

TEBOIL-KONSERNIN VUOSIKERTOMUS 2007



## Sisältö

### Vuosi 2007

Konserni pähkinänkuoressa	2
Pääjohtajan katsaus	5
Markkinakehitys ja yhtiön toiminta	7

### Teboil-konsernin tilinpäätös

Tuloslaskelma	14
Tase	15
Rahoituslaskelma	16
Tilinpäätöksen liitetiedot	17
Tilintarkastuskertomus	18
Yhteystiedot ja jakeluverkosto	19

# Teboil-konserni pähkinänkuoressa

Teboil-konserni on täyden palvelun öljytalo, jonka tuotevalikoimaan kuuluvat liikenteen polttoaineet, kevyt ja raskas polttoöljy, nestekaasu, voiteluaineet ja kaikki niihin liittyvät palvelut.

Teboil-konsernin emoyhtiö on Oy Teboil Ab, joka omistaa kokonaisuudessaan tytäryhtiöt Suomen Petrooli Oy:n, Suomen Tähtihovit Oy:n ja Suomen Tähtiautomaatit Oy:n. Suomen Petrooli hoitaa öljytuotteiden hankinnan, kuljetukset ja varastoinnin. Suomen Tähtihovit vastaa suurten liikenneasemien toiminnoista ja Suomen Tähtiautomaatit JET-kaupan myötä yhtiölle siirryneistä automaattiasemista. Suomen Petrooli ja Suomen Tähtihovit tullaan fuusioimaan Oy Teboil Ab:n vuoden 2008 aikana.

Vuonna 1934 Helsingissä perustetulla Oy Teboil Ab:llä on vakiintunut asema Suomen öljymarkkinoilla. Se harjoittaa öljy- ja energiatuotteiden markkinointia, myyntiä, jakelua ja huoltoasematoimintaa Suomessa. Öljytuotteita ja niihin liittyviä palveluja markkinoidaan yksityisille kuluttajille, yrittäjille, teollisuudelle, kunnille ja valtion laitoksille.

Yhtiöllä on valtakunnallinen Teboil-huoltamoketju ja ammattiliikenteen D-automaattiverkosto. Teboil-huoltamoketjuun kuului vuoden lopussa 354 liikepaikkaa. Verkosto kasvoi merkittävästi vuoden 2007 aikana, kun JET-kaupan myötä saadut 49 automaattiasemaa sulautettiin Teboil-ketjuun Teboil Express -automaattiasemina. Ammattiliikennettä palvelee noin 400 tankkauspaikkaa, joista varsinaisia D-automaattiasemia on 214.

Teboil-voiteluaineet valmistetaan Haminan tehtaassa. Voiteluainetehdas ja laboratoriotoinnot siirtyivät 31.12.2007 LLK Finlandin hoitoon. LLK-International vastaa Lukoil-konsernissa voiteluaineiden valmistuksesta.

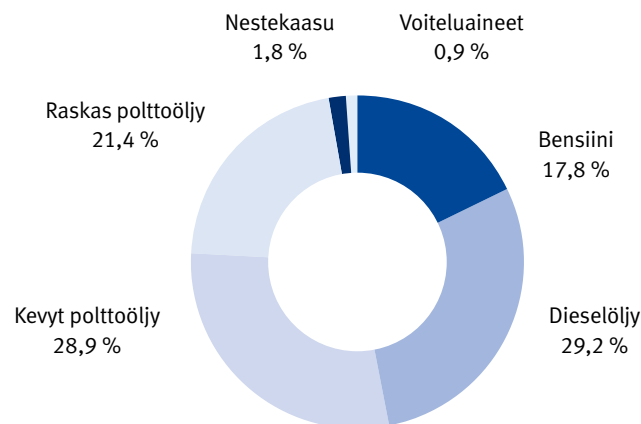
Konsernin **toiminta-ajatuksena** on olla tehokas, asiakasläheinen ja toimintaympäristönsä muutoksiin nopeasti reagoiva öljy-yhtiö.

Konsernin **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 kuluttajasiakkaiden sekä myös ajan haasteisiin.

Yhtiön keskeiset **arvot** ovat: asiakasläheisyys, inhimillisuus, vastuullisuus ja laatu.

Teboilin omistaja on 23.3.2005 lähtien ollut OAO Lukoil. OAO Lukoil on maailman suurimpia öljy-yhtiöitä. Se toimii 30 maassa ja sillä on yli 150 000 työntekijää. Yhtiöllä on maailman toiseksi suurimmat öljyvarannot ja se on kuudenneksi suurin öljyntuottaja. Lukoil listautui vuonna 2002 Lontoon pörssiin ensimmäisenä venäläisyhtiönä. Yhtiön strateginen kumppani on yhdysvaltalainen ConocoPhillips, joka omistaa Lukoilin osakkeista noin 20 %. Lukoililla on noin 6 000 huoltoasemaa, mm. 17 Euroopan maassa ja USA:ssa.

### Teboilin päätuotteiden myynti kulutukseen vuonna 2007 (2 044 000 tonnia)



#### Teboil-konsernin keskeisiä tunnuslukuja

		2007	2006	2005	2004	2003
Myynti	1 000 t	<b>2 044</b>	1 906	1 933	1 919	1 969
Markkinaosuus	%	<b>26,2</b>	24,5	23,7	23,2	23,0
Liikevaihto	milj. €	<b>1 727</b>	1 597	1 438	1 182	1 082
Käyttökate	milj. €	<b>37</b>	13	35	32	19
Poistot	milj. €	<b>16</b>	14	14	14	13
Nettokorot	milj. €	<b>-9</b>	4	0	1	1
Muut tuotot/kulut	milj. €	<b>0</b>	-5	0	0	0
Verot	milj. €	<b>0</b>	0	5	6	3
Tilikauden tulos	milj. €	<b>13</b>	-7	15	13	9
Investoinnit	milj. €	<b>74</b>	10	15	16	18
Varastosäiliötilavuus	1 000 m <sup>3</sup>	<b>435</b>	415	415	415	395
Huoltamat ja jakeluasemat	kpl	<b>354</b>	309	293	288	283
Henkilöstö vuoden lopussa	henkilöä	<b>520</b>	358	358	359	357

Teboil-konsernin luvut ovat vuodelta 2007. Vuoden 2003–2006 luvut ovat Teboilin ja Suomen Petroolin keskinäisiä lukuja.

#### Öljytuotteiden kulutusmyynti Suomessa vuonna 2007

		Koko maa myynti	Koko maa muutos, %	Teboil myynti	Teboil muutos, %	Markkinaosuus, %	Muutos, %-yksikkö
Perustuotteet yhteensä, kotimaa	t	7 825 300	0,6	<b>2 043 700</b>	7,2	<b>26,2</b>	1,7
Benssiini yhteensä	m <sup>3</sup>	2 481 400	-0,1	<b>484 800</b>	26,9	<b>19,5</b>	4,1
Dieselöljy yhteensä	m <sup>3</sup>	2 606 800	6,0	<b>705 600</b>	8,2	<b>27,1</b>	0,6
Kevyt polttoöljy yhteensä, kotimaa	m <sup>3</sup>	2 240 600	-5,5	<b>699 000</b>	2,9	<b>31,2</b>	2,6
Raskas polttoöljy yhteensä, kotimaa	t	1 009 100	-5,8	<b>437 900</b>	-1,2	<b>43,4</b>	2,0
Nestekaasu yhteensä	t	274 800	-6,6	<b>37 100</b>	8,6	<b>13,5</b>	1,9
Voiteluaineet yhteensä	t	77 900	-1,7	<b>18 300</b>	3,1	<b>23,5</b>	1,1

Teboil-konsernin luvut sisältävät JET:in 12 kuukauden myynnin.





