusto	8 784	8 148
Muut aineelliset hyödykkeet	1 312	1 439
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat	189	14
	26 905	27 247
Sijoitukset		
Osakkeet ja osuudet	1 335	1 335
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>		
Vaihto-omaisuus		
Aineet ja tarvikkeet	53 529	46 239
Lyhytaikaiset saamiset		
Myyntisaamiset	85 670	69 639
Lainasaamiset	13 766	17 816
Muut saamiset	3 239	2 430
Siirtosaamiset	8 689	2 774
	111 364	92 659
Rahat ja pankkisaamiset	473	2 678
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>194 542</b>	<b>171 346</b>
<b>VASTATTAVAA</b>		
<b>OMA PÄÄOMA</b>		
Osakepääoma	4 877	4 877
Edellisten tilikausien voitto	44 827	45 031
Tilikauden voitto	4 466	1 798
	54 171	51 706
<b>TILINPÄÄTÖSSIIRTOJEN KERTYMÄ</b>		
Poistoero	13 897	14 919
<b>PAKOLLISET VARAUKSET</b>		
Pakollinen varaus	380	380
<b>VIERAS PÄÄOMA, PITKÄAIKAINEN</b>		
Lainat rahoituslaitoksilta	11 012	14 846
<b>VIERAS PÄÄOMA, LYHYTAIKAINEN</b>		
Lainat rahoituslaitoksilta	12 753	8 969
Ostovelat	23 031	18 435
Muut velat	75 465	60 910
Siirtovelat	3 833	1 182
	115 082	89 496
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>194 542</b>	<b>171 346</b>

# Yhtiöiden johto

## Johtajat

Boris Diyachenko	pääjohtaja
Guri Petrunin	varapääjohtaja
Pekka Arte	talousjohtaja
Timo Linsiö	henkilöstöjohtaja
Kim Tuomolin	operatiivinen johtaja
Martti Suikkanen	suoramyyntiyksikön johtaja
Heikki Lenkkeri	huoltamoyksikön johtaja
Ossi Anttila	nestekaasuyksikön johtaja
Jukka Luotonen	voiteluaineyksikön johtaja
Pertti Tuominen	tuotantojohtaja, Haminan tehdas

## Osastopäälliköt

Emanuil Drakos	tuontiosasto
Matti Hämäläinen	lakiasianosasto
Kari-Pekka Manni	logistiikkaosasto
Jari Mäkinen	talousosasto
Carl Nelskylä	ympäristö, laatu, turvallisuus
Seppo Niskanen	rahoitus- ja kirjanpito-osasto
Krister Tamminen	atk-osasto
Leila Timgren	viestintäosasto
Yury Tyurin	vientipäällikkö, voiteluaineet

# Yhteystiedot

---

## **Oy Teboil Ab - Suomen Petrooli Oy**

Valtakunnallinen kutsunumero +358 (0) 204 7001

sähköposti [etunimi.sukunimi@teboil.fi](mailto:etunimi.sukunimi@teboil.fi)  
[www.teboil.fi](http://www.teboil.fi)

### **Pääkonttori**

Bulevardi 26, 00120 HELSINKI  
PL 102, 00121 HELSINKI  
Faksi (09) 643 856

### **Voiteluainetehdas ja laboratio**

Öljysatamantie 6, 49460 HAMINA  
Puh. 0204 700 650  
Faksi 0204 700 666

### **Tilauskeskus**

Yksityisasiakkaat	0800 183 300
Yrityisasiakkaat	0800 183 301
Beställningar	0800 183 20

**OY TEBOIL AB**  
**SUOMEN PETROOLI OY**