

Ruotsalais-selvitys: Neste Oililla parhaat nettisivut

Neste Oililla on tuoreen ruotsalaistutkimuksen mukaan Suomen parhaat sijoittajasivut. Viime vuonna Neste oli kolmas tässä konsulttitoimisto Hallvarsson & Halvarssonin tekemän "Webanking"-vertailun Suomi-sarjassa.

Sijoittajien, analyytikkojen ja taloustoimittajien tekemän vertailun kakkonen oli viime vuoden voittaja Fortum ja kolmonen Wärtsilä. Eniten sijoitustaan paransi Ramirent.

Suomalaisyriyten sijoittajasivut olivat viime vuonna keskimäärin Euroopan huippua. Tällä kertaa saksalaisyritykset ajoivat ohitse.

Suomalaisyriydet hallitsevat loistavasti taloustiedon ja corporate governance -asioiden välittämisen.

Kauppalehti, Tukholma

Kullan hinta voi nousta 2 000 dollariin

Kullan unssihinta voi nousta yli 2 000 dollarin ensi vuoden aikana, kertoo brittilehti The Telegraph siteeraten Citigroup-pankin asiakasraporttia. Kulta nostaa keskuspankkien rahajärjestelmän likviditeettiä lisäävä politiikka.

Tänään kullalla käytiin kauppaa 814 dollarin unssihin-



nal-la.

Kulta kävi hintahui-pussaan hel-kuussa. Silloin kultaunssi maksoi 1 030 dollaria. Kullan arvo on kolminkertaistunut viimeisen seitsemän vuoden aika-

Kauppalehti

Nordea ja Sampo Pankki laskevat prime-korkoaan

Nordea-pankki laskee prime-korkoaan 0,65 prosenttiyksiköllä 4,25 prosenttiin. Muutos tulee voimaan 15. joulukuuta.

Nordea perustelee koronlaskuaan markkinakorkojen kehityksellä.

Sampo Pankin prime-kor-ko laskee 0,75 prosenttiyksiköä 4,25 prosenttiin. Koron-lasku tulee voimaan 11. joulukuuta.

Sampo Pankin luotonannos-ta vastaava johtaja **Aki Palo** toteaa pankin tiedotteessa, että markkinakorkojen lasku on ollut viime viikkoina poikkeuksellisen nopeaa ja oli selvää, että myös prime-korot tulevat alas.

Kauppalehti

Stromsdal konserni

Miljoonaa euroa	2003	2004	2005	2006	2007	9 kk 2008
Liikevaihto	54,8	51,9	56,3	53,1	56,1	41,8
Liiketulos	-0,4	-1,9	-0,4	-1,9	-4,3	-3,9
Oman pääoman lisäsjoiutukset				10,7	5,1	0,9
Oma pääoma	11,1	4,8	2,8	9,4	9,1	5,2
Nettovelkaantumisaste, %	200	500	883	218	257	537

Lähde: Balance Consulting

MIIKA KOSKELA/SAVON SANOMAT

Metsäliitto syrjäytti brändinrakentajansa Pohjois-Afrikassa

Jorma Pöysä

jorma.poysa@kauppalehti.fi

Metsäliitto on tehnyt uhkarohkean siirron Pohjois-Afrikan sahatavaramarkkinoilla. Osuuskunta ilmoitti maaliskuussa sen tuotteita 15 vuotta myyneen Interasco S.A:n vetäjälle **Alaa Salemille**, että Metsäliitto/Finnforest myy vastedes tuotteensa itse.

- Olemme myyneet vuodesta 1993 alkaen Finnforestin ja sen edeltäjien Botnia-woodin ja Metsä Timberin sahatavaraa Marokosta Saudi-Arabiaan ulottuvalla alueella. Rakensimme heille vahvan brändin. Tuotteilla on hyvä imago ja vahvat asiakkaat. Keväällä meille yllättäen sanottiin, ettei meillä itse asiassa ole ollut mitään agenttisopimusta heidän kanssaan, Salem hämmästelee.

Salemin mukaan Interascolla on ollut sopimus Metsäliitto-konsernin kanssa. Metsäliitosta todetaan, että sopimuksen sisällöstä on erimielisyyttä ja se on parhailaan välimesoikeudessa. Metsäliiton edustajat eivät halua kommentoida tarkemmin asiaa.

Interasco ollut merkittävä viejä

Pohjois-Afrikan sahatavaramarkkinoilla puhutaan merkittävistä määristä. Parhaimpina



PETRI PUOMIES

Hyvät markkinat. Egyptissä on menossa paljon suuria tiehankkeita ja asuntourakoita. Algeriassa puolestaan on mittava 150 miljardin dollarin investointiohjelma. Myös Libya on väläytellyt isoja investointeja ensi vuodelle. - Korkealaatuiselle suomalaiselle puulle on paljon kysyntää, Interasccon omistaja Alaa Salem (vas.) ja myyntijohtaja Salah Attia sanovat.

vuosina Salemin yhtiö on myynyt suomalaista lautaa ja lankua 340000 kuutiota vuodessa eli suuren suomalaisen sahan koko vuoden tuotannon verran.