Keskellä pääjohtaja Alexander Malanin. Vasemmalta operatiivinen johtaja Kim Tuomolin, talous- ja hallintojohtaja Jari Mäkinen, suoramyyntiliiketoiminnan johtaja Martti Suikkanen, varapääjohtaja Sergey Chikulaev, lakiasiaintohtaja Matti Hämäläinen ja huoltamoliiketoiminnan johtaja Ari Rajala.

# Pääjohtajan katsaus

## Öljytuotteiden kysynnän kasvu jatkui huippuhinnoista huolimatta

Raakaöljyn ja öljytuotteiden dollarimääräiset maailmanmarkkinahinnat lähes kaksinkertaistuivat vuoden 2007 aikana. Tuotantoa nopeampi kysynnän kasvu, heikentynyt dollari, Lähi-idän jännittänyt tilanne ja energiaan sijoittaminen saivat Brent-raakaöljyn käymään lähes 100 dollarin tasolla. Brent-raakaöljy maksoi vuonna 2007 keskimäärin 72,52 dollaria barreilta, mikä on 11 % enemmän kuin edellisenä vuonna, jolloin se maksoi keskimäärin 65 dollaria barreilta.

Hintakehityksestä huolimatta maailman öljynkulutus jatkoi edelleen kasvuaan vuonna 2007. Suurin osa kulutuksen kasvusta tulee Aasiasta ja Tyyneenmeren alueelta. International Energy Agency:n (IEA) mukaan maailman öljynkulutus oli 86 miljoonaa barreilia päivässä, mikä on 1,4 % enemmän kuin vuotta aikaisemmin. Vuonna 2008 maailman öljynkulutuksen on arvioitu kasvavan 87,2 miljoonaan barreiliin päivässä.

Öljyn ja kaasukondensaattien tuotanto pysyi lähes edellisen vuoden tasolla ja oli noin 85,6 miljoonaa barreilia päivässä. Suurin tuottaja on OPEC 41 % osuudellaan. Vuonna 2007 OPEC tuotti noin 0,2 miljoonaa barreilia enemmän kuin vuotta aikaisemmin.

## Hyvä talustilanne turvasi Suomen öljykaupan

Öljytuotteiden kotimaan myynti pysyi lähes edellisen vuoden tasolla. Vaikka öljytuotteiden hinnat seurasivat maailmanmarkkinahintojen nousua ja biopolttoainekeskustelu lainehti kiivaana, hyvä taloudellinen tilanne piti kysyntää yllä.

Talouden kasvu oli viime vuonna Suomessa nopeampaa kuin EU-maissa keskimäärin. EU-maiden bruttokansantuote kasvoi keskimäärin 2,9 %, kun kasvu Suomessa oli 4,4 % Tilastokeskuksen ennakkotietojen mukaan. Kansantalouden kysyntää lisäsivät sekä vienti, kulutus että investoinnit. Myös työllisyystilanne parani entisestään.

Muutamia varoitusmerkkejä oli nähtävissä. Vuoden 2007 aikana osakekurssit sahasivat, korot nousivat, raaka-aineiden hinnat heilahtelivat ja USA:n dollari heikentyi euroon nähden.

Loppuvuodesta Yhdysvaltain asunorahoituskriisin vaikutukset heijastui-

vat ympäri maailmaa ja aiheuttivat epävarmuutta myös Suomessa.

Vaikka kotitalouksien käytettävissä oleva tulo kasvoi viime vuonna nimellisesti 4 %, reaalisesti se oli vain 2,4 %. Velkaantumisen ylitti ensimmäisen keran yhden vuoden käytettävissä olevan tulon ja rahoitusaliijäämä kasvoi 8 miljardiin euroon.

## Yhtiö säilytti asemansa öljykaupan murroksen keskellä

Suomen öljykaupan rakenne koki suuria muutoksia kuluneen vuoden aikana. Yrityskaupat, joiden tuloksena ABC ja St1 jakoivat Esson ja Suomen JET-asetat siirtyivät Teboiliin omistukseen, muuttivat merkittävästi öljy-yhtiöiden keskinäisiä voimasuhteita. Kauppojen myötä yhtiöiden voimasuhteet ja jakeluverkoston rakenne muuttuivat, millä oli vaikutuksensa myös eri öljytuotteiden markkinaosuuksiin.

Teboil vahvisti asemaansa Suomen toiseksi suurimpana öljy-yhtiönä ja lisäsi osuuttaan sekä bensiinin että muidenkin öljytuotteiden myynnissä. Tähän vaikutti verkostomme laajentuminen Teboil Express -automaattiasemien sekä kahden suuren Hovi-aseman käynnistymisen myötä. Myös eri asiakasryhmille suunnatut kanta-asiakas- ja sidosryhmäjärjestelmämme olivat liiketaloudellisesti kannattavia.

Yhtiön tulos oli viime vuoden vaikeaan hinta- ja kilpailutilanteeseen nähden tyydyttävä.

## Yhteistyötä taiteen ja ympäristöprojektin saralla

Vuonna 2007 Teboil ja Lukoil solmivat kaksi merkittävää yhteistyösopimusta. Toinen koskee yhteistyötä Helsingin Taidemuseon kanssa. Sopimuksen mukaan Tretjakovin gallerian kokoelmista kootaan viiden näyttelyn sarja, joista ensimmäinen Maaginen Maisema avattiin 20.2.2008 Taidemuseo Meilahdessa.

Toinen yhteistyösopimus koskee SÖKÖ II -hanketta. Projektin tavoitteena on valmistaa toimintamalli suuren öljyonnettomuuden koordinointiin rannikon öljytorjunnasta vastaaville viranomaisille. Hanke koskee Uudenmaan, Länsi-Uudenmaan ja Itä-Uudenmaan pelastustoimialuetta eli koko Suomenlahden rannikkoaluetta itärajalta Hankoniemeen. SÖKÖ II -hanke toteutetaan

vuoden 2011 loppuun mennessä Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa.

## Teboil aloitti liiketoimintansa uudistamisen

Huoltamoliiketoiminnassa aloitettu konseptiuudistus vahvistaa Teboil-asemien lähialueiden palveluja ja tuo lisää asiakasvirtaa liikepaikoillemme. Yhteistyösopimukset Ruokakesko Oy:n, Rolls Family Oy:n, Jokes Family Oy:n ja Örum Oy:n kanssa antavat mahdollisuuden tarjota asiakkaillemme entistä monipuolisempia palveluja.

