Rautaruukki Vuosikertomus 2006

ruukki

Ruukki lyhyesti

Rautaruukki toimittaa metalliin perustuvia komponentteja, järjestelmiä ja kokonaistoimituksia rakentamiseen ja konepajateollisuudelle. Metallituotteissa yhtiöllä on laaja tuote- ja palveluvalikoima. Yhtiöllä on toimintaa 23 maassa ja henkilöstöä 13 000. Osake on noteerattu Helsingin Pörssissä (Rautaruukki Oyj: RTRKS). Vuodesta 2004 yhtiö on käyttänyt markkinointinimeä Ruukki.

Ruukilla on kolme asiakasvastuullista divisioonaa: Ruukki Construction, Ruukki Engineering ja Ruukki Metals. Neljäs divisioona Ruukki Production vastaa kustannustehokkaasta tuotannosta.

Ruukki Construction
Ruukki Construction toimittaa metalliin pohjautuvia ratkaisuja talonrakentamiseen, erityisesti kaupan, teollisuuden ja logistiikan tarpeisiin sekä infrastruktuurirakentamiseen.

Ruukki Engineering
Ruukki Engineering toimittaa metalliin pohjautuvia ratkaisuja nosto- ja kuljetusvälineteollisuudelle sekä paperi- ja puunjalostusteollisuudelle, energiateollisuudelle ja meriteollisuudelle.

Ruukki Metals
Ruukki Metals toimittaa laajan valikoiman teräksiä, ruostumattomia teräksiä ja alumiineja vakio- ja erikoistuotteina, osina ja komponentteina.

Ruukki Production
Ruukki Production valmistaa kuumavalssattuja, kylmävalssattuja ja pinnoitettuja levy- ja nauhatuotteita sekä teräsputkia Ruukin asiakasvastuullisille divisioonille.

Ruukin tahtotila

Yksi johtavista metallipohjaisen rakentamisen ratkaisutoimittajista

Yksi johtavista konepajateollisuuden valittujen asiakkaiden ratkaisutoimittajista

Johtava metallituotteiden toimittaja Pohjoismaissa ja Baltiassa

more with

Rautaruukki
Vuosikertomus 2006

Kannattava kasvu 2
Taloudellinen yhteenveto 4
Tärkeimmät tapahtumat 6
Toimitusjohtajan katsaus 8
Case 1: Viiden hallin logistiikkakeskus 10
Strategia 12
Toimintaympäristö 16
Case 2: Tehokkuutta siltaprojekteihin 18
Ruukin osaaminen 20
Ruukki Construction 22
Ruukki Engineering 24
Ruukki Metals 26
Ruukki Production 28
Tutkimus ja kehitys 30
Case 3: Maanteiden järeä kuljetuskalusto 32
Ympäristö ja vastuullisuus 34
Henkilöstö 36
Case 4: Edistyksellinen konttikurottaja 38
Hallinnointi ja ohjaus 40
Hallitus 44
Johtoryhmä 46
Riskienhallinta 48
Osakkeet ja osakkeenomistajat 50
Tietoja osakkeenomistajille 55
Yhteystiedot 56

metals

www.ruukki.com

Ruukki on valmis kannattavaan kasvuun

Rautaruukin kasvun painopistealue on rakentamisen ratkaisuissa erityisesti itäisessä Keski-Euroopassa, Venäjällä ja Ukrainassa. Konepajateollisuudessa Ruukki Engineering vastaa nosto- ja kuljetusvälineteollisuuden kasvavaan kysyntään toimittamalla korkean jalostusasteen komponentteja ja järjestelmiä. Ruukki Metals lisää kannattavien erikoistuotteiden osuutta tuotevalikoimassaan sekä kehittää ydinalueensa palvelukeskustoimintoja. Kannattavan orgaanisen kasvun nopeuttamiseksi tehdään täydentäviä yritysostoja.