Erityisen kysyntää on ollut ja on edelleenkin mäntylanku ja -lauta.

Viime vuonna Interasco vei Suomesta Pohjois-Afrikkaan sahatavaraa yhteensä 260000 kuutiota, josta puolet meni Egyptiin. Kaikkiaan yhtiön sa-

hatavaravienti oli 400000 kuutiota, sillä asiakkaita on myös Ruotsista ja Venäjältä.

Salem hämmästelee Metsäliiton intoa lyödä vientiyhteistyö kerrasta poikki.

- Tärkeintä kuitenkin on, että Metsäliitto kunnioittaa sopimusta, vaikka haluaisikin irtisanoa sen.

Salemin mukaan yksi syy kiistan syntymiseen saattoi olla se, että suuressa konsernissa vaihtui myyntijohtaja

eikä uusi mies ehkä tajunnut hyvien suhteiden merkitystä Pohjois-Afrikan markkinoilla.

Muun maailman seisahtuessa hyvä talouskasvu näyttää Salemin mukaan jatkuvan vielä erityisesti Egyptissä, jossa bkt on ollut lähes Kiinan ve-roisessa nousussa. Toinen hyvä vientimaa on Algeria.

- Myös Libyassa voi avautua uusia mahdollisuuksia.

Eturivin sahoilta uusia toimeksiantoja

Salem ei ole jäänyt murehti-maan sitä, että Metsäliitto käänsi Interascolle selkänsä. Interasco on ottanut aktiivisesti yhteyttä eturivin suomalaisiin itsenäisiin sahureihin.

Se onkin saanut toimitus-sopimuksia kuusamolaiselta Pölkky Oy:ltä, haminalaiselta Havesalta samoin kuin järveläläiseltä Koskiselta ja pyhäntäläiseltä PRT-Forestilta. Myös Keitele Forest kuuluu uuteen päämiesjoukkoon.

Salemin mukaan ensimmäisen laiva lähti marraskuussa ja joulukuussa Egyptiin ja Algeriaan lähtee huomattavia määriä muun muassa Pölkyn ja Havesan tavaraa.

- Yhteistyö itsenäisten sahojen kanssa on alkanut hyvin. He ovat yrittäjiä kuten mekin. Ehkä sekin helpottaa kanssakäymistämme, Salem miettii tyytyväisenä.

FK sai haasteen käräjille

Vakuutusmeklarit vaativat 60 000 euron korvauksia

Juha Jaakkola

juha.jaakkola@kauppalehti.fi

Finanssialan keskusliitto FK on haastettu Helsingin käräjäoikeuteen. Suomen Vakuutusmeklariliitto vaatii FK:lta vahingonkorvausta asianajokuluista, jotka ovat syntyneet liittojen välisessä oikeusriidassa, jonka FK on hävinnyt.

Haasteen perusteena on FK:n edeltäjän, Vakuutusyhtiöiden Keskusliiton, VKL:n, viisi vuotta sitten jäsenilleen lähettämä tiedote. Tiedotteessaan VKL suositteli, että vahinkovakuutusyhtiöt muuttai-

sivat meklaripalkkioiden maksukäytäntöään. Suosituksen mukaan vakuutusyhtiöt eivät enää maksaisi meklareille asiakkaan puolesta palkki- oita, vaan meklarit laskuttaisivat palkkionsa itse suoraan asiakkailtaan.

Vakuutusmeklarit olivat ja ovat sitä mieltä, että tämä käytäntö vahingoittaa huomattavasti heidän liiketoimintaansa ja vaikeuttaa ulkomaisen kilpailun tuloa Suomen vakuutusmarkkinoille.

Meklariliitto otti suosituksen johdosta yhteyttä Kilpailuvirastoon, joka alkoi tutkia asiaa. Kilpailuvirasto antoi ke-

vällä 2004 asiasta päätöksen, jonka mukaan suositus rikkoo kilpailunrajoituslakia. VKL ei tähän tyytynyt, vaan valitti päätöksestä markkinaoikeuteen. Markkinaoikeus hylkäsi valituksen. Sen mielestä suositus on kilpailunrajoituslain vastainen.

Suurempi kiista taustalla

Riitely aiheutti Meklariliitolle lähes 60 000 euron asianajokulut, joita se nyt vaatii korkeineen FK:n maksettavaksi.

Vakuutusmeklarit toimittiivat haasteen viime viikolla kä-

räjäoikeuteen ja FK on saanut siitä tiedon tällä viikolla. Riidan pääkäsittely voi siirtyä pitkälle ensi vuoteen.

Riidan varsinainen ydin, vahinkovakuutusten nettolaskutus, on jo vanhentunut. Syyskuussa tuli nimittäin voimaan lakimuutos, jonka mukaan vakuutusmeklarit eivät saa laskuttaa palkkioitaan vakuutusyhtiöitä, vaan suoraan asiakkaitaan.

Vakuutusmeklareiden lisäksi vakuutusvalvontavirasto, kilpailuvirasto ja sosiaali- ja terveysministeriö ovat pitäneet tätä muutosta hätköitynä. Ne odottavat, että EU puuttuu asiaan.