Noin 70 Teboil-huoltoasemalla aloittavat K-marketit lisäävät merkittävästi päivittäistavaratarjontaamme. Lisäksi asiakkaamme tulevat saamaan Plussa-kortitiedut. Rolls- ja Jokes-hampurilaiskonseptit monipuolistavat kahviotarjontaamme noin sadalla Teboil-huoltamolla.

Autoasi-tuotemerkin myötä takaamme jatkossakin Teboiliin huoltokeskuksille autojen huoltamisessa ja korjaamisessa tarvittavat laadukkaat varaosat ja tarvikkeet sekä nopeasti kehittyvän autotekniikan vaatiman teknisen tuen.

Tämän mittavan uudistuksen läpivienti vaatii noin kaksi vuotta ja edellyttää täyden panostuksen henkilöstöltämme, kauppiailtamme ja yhteistyökumppaneiltamme. Tulevan kesän ja syksyn aikana osa uusista palveluista on jo asiakkaidemme käytössä.

Konsernin organisaatiokenteet kokivat vuonna 2007 merkittäviä uudelleenjärjestelyjä, mikä luonnollisesti verotti henkilöstön voimavaroja. Haluan lämpimästi kiittää henkilökuntaamme sopeutumisen ja venymiskyvystä, jota se osoitti muutosten läpiviemisessä. Uskon, että nyt olemme entistä vahvempia kohtaamaan tulevat haasteet.

Haluan myös kiittää kauppiaskuntaamme, jonka yhdistys Tebo-Kauppiat ry juhli 40-vuotista toimintaansa joulukuussa. Historian kuluessa olemme kauppiaiden kanssa aina löytäneet yhteisen kielen ja ulospääsyn vaikeissakin tilanteissa.

Ja lopuksi haluan kiittää kaikkia asiakkaitamme ja yhteistyökumppaneitamme, jotka ovat luottaneet yhtiöömme ja mahdollistaneet liiketoimintamme menestymisen.

Alexander Malanin  
pääjohtaja





Teboilin säiliöautot tuovat  
lämmitysöljyä kotitalouksille noin  
130 000 kuormaa vuodessa.



# Markkinakehitys ja yhtiön toiminta

## Ilmasto ja vaihtoehtoiset energiaratkaisut olivat vuoden 2007 kestouutisia

Ilmastonmuutoksen torjunnasta ja energiapolitiittisesta suunnasta virisi viime vuoden aikana vilkas keskustelu, jossa keinot ja päämäärät olivat varsin ristiriitaisia. Erilaisten uusiutuvien energialähteiden lisäämisestä ja ilmastonmuutoksen torjunnasta puhuttaessa realismi ratkaisujen toteutustavoista jäi hämmästyttäväksi.

Suomessa käydyssä poliittisessa keskustelussa EU:n ilmasto- ja energiapaketista lämmitys ja erityisesti öljylämmitys nousi liian korostetusti esille. Voimakkaat julkiset fossiilisen öljyn käytön radikaalin vähennyksen osalta lämmityksessä ja sitä kautta päästöjen vähentäminen, antoivat väärän kuvan nykyisestä öljylämmityksestä. Omakotitalojen öljylämmityksen osuus on alle 2 % Suomen energiankulutuksesta, ja sen tuottamien hiilidioksidipäästöjen osuus 2,5 % fossiilisista hiilidioksidipäästöistä. Öljylämmityksen korvaaminen esimerkiksi lämpöpumppulämmityksellä vaatii arvioiden mukaan jopa 2–2,4 TWh:n vuotuisen sähköenergian lisätarpeen. Tarve on suurempi kuin esimerkiksi Olkiluodon rakenteilla olevan ydinvoimalan sähköteho.

Keskustelussa unohtuivat monet toimenpiteet, joita Suomen öljy-yhtiöt ovat tehneet vapaaehtoisesti ilmastonmuutoksen hillitsemiseksi ja energiankulutuksen vähentämiseksi. Vuodesta 1997 lähtien öljyala on osallistunut Höylä-energiänsäästöohjelmaan, joka osaltaan toteuttaa kansallista ilmastostrategiaa. Se on kauppa- ja teollisuusministeriön sekä ympäristöministeriön käynnistämä ohjelma, jonka tavoitteena on vuoteen 2010 mennessä vähentää pienkiinteistöjen öljynkulutusta

10 % vuoden 1997 tasosta. Viimeisten kymmenen vuoden aikana ohjelman toimenpitein on säästetty noin 8,3 terawattituntia, joka vastaa noin 250 000 öljylämmitystalon vuotuista kulutusta.

Vuoden 2007 joulukuussa öljyala sitoutui Höylä III -energiatohokkuusohjelmukseen. Sen tavoitteena on edelleen energiankulutuksen vähentäminen sekä tehostaa eri toimenpitein lämmitys- ja liikennepolttonesteiden käyttöä sekä myös uusiutuvien energiamuotojen hyödyntämisestä öljylämmityksessä. Ohjelman osapuolet, öljyala yhteistoimintajärjestöineen, kauppa- ja teollisuusministeriö sekä ympäristöministeriö, ovat sopineet konkreettiset ja numeraaliset tavoitteet energian säästölle, neuvonnalle ja kunnostukselle sekä uusiutuvien energiatuotteiden kytkemiseksi öljyn rinnalle ajanjaksolla 2008–2016.

## Teboilin kevyen polttoöljyn laatuun ja toimintamalleihin luotetaan laajasti

Suomessa vuosi 2007 oli ennätyksellisen lämmin. Ilmatieteen laitoksen mukaan maaliskuun keskilämpötila oli ennätyksellisen korkea ja leudon syksyn jälkeen joulukuun oli toisen kerran peräkkäin harvinaisen lämmin. Terminen talvi, jolloin vuorokauden keskilämpötila jää alle nollan, alkoi maan etelä- ja keskiosassa 5–9 viikkoa tavanomaisesta myöhemmin. Talvi jäi 60–80 päivää keskimääräistä lyhyemmäksi ja vähensi lämmityksen tarvetta. Lisäksi kuiva kesä ja alkusyksy vähensivät energiantarvetta maataloudessa, ja etenkin viljan kuivatuksessa.

Kevyen polttoöljyn keskimääräinen kuluttajahinta Suomessa Öljy- ja Kaasualan Keskusliiton mukaan oli 63,5 senttiä litralta, joka oli 0,3 c/l alhaisempi kuin vuonna 2006. Kuukausittainen

keskihinta oli korkeimmillaan marraskuussa, ollen 73,9 c/l.

Lämmin sää ja vähäinen maatalouden käyttö laski kevyen polttoöljyn kysyntää. Vastaavasti maanrakennussektorin myynti kasvoi hyvin johtuen alan korkeasta käyttöasteesta.

Kevyen polttoöljyn myynti kotimaan kulutukseen, joka sisältää lämmitysöljyn ja moottoripolttoöljyn, väheni kuluvan vuoden aikana 5,5 % ja oli reilut 2,2 miljoonaa m<sup>3</sup>. Teboilin myynti kasvoi kuitenkin laskevassa markkinassa 2,9 % ja oli 699 000 m<sup>3</sup>. Markkinaosuus nousi 2,6 %-yksikköä 31,2 prosenttiin.