Kasvualueet

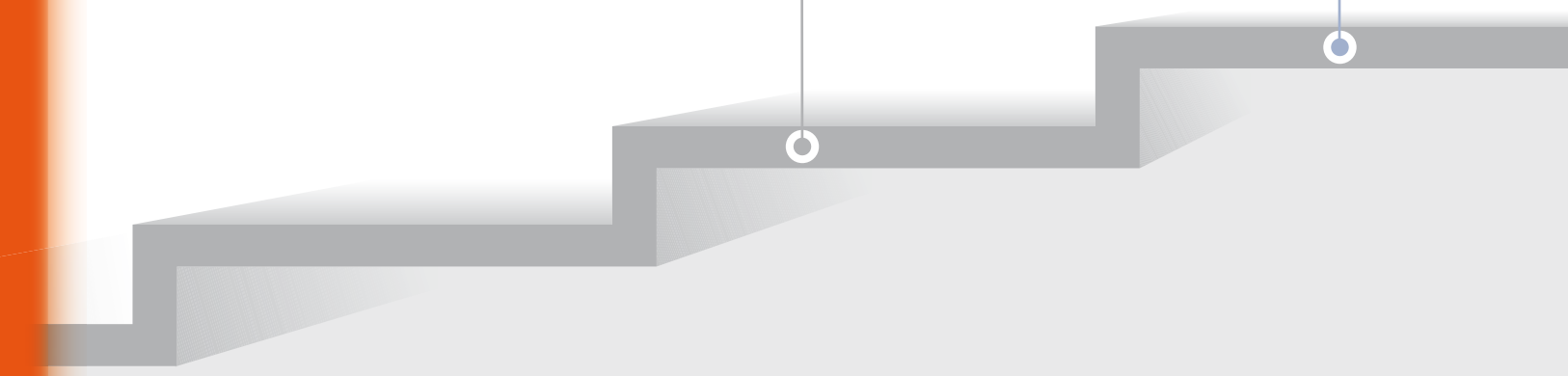
Lupaavat kasvumahdollisuudet:

1. Rakentamisen ratkaisut Itä-Euroopassa
2. Valitut konepajateollisuuden asiakkaat
3. Erikoisterästuotteet

Virtaviivaistettu yritysrakenne

Vahva tase

Vähemmän suhdanneherkkä rakenne



Taloudelliset kasvun tavoitteet

Liikevaihdon kasvu yli 10 % vuodessa

Liikevoitto yli 12 % liikevaihdosta

Sijoitetun pääoman tuotto yli 20 %

Nettovelkaantuneisuus alle 60 %

Osinko 40-60 % osakekohtaisesta tuloksesta

Keskittyminen kannattavaan kasvuun

Orgaaninen kasvu ja valitut yritysostot

Ruukki United -tehostusohjelma

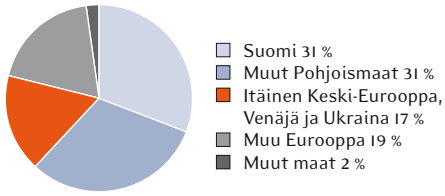
Vuoden 2006 tulos oli erinomainen

- **Kysyntä ydinmarkkinoilla oli hyvä**
- **Vuoden 2006 tulos oli erinomainen**
- **Rautaruukin taloudellinen asema on vahva**
- **Uusittiin kasvu- ja kannattavuustavoitteet sekä osinkopolitiikka**
- **Pitkistä terästuotteista luopuminen vietiin päätökseen**
- **Ratkaisuliiketoimintaa täydennettiin yritysostoin**

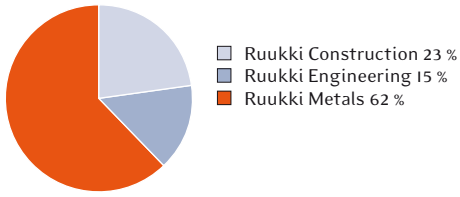
Avainluvut	2006	2005
Liikevaihto, M€	3 682	3 654
Liikevoitto, M€	529	618
Liikevoitto, % liikevaihdosta	14,4	16,9
Voitto ennen veroja, M€	635	612
Sijoitetun pääoman tuotto, %	31,5	32,8
Oman pääoman tuotto, %	30,1	34,7
Omavaraisuusaste, %	61,6	56,0
Nettovelkaantumisaste, %	1,2	22,8
Korolliset nettovelat, M€	22	341
Tulos / osake, €	3,65	3,31
Osinko / osake, €	1,50+0,50 *	1,40
Oma pääoma / osake, €	13,26	10,98
Henkilöstö keskimäärin	13 121	11 684

* Hallitus ehdottaa maksettavaksi osinkoa 1,50 euroa osakkeelta, jonka lisäksi ylimääräinen osinko 0,50 euroa osakkeelta Ovakon myyntivoitosta.

Liikevaihto alueittain 2006

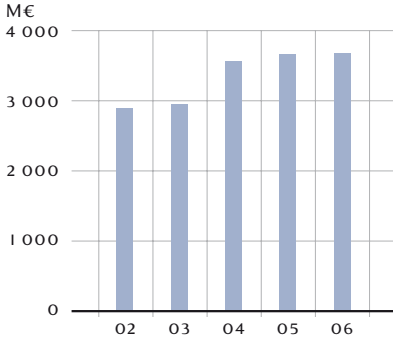


Liikevaihto divisioonittain 2006

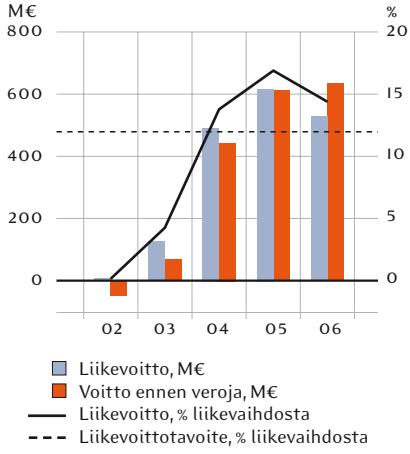


Vuosien 2002-2003 tilinpäätökset suomalaisen kirjanpitokäytännön (FAS) ja vuosien 2004-2006 tilinpäätökset kansainvälisen IFRS-standardin mukaisesti.