Teboil vahvisti kakkossijaansa lämmitysöljy- ja moottoripolttoöljymarkkinoilla. Yhtiön osuus kevyen polttoöljyn toimituksista lämmitysöljyn pienkultajille sekä teollisuusasiakkaille kasvoi edelleen. Maatalousasiakkaille suunnatussa myynnissä Teboil ja Maatalouskeskus Oy aloittivat yhteistyön kesän 2007 aikana.

Teboilin extranet-tilauskanava lisäsi suosiotaan hintakyselyjen ja öljytilausten kanavana. Asiakaspalvelun laatua parannettiin organisoimalla uudelleen asiakaspalvelu- ja tilauskeskus.

## Diesel kasvattaa suosiotaan

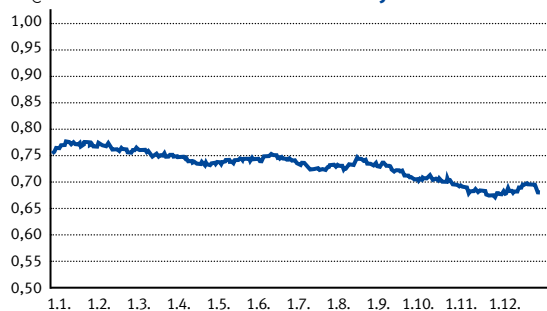
Dieselöljyn myyntiä kasvatti ensisijaisesti dieselmootoreiden yleistyminen henkilöautoissa. Myös talouden vahvana jatkunut kehitys ja siihen liittyvä maantiekuljetusten kasvu lisäsivät dieselöljyn myyntiä.

Toimialan merkittäviin muutoksiin liittyi biodieselin käyttöönoton valmistelut markkinoilla. Valtioneuvoston päätöksen mukaisesti liikennepolttoainien jakelijoilla on velvoite toimittaa vuonna 2008 vähintään 2 % biopolttoaineita jakelijan kulutukseen toimittamien moottoribensiinin, dieselöljyn ja

USD Raakaöljyn hintakehitys 2007 (Brent spot)



€ Dollarin kurssikehitys 2007





Teboilin Hovi-asemaverkoston kuuluu yhdeksän suurta liikenneasemaa. Vuoden 2008 syksyllä avataan uudet Hovit Oulun Kaakkuriin ja Suomusjärvelle.



biopolttoaineiden energiasisällön kokonaisuusmäärästä.

Biokomponenttien tarjonnan rajallisuus ja samalla kasvava kysyntä nosti voimakkaasti biopolttoaineiden maailmanmarkkinahintoja. Velvoitteen johdosta dieselöljyn hinta arvonlisäveroineen nousi vajaat 2 c/l. Dieselöljyn, kuten myös muiden liikenne- ja energiapolttonesteiden, verojen korotuksesta päätettiin vuoden 2007 hallitusohjelmassa.

Teboil laajensi vuoden 2007 aikana AdBlue®-ureavesiliuoksen jakeluverkostaan. AdBlue on lisäaine, jota tarvitaan SCR-dieseliteknologialla varustetuissa hyötyajoneuvoissa. AdBluen avulla täytetään pakokaasujen jälkikäsitelystä Euro 4- ja myös tulevien Euro 5 -pakokaasupäästönormien vaatimukset. Vuoden lopussa AdBlue-ureavesiliuosta oli mahdollista tankata 10 jakelupisteestä, jotka sijoituivat D-automaattien välittömään yhteyteen.

Noin viidennes ammattiliikenteen kustannuksista koostuu polttoaineesta. Tästä johtuen hintakilpailu säilyi alalla kovana. Verkoston laajuus ja tuotteen saatavuuden helppous ovat tärkeitä kilpailutekijöitä hinnalla ohella. Teboilin D-verkosto vahvistui entisestään, kun viime vuonna avattiin uudet D-automaatit Laitilaan, Honkajoelle, Ilmajoelle, Hyvinkäälle, Äänekoskelle sekä Helsingin Vuosaareen. D-automaatteja oli vuoden lopussa 214 kappaletta. Ammattiliikenteen D-korteilla voi tankata sopimushintaan myös Teboilin huoltomoverkostosta, joten tankkauspaikkoja on kaikkiaan yli 400.

Yhtiö jatkoi D-automaateillaan perinteistä laatupolitiikkaa, eli asiakkaat saavat keskeisinä talvikuukausina normaalin kesälaadun sijasta hyvän kylmäominaisuuden omaavaa erikoiskesälaatuja sekä tämän lisäksi talvilaatuja. Laatupolitiikka on tuonut ammattiliikenteelle kustannussäästöjä, koska suuren osan talvesta ammattiliikenne voi käyttää erikoiskesälaatuja.

Teboil säilytti vahvan kakkossijan ammattiliikenteen asiakkuussegmentissä. Dieselöljyn kulutus kokonaisuudessaan kasvoi 6 % ja oli 2,6 miljoonaa m<sup>3</sup>. Teboilin dieselmyynti kasvoi yleistä kehitystä vahvemmin ja markkinaosuus nousi 27,1 prosenttiin.

### **Teboil vahvasti osuutetaan raskaan polttoöljyn kotimaan kaupassa**

Raskaan polttoöljyn myynti on sidoksissa vallitseviin säätiloihin. Se on usein muun energiatuotannon varavoimana. Vuonna 2007 lauha sää vähensi raskaan polttoöljyn kysyntää, koska tuotetta käytettiin sähköntuotannossa tavallista vähemmän. Myyntiä laski myös metsäteollisuuden energiaratkaisut sekä tuotantokapasiteetin vähentäminen Suomessa.

Yli 94 % Teboilin kotimaan asiakkaille toimittamasta raskaasta polttoöljystä oli vähärikkistä, ympäristöstä vähäisempää raskaasta polttoöljyä. Tuotteeseen lisätty palamiskatalyytti vähensi myös merkittävästi hiukkaspäästöjä.

Teboilin asiakasmäärissä ei tapahtunut mainittavia muutoksia. Merkittävien yksittäisten sopimusten tehtiin Fortum Power and Heat Oy:n kanssa, jolla Teboil varmistaa noin sadan yksittäisen lämpölaitoksen raskaan polttoöljyn toimitukset.

Teboilin raskaan polttoöljyn myynti kotimaisille asiakkaille laski vuoteen 2006 verrattuna 1,2 %, ja oli noin 438 000 tonnia. Yleiskehitys markkinoilla oli myös laskusuuntainen, sillä tuotteen kotimaan myynnin lasku oli 5,8 % ja kokonaisuusmyynti noin miljoona tonnia. Teboilin markkinaosuus kasvoi 2 %-yksikköä ja oli vuoden lopussa 43,4 %.

### **Teboilin asema laivapolttoaineiden toimittajana vahvistui**

EU:n määräysten vuoksi raskaiden laivapolttoöljyjen rikkisisältöön liittyvät rajoitukset (3,5 % > 1,5 %) laajenivat syksyllä 2007 aikaisemman Itämeren alueen lisäksi Pohjanmerelle ja Englannin kanaaliin. Rikkimäärien alenemisen odotettiin aiheuttavan ongelmia vähärikkisten tuotteiden saatavuudessa varsinkin Euroopan suurissa satamissa. Huono saatavuus Euroopassa olisi todennäköisesti parantanut Suomen suhteellista kilpailukykyä, koska Suomessa vähärikkisen raskaan polttoöljyn jakeluun on olemassa hyvät edellytykset. Saatavuuden kanssa ei kuitenkaan tullut ennustettuja ongelmia. Keski-Euroopassa sekä myös useimmissa Itämeren satamissa vähärikkisistä tuotteista oli runsaasti tarjontaa, joka näkyi ulkomaisten kilpailijoiden hinnoittelussa.

Kilpailutilanne vaikutti Suomeen siten, että lisääntyneestä laivaliikenteestä huolimatta maassamme myytävien laivabunkkereiden määrät laskivat 23 % vuonna 2007 edelliseen vuoteen verrattuna. Kutistuneista kotimaisista markkinoista huolimatta Teboil onnistui lisäämään raskaiden laivapolttoaineiden myyntiä noin 6 % vuonna 2007. Teboilin markkinaosuus nousi 19,6 prosentista 27,2 prosenttiin. Tulos on viime vuosien kehitystyön ansiota. Yhtiö on panostanut laivapolttoöljyliiketoimintaan kehittämällä myyntityötä ja sitä tukevia teknisiä ratkaisuja sekä tehostamalla logistiikkaa. Teboilin asema tunnettuna ja hyvässä maineessa olevana laivapolttoaineiden toimittajana kaikissa Suomen satamissa on vahvistunut.

Suomen laivapolttoöljymarkkinoiden kutistuttua ainakin väliaikaisesti, Teboil onnistui myös vuoden 2007 aikana laajentamaan markkina-aluettaan Pohjois-Ruotsiin. Perinteisesti alueen satamissa on ollut puutetta laivabunkkerista. Toimittajat joutuvat tuomaan tuotteet kaukaa, sillä raskaita laivapolttoöljyjä ei varastoida Pohjois-Ruotsissa. Yhteistyössä Pohjois-Ruotsin satamissa toimivien yhtiöiden kanssa Teboil on kehittänyt toimintaansa siten, että tuotteet kuljetetaan Teboilin Pohjois-Suomen varastoista esimerkiksi Luulajan ja Piteån satamiin niin vanhoille kuin uusille asiakkaille.

### **Bensiinin myynti jatkaa laskuaan**

Moottoribensiinin myynti väheni jo kolmatta vuotta peräkkäin. Suomessa myytiin vuonna 2007 yhteensä 2 481 400 m<sup>3</sup>, missä on pudotusta edellisvuoteen 0,1 %. Bensiinin kulutuksen arvioidaan jatkavan laskuaan myös tulevina vuosina. Dieselin myynti puolestaan kasvoi vahvasti (6,0 %) ja oli 2 606 800 m<sup>3</sup>. Dieselin myynnin uskotaan kasvavan lähivuosina kuluttajakaupassa. Kokonaisvolyyymi sen sijaan ei luultavimmin enää merkittävästi kasva. Syitä tähän muutokseen ovat osaltaan vuoden 2007 lopulla tehty autoerotuksen uudistus, joka suosii auton kannan dieselöitymistä, autojen moottorien kehittyminen yhä vähemmän kuluttaviksi sekä polttonestehintojen pysyminen korkealla tasolla.



Toukokuussa avattiin ensimmäinen Teboil Express -automaattiasema Tampereen Rantaperkiössä.



Suomen huoltamomarkkinoilla tapahtui merkittävä rakennemuutos. Teboilin ostamat 49 JET-asemaa muuttuivat kesän aikana Teboil Express -automaattiasemiksi. Myös Esso-asemaverkoston poistuminen Suomen markkinoilta varmistui SOK:n ja St1:n tekemän yrityskaupan myötä. Ensimmäiset Esso-asemat vaihtoivat värejään vuoden lopulla.

Toinen merkittävä muutos Suomen öljymarkkinoilla on ollut automaattiasemien määrän nopea kasvaminen. Tämä kehitys jatkui edelleen. Vuoden 2007 lopussa Suomen öljyalan kaikista asemista automaattiasemien osuus oli jo noin 50 %. Automaattiasemien tai mittarikenttien automaattien kautta myydään jo lähes 60 % huoltamoliiketoiminnan kokonaispoltonestemyynnistä.

Huoltamomarkkinoiden nopeat muutokset ylläpitivät rajua hintakilpailua. Alueelliset hintaerot kasvoivat. Samalla huoltamoiden ja nettohintaisten automaattiasemien välinen hintakuilu laajeni. Hintakilpailun odotetaan jatkuvan kireänä myös tulevina vuosina.

Öljymarkkinoiden turbulenssista huolimatta Teboilin markkina-asema säilyi vahvana. JET-asemaverkoston oston myötä Teboilin markkinaosuus bensiinin myynnissä nousi 19,5 prosenttiin, kun JET:n myynti lasketaan mukaan koko vuoden osalta.

JET-verkoston ostamisen lisäksi yhtiö panosti myös muun asemaverkoston kehittämiseen. Vuoden aikana avattiin uudet isot liikenneasemat Sveitsinhovi Hyvinkäällä ja Rengonhovi Seinäjoella. Lisäksi aloitettiin Turun uuden moottoritien varrella Suomenselällä sekä Oulun Kaakkurissa kahden seuraavan suuryksikön rakentaminen. Nämä asemat valmistuvat vuoden 2008 lopulla. Yhtiön Hovi-asemaverkoston operoi Teboilin tytäryhtiö Suomen Tähtihovit Oy.

Yhtiön asemaverkoston perusrannusohjelmaa jatkettiin. Ympäristövahinkojen ennalta ehkäiseminen ja turvallinen asiointi asemalla olivat yhtiön turvallisuusohjelman ja henkilöstön koulutuksen painopistealueita. Uusia automaattiasemia avattiin Salossa ja Vantaalla. Vuoden 2007 aikana suljettiin yhteensä 7 liikepaikkaa. Yhteensä Teboil-asemaverkostossa oli vuoden lopussa 354 asemaa, joista 168 oli huol-

tamaita, 180 automaattiasemia ja 6 veneasemia.

Öljyalan markkinatilanne ja asiakastarpeet muuttuvat nopeasti tällä hetkellä. Kilpailukyvyyn varmistamiseksi ja vahvistamiseksi yhtiössä käynnistettiin huoltamotoiminnan kokonaiskonseptiuudistus, jonka tavoitteena on kehittää yhtiön liikenneasemien palvelun tarjontaa. Huoltamoliiketoiminnan organisaatiota mukautettiin tähän konseptiuudistukseen, ja perustetun ketjunohjausryhmän tehtävänä on yhtiön ns. non fuel-toiminnan kehittäminen ja koordinointi yhtiön, kentän ja kauppiaiden välillä.