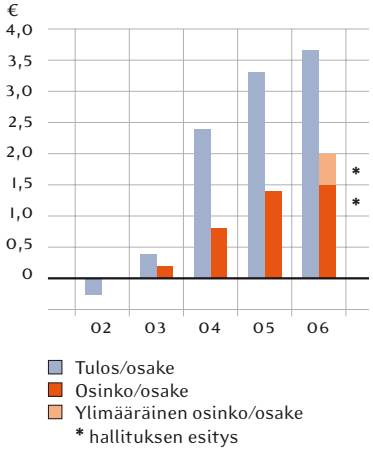
Liikevaihto



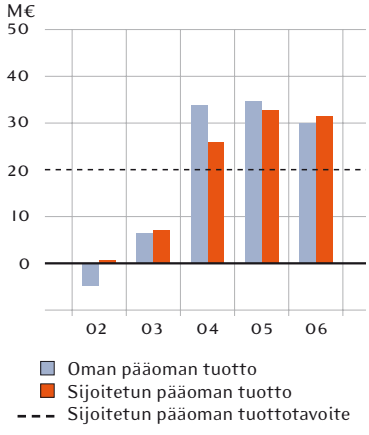
Liikevoitto ja voitto ennen veroja



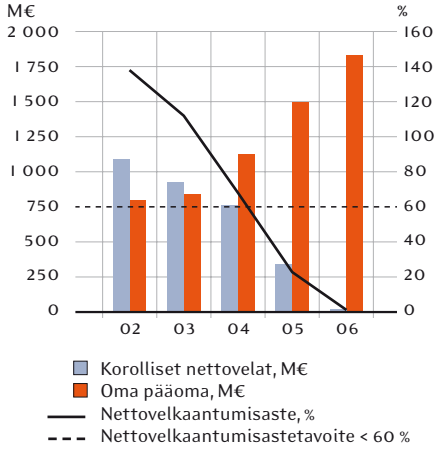
Tulos ja osinko/osake



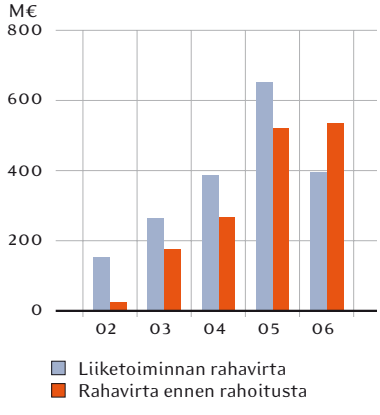
Oman ja sijoitetun pääoman tuotto

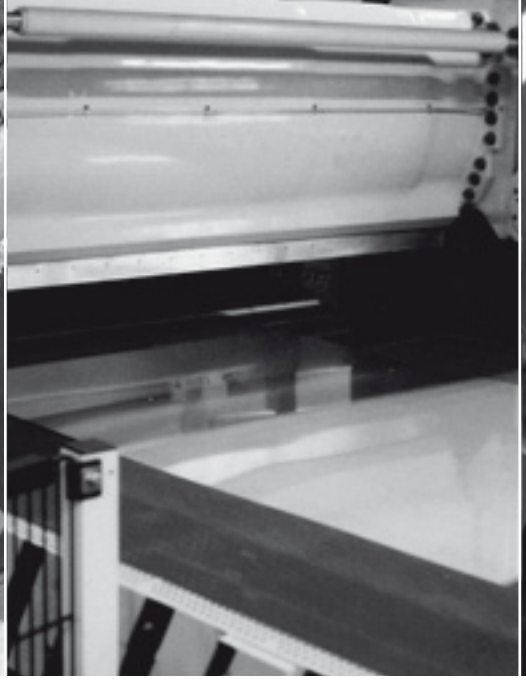


Korolliset nettovelat, oma pääoma ja nettovelkaantumisaste



Rahavirta





Tärkeimmät tapahtumat vuonna 2006

18.1. Rautaruukki on toteuttanut PPTH:n oston

30.1. Rautaruukki julkaisee vuoden 2005 tilinpäätöstiedotteen keskiviikkona 8.2.2006 klo 9.00

31.1. Rautaruukin nimitysvaliokunnan ehdotus hallituksen kokoonpanoksi

6.2. Rautaruukki jatkaa konsernin juridisen rakenteen yksinkertaistamista

8.2. Rautaruukki Oyj:n tilinpäätöstiedote 2005

8.2. Rautaruukilla erinomainen vuosi – kysyntänäkymät hyvät

8.2. Rautaruukki Oyj:n kutsu varsinaiseen yhtiökokoukseen

13.3. Rautaruukin vuosikertomus 2005 julkistettu

13.3. Rautaruukki, SKF ja Wärtsilä selvittävät strategisia vaihtoehtoja koskien Ovakon omistusta

23.3. Rautaruukki Oyj:n varsinainen yhtiökokous tänään

23.3. Rautaruukin omien osakkeiden luovutus – osakepalkkiojärjestelmä 2004

23.3. Rautaruukki Oyj:n varsinaisen yhtiökokouksen päätökset

24.3. Rautaruukki sai kilpailuviranomaisten hyväksynnän Steel-Montin hankkimiselle

30.3. Rautaruukki on toteuttanut Steel-Montin oston

31.3. Rautaruukki ostaa Venäjän johtavan teräsrakentajan Ventallin

18.4. Rautaruukki julkaisee tammi–maaliskuun osavuosikatsauksen keskiviikkona 26.4. klo 9.00

25.4. Rautaruukki myy pohjoismaisen betoniteräsliiketoimintansa

25.4. Rautaruukki ostaa maalipinnoituslinjan Ukrainasta

26.4. Rautaruukki Oyj:n osavuosikatsaus tammi–maaliskuu 2006

26.4. Rautaruukin tulos hyvä vaikka heikkeni viime vuoden vastaavasta ajanjaksosta – markkinatilanne jatkui myönteisenä

11.5. Rautaruukki myy Metalplast Systemsin MBO-kaupalla

17.5. Rautaruukki Oyj hakee vuoden 2003 optiolainan A- ja B-optio-oikeuksien listaamista Helsingin pörssiin

18.5. Rautaruukki sai kilpailuviranomaisten hyväksynnän Ventallin hankkimiselle

22.5. Rautaruukki sai hyväksynnän AZST-Kolorin ostamiselle

22.5. Rautaruukki Oyj:n vuoden 2003 A/B-optio-oikeudet kaupankäynnin kohteeksi 24.5.2006

31.5. Rautaruukki on toteuttanut AZST-Kolorin oston