Teboilin vahvan markkina-aseman kriittinen menestystekijä on yhtiön ja asiakkaiden välinen luottamus. Huoltamomarkkinoinnin painopistealueita olivat Teboilin oman kanta-asiakasjärjestelmän kehittäminen, sidosryhmien – etenkin ammattiliittojen – jäsenkorttiyhteistyön laajentaminen sekä uusien yritysasiakkaiden hankinta. Yhtiö teki merkittävän jäsenetusopimuksen korkeakoulutettujen akateemisten alojen keskusliiton Akava ry:n kanssa. Kaiken kaikkiaan yhtiön kanta-asiakkaiden määrä nousi selvästi.

Huoltamotoiminnan toisen tärkeän menestystekijän muodostavat kauppiasyrittäjät. Teboil-asemat tunnetaan asemiansa hyvästä ja asiakkaan huomioivasta palvelusta. Toimivalla kauppiasyhteistyöllä tulee olemaan tärkeä osa yhtiön huoltamotoiminnan tulevaisuudessa kehittämisessä ja toimimisessa öljyalan murroksessa. Tebo-kauppiat ry juhli toimintansa 40-vuotisjuhlaa Tampereen Rosendahlissa joulukuussa.

### **Nestekaasujärjestelmien toimitukset teollisuusyrityksille lisääntyivät**

Suomen nestekaasumarkkinat vuonna 2007 pienenevät 6,6 % ja olivat 274 800 tonnia. Myynti laski lähinnä teollisuusyrityksille. Teboil kasvatti myyntiään yleistä kehitystä enemmän eli 8,6 %. Markkinaosuus nousi kaksi %-yksikköä ja oli 13,5 %.

Teboilin myymän nestekaasun tuonnista vastasi sen tytäryhtiö Suomen Petrooli Oy, joka toi vuoden 2007 aikana yhteensä 36 000 tonnia nestekaasua, propaania ja butaania. Tuonti tapahtui rautateitse joko suoraan asiakkaille tai yhtiön Joensuussa sijaitsevaan Ontto-

lan nestekaasuväylään.

Yhtiön nestekaasun toimitukset teollisuusyrityksille kasvoivat huomattavasti vuonna 2007. Uusia asiakkaita saatiin elintarvike-, rakennus- ja metalliteollisuuden aloilta. Nestekaasua toimitettiin lisäksi erilaisiin erikoislämmityskohteisiin, kuten maalaamoihin ja teollisuushalleihin.

Uusien asiakkaiden hankintaan vaikuttivat useat seikat, kuten tuotelaatu ja toimitusvarmuus. Ammattinsa osavat yhteistyökumppanit, onnistuneet laiteratkaisut ja oikein suunnatut suoramarkkinointikampanjat sekä myyntityö helpottivat asiakkaan ratkaisua valita uudeksi polttoaineeksi nestekaasu.

Erityisesti asiakkaat näyttävät arvostavan Teboilin tarjoamia nestekaasujärjestelmien kokonaistoimituksia, jotka sisältävät laitteiston (säiliöt, putkistot, polttimet), suunnittelun ja lupa-asioiden hoidon. Lisäksi viranomaisten lisääntyneet räjähdys- ja suojelusuunnitelmien vaatimukset pystyttiin ratkaisemaan asiakkaita tyydyttävällä tavalla.

Yhtiö jatkoi myös teollisuudelle tarkoitettujen höyrystin- ja säiliöpakettien tuotekehitystä. Saksasta tuotuja sarjavalmistettuja piensäiliöitä myytiin ja vuokrattiin asiakkaille yli kolmekymmentä kappaletta. Näiden uusien kilpailukykyisten tuotteiden avulla hankittiin ennätysmäärä uusia säiliökaasiasiakkaita.

### **Komposiittipullot vakiinnuttivat asemansa**

Pullotetun kotitalousnestekaasun myynnissä yhtiö on kehittänyt logistisia ratkaisuja. Tuotteen korkean laadun ja palvelun ansiosta yhtiö on pystynyt säilyttämään yli 30 % markkinaosuuden.

Nestekaasugrillit ja erilaiset vapaaajan laitteet, kuten lämmittimet, ovat lisääntyneet suosiotaan vuodesta toiseen. Perinteisten 5 ja 11 kilon teräspullojen rinnalla 6 ja 10 kilon komposiittipullojen osuus myynnistä oli jo liki puolet. Vuonna 2007 yhtiö myi nestekaasupulloja lähes 25 000 kappaletta.

Nestekaasun myynnin kehitys näyttää tulevaisuudessa vakaalta. Vapaaajankäyttö tuo nestekaasua tunnetuksi laajemmille kuluttajapiireille ja teollisuuden erilaiset käyttökohteet lisäävät tasaisesti nestekaasun osuutta energiemarkkinoilla.



Teboilin tuotevalikoimasta löytyy autoilijalle moottoriöljyjä myös merkikohtaisiin erikoisvaatimuksiin.



### **Määrätietoisella työllä Suomen toiseksi suurimmaksi voiteluainemyyjäksi**

Voiteluaineiden kokonaiskulutus las-ki Suomessa vuonna 2007 noin 1,7 % edellisestä vuodesta. Myynti oli 77 900 tonnia. Jo useita vuosia kotimaan voiteluainemarkkinat ovat olleet volyymilla mitattuna laskussa, mikä johtuu muutoksesta kohti pidempiä öljynvaihtovälejä. Erityisesti tämä on näkynyt moottoriöljyissä, joissa kokonaiskulutus vuonna 2006 laski peräti 6,3 %.

Kokonaisvolyymin laskusta huolimatta voiteluainemarkkinoiden liikevaihto on tasaisessa kasvussa. Öljynvaihtovälien piteneminen, huoltoseisokkien minimointi sekä tiukkenevat päästömääräykset asettavat voiteluainelle kasvavia laatuvaatimuksia. Myytävien tuotteiden laatutason noustessa voiteluainemarkkinoiden liikevaihto kasvaa, vaikka volyymit laskevatkin.

Teboilin voiteluaineliiketoiminnan vahvuutena on jo pitkään ollut paikallisten markkinoiden vahva tuntemus ja asiakaslähtöinen toimintoketju, joista on kehittynyt asiakkaiden arvostamaa erikoisosaamista sekä kumppanuutta. Laaja tuotevalikoima ja osaava henkilökunta ovat olleet vahvuuksia, minkä johdosta voiteluainemarkkinoiden kireästä kilpailusta huolimatta Teboil menestyi hyvin.

Kokonaisuutena vuosi 2007 oli hyvä Teboilin voiteluaineliiketoiminnalle. Yhtiön markkinaosuus voiteluaineissa nousi 1,1 % ja oli 23,5 %. Moottoriöljyjen markkinaosuus oli 26,2 % ja muiden voiteluaineiden 21,6 %. Teboilin myynti kotimaahan oli yhteensä 18 300 tonnia. Yhtiö menestyi myös vientimarkkinoilla hyvin ottaen huomioon Venäjän vientimarkkinoiden kireän kilpailutilanteen.

Edellisten vuosien tapaan Teboil toi markkinoille lukuisia uusia tai uudistettuja tuotteita täyttämään kuluttajien erikoistarpeita. Esimerkkeinä tästä ovat raskaan kaluston täyssynteettinen moottoriöljy Teboil Super XLD-2, joka täyttää mm. Scaniaan erityisvaatimukset uusille pidennetyille öljynvaihtoväleille, sekä korkealaatuinen hydrauliiikkaöljy Teboil Hydraulic 46 Max-S, joka edustaa laatutasoltaan aivan uutta sukupolvea koko hydrauliiikkaöljymarkkinoilla.

Viimeisten vuosien aikana Teboilin voiteluainemyynti on kehittynyt mark-

kinoiden muutosta paremmin. Määrätietoisien työn tuloksena yhtiö on saavuttanut Suomen markkinoilla toiseksi suurimman voiteluainemyyjän aseman. Suomen voiteluainemarkkinoiden muutokset sekä teknisen kehityksen myötä voiteluaineiden tuotevalikoiman kehitykselle asetettavat vaatimukset ovat jatkossa suuria haasteita koko liike-toiminnalle. Yhdentyvässä Euroopassa Suomen markkinat tulevat mahdollisesti kiinnostamaan myös uusia kilpailijoita, jotka saattavat tulla muuttamaan markkina-asetelmia. Näihin haasteisiin yhtiö vastaa paikallisten olosuhteiden osaamisella sekä vahvalla ammattitaidolla.

### **Öljytuotehankinta ja logistiikka**

Yhtiön myymien öljytuotteiden hankinnasta ja logistiikasta vastasi aikaisempien vuosien tapaan Oy Teboil Ab:n tytäryhtiö Suomen Petrooli Oy. Tuotteita hankittiin yhteensä noin 2,2 miljoonaa tonnia. Suomen Petrooli Oy osti öljytuotteita kotimaiselta jalostamolta sekä kansainvälisiltä markkinoilta. Hankinnat hoidettiin pääasiassa meritse skandinaavisilla ja suomalaisilla sopimusvarustamoiden jäävahvistetuilla aluksilla.

Polttoaineiden varastoverkostossa on seitsemän rannikkovarastoa Oulussa, Pietarsaareissa, Vaasassa, Porissa, Haminassa ja kaksi Turussa sekä sisämaan varastot Joensuussa ja Kuopiossa. Varastojen määrä lisääntyi yhdellä, kun JET-kaupan yhteydessä yksi varasto Turussa siirtyi yhtiön hallintaan. Oman varastoverkoston lisäksi käytettiin tarpeiden mukaan yhteisvarastoja. Öljytuotteita käsiteltiin koko verkostossa noin 1,8 miljoonaa tonnia.

Suurin yksittäinen investointi oli Vaasan autolastaussillan uusiminen.

Öljytuotteiden kuljetukset asiakkaille suoritettiin pääosin sopimussuhteilla ja omilla säiliöautokaluksilla. Vuoden loppuun mennessä yhtiö myi sopimusliikennöitsijöille kymmenen omaa säiliöautoyksikköä kahdestatoista.

### **Organisaatorakenteita tehostettiin**

Teboil-konsernin keskeiset osa-alueet organisoitiin uudelleen vuoden 2007 aikana johtuen tytäryhtiöissä tapahtuneista muutoksista ja organisaation

uudistustarpeesta. Muutosten johdosta yhtiössä käytiin yt-neuvottelut.

Teboil osti ConocoPhillips Finland Oy:n osakkeet ja yhtiön nimi muuttui Suomen Tähtiautomaatit Oy:ksi. Henkilökunta jatkoi uuden yhtiön palveluksessa.

Suomen Petroolin organisaatiosta eriytettiin vuoden lopulla voiteluainetuotanto, joka siirtyi LLK-Finland Oy:n hoitoon. Henkilökunta jatkoi vanhoina työntekijöinä LLK-Finlandin palveluksessa.

Lisäksi Suomen Petroolin toiminoista ulkoistettiin asiakkaille tapahtuvat öljykuljetukset, ja yhtiö myi 10 säiliöautoyksikköä sopimusliikennöitsijöille. Henkilökunta siirtyi kaupan mukana uusille omistajille.

Konsernin organisaatiota uudistettiin jakamalla kaupallinen toiminta kahteen liiketoiminta-alueeseen: huoltamo- ja suoramyyntiliiketoimintaan. Asiakaspalvelu ja myynnin tukitoiminnot keskitettiin pääkonttorin asiakaspalvelukeskukseen, muodostettiin markkinointiosasto ja tekninen osasto sekä talous ja hallinto keskitettiin samaan organisaatioyksikköön. Operatiivinen sektori vastaa tuotehankinnasta, varastoinnista ja kuljetuksista.

Vuoden lopussa Teboil-konsernin vakituisessa palveluksessa oli yhteensä 520 henkilöä, jotka toimivat Oy Teboil Ab:ssa, Suomen Petrooli Oy:ssä, Suomen Tähtiautomaatit Oy:ssä ja Suomen Tähtihovit Oy:ssä. Konsernin työvoimasta 96 % on vakituisessa työsuhteessa. Vuokratyövoimaa käytettiin vuoden kii-reisimpinä aikoina sekä sairaus- ja vanhempainlomasijaisina.

Yhtiö on panostanut kuluvaan vuosikymmenen aikana henkilöstön kehittämiseen pitkäkestoilla koulutusohjelmilla, joista syksyllä 2006 aloitettu myynnin ammattitutkinto jatkui vuoden 2007 aikana. Myynnin ammattitutkinto on kaksivuotinen oppisopimuspohjainen koulutus, johon osallistuvat nestekaasu- ja voiteluaineorganisaatioiden kaupallisissa tehtävissä toimivat henkilöt.

Työviihtyvyyteen ja virkistystoimintaan panostettiin mm. uudistamalla työpaikkaruokailua ja järjestämällä henkilöstön Tebo-kerhon eri jaostojen toimista yhteisiä urheilu- ja kulttuuri-tapahtumia.