14.6. Rautaruukki on toteuttanut Ventallin oston

14.6. Rautaruukin vastuullisen yritystoiminnan raportti 2005 julkaistu

21.6. Rautaruukin taloudellinen informaatio vuonna 2007

4.7. Rautaruukki myy Duisburgin palvelukeskuksen liiketoiminnan

5.7. Rautaruukki sai kilpailuviranomaisten hyväksynnän Duisburgin palvelukeskuksen myymiselle

17.7. Rautaruukki, SKF ja Wärtsilä myyvät Ovakon

18.7. Rautaruukki julkaisee tammi–kesäkuun osavuosikatsauksen keskiviikkona 26.7. klo 9.00

26.7. Rautaruukki Oyj:n osavuosikatsaus tammi–kesäkuu 2006

26.7. Rautaruukin tulos parani edellisestä neljänneksestä – hyvän tuloskehityksen arvioidaan jatkuvan

26.7. Rautaruukin hallitus vahvisti konsernin osakepalkkiojärjestelmän palkkiot kaudelta 2003–2005

28.7. Rautaruukki Oyj – omien osakkeiden luovutus

31.7. Rautaruukin betoniteräsliiketoiminnan myyminen sai viranomaishyväksynnän

2.8. Tytäryhtiöitä sulautettu Rautaruukki Oyj:hin

3.8. Rautaruukin pohjoismaisen betoniteräsliiketoiminnan myynti toteutettu

9.8. Rautaruukki Oyj:n osakkeiden merkinnät optio-oikeuksilla

27.9. Rautaruukki käynnistää yhteensä 50 miljoonan euron investointihankkeet Ukrainassa ja Romaniassa

6.10. Rautaruukki: Ovakon myynnin toteuttaminen

23.10. Rautaruukki julkaisee tammi–syyskuun osavuosikatsauksen keskiviikkona 1.11. klo 9.00

1.11. Rautaruukin uudet taloudelliset tavoitteet ja osinkopolitiikka

1.11. Rautaruukki Oyj:n osavuosikatsaus tammi–syyskuu 2006

1.11. Rautaruukin kolmannen neljänneksen vertailukelpoinen liikevoitto kasvoi 26 % viime vuodesta

1.11. Rautaruukki jatkaa konsernin juridisen rakenteen yksinkertaistamista

3.11. Rautaruukki Oyj:n osakkeiden merkinnät optio-oikeuksilla

10.11. Rautaruukki: Ovakon myynnille viranomaishyväksyntä

13.11. Rautaruukin nimitysvaliokunnan kokoonpano

16.11. Rautaruukilla oikeus käyttää Ruukki-nimeä

20.11. Rautaruukki: Ovakon myynti toteutunut

18.12. Rautaruukki vahvistaa asemaansa ostamalla AB Omeo Mekaniska Verkstadin Ruotsista

21.12. Rautaruukki Oyj:n osakkeiden merkinnät optio-oikeuksilla

www.ruukki.com

more with metals

Vahvat kasvuodotukset Itä-Euroopassa

- **Vuoden 2006 tulos oli erinomainen ja konsernin taloudellinen asema on vahva**
- **Keskityimme konsernirakenteen kehittämiseen täydentämällä ratkaisuliiketoimintaa yritysostoin**
- **Ruukki on vahvasti