# Teboil-konsernin tuloslaskelma

<b>01.01.–31.12.</b> (1 000 €)	<b>2007</b>	<b>2006</b>
Liikevaihto	1 726 942	1 596 968
Liiketoiminnan muut tuotot	12 199	1 601
<b>Materiaalit ja palvelut</b>		
Ostot tilikauden aikana	-1 630 203	-1 510 595
Varastojen muutos	27 464	15 175
Ulkopuoliset palvelut	-35 742	-34 254
	-1 638 481	-1 532 823
<b>Henkilöstökulut</b>		
Palkat ja palkkiot	-20 225	-20 239
Eläkekulut	-3 440	-3 260
Muut henkilöstökulut	-3 571	-3 436
	-27 236	-26 935
<b>Poistot</b>		
Suunnitelman mukaiset poistot	-16 152	-13 798
Konsernireservin vähennys	2 876	2 876
Konserniliikearvon poisto	-1 277	0
Liiketoiminnan muut kulut	-35 569	-30 837
<b>LIIKEVOITTO</b>	<b>23 304</b>	<b>203</b>
Rahoitustuotot ja -kulut	-9 464	-1 775
<b>TULOS ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA</b>	<b>13 840</b>	<b>-1 573</b>
Tuloverot	-72	-125
Laskennalliset verot	850	1 279
<b>TILIKAUDEN TULOS</b>	<b>14 617</b>	<b>-419</b>







# Teboil-konsernin tase

31.12. (1 000 €)

VASTAAVAA	2007	2006
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>		
Aineettomat hyödykkeet		
Aineettomat oikeudet	2 372	2 407
Muut pitkävaikutteiset menot	5 612	5 730
	7 984	8 137
Konserniliikearvo	8 299	0
Aineelliset hyödykkeet		
Maa- ja vesialueet	7 879	6 884
Rakennukset ja rakennelmat	35 269	40 447
Koneet ja kalusto	33 993	30 660
Muut aineelliset hyödykkeet	5 321	3 283
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat	65	203
	82 527	81 476
Sijoitukset		
Osakkeet ja osuudet	5 954	6 823
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>		
Vaihto-omaisuus		
Aineet ja tarvikkeet	115 310	94 389
Lyhytaikaiset saamiset		
Myyntisaamiset	164 381	124 825
Lainasaamiset	135	135
Muut saamiset	8 068	10 404
Siirtosaamiset	10 308	7 279
Laskennallinen verosaaminen	650	177
	183 542	142 820
Rahat ja pankkisaamiset	8 997	2 881
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>412 612</b>	<b>336 525</b>
<b>VASTATTAVAA</b>		
OMA PÄÄOMA		
Osakepääoma	8	10
Ylikurssirahasto	4 365	8 698
Edellisten tilikausien voitto	13 883	9 919
Tilikauden tulos	14 617	-419
	32 873	18 209
PAKOLLISET VARAUKSET		
Pakollinen varaus	2 500	680
Konsernireservi	6 472	9 349
VIERAS PÄÄOMA		
Lainat konserniyrityksiltä	115 888	114 027
Lainat rahoituslaitoksilta	59 921	59 083
Saadut ennakot	1 384	1 527
Ostovelat	96 513	39 955
Muut velat	80 611	84 471
Siirtovelat	11 333	3 079
Laskennalliset verovelat	5 117	6 145
	254 879	194 260
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>412 612</b>	<b>336 525</b>

# Teboilin jakeluverkosto

## Teboilin jakeluverkosto

-  huoltamot
-  automaattiasemat
-  Teboil Express -automaattiasemat
-  raskaan liikenteen D-automaatit

## Yhteystiedot

Valtakunnallinen kutsunumero: 020 470 01

Sähköposti: [etunimi.sukunimi@teboil.fi](mailto:etunimi.sukunimi@teboil.fi)

[www.teboil.fi](http://www.teboil.fi)

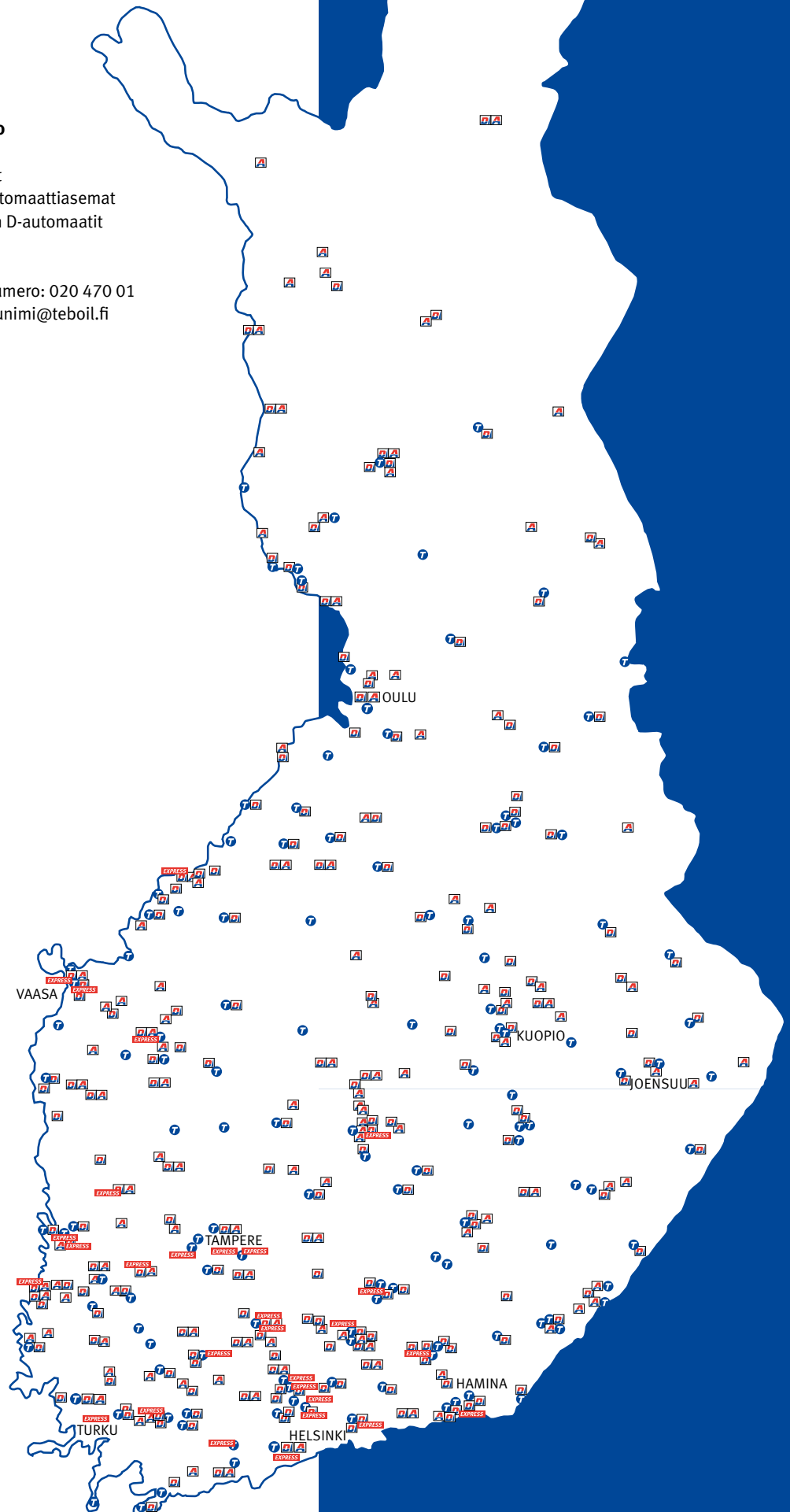
## Pääkonttori

Bulevardi 26

00120 Helsinki

PL 102, 00121 Helsinki

Faksi 09 643 856



MAARIHAMINA

**TEBOIL**

Member of LUKOIL group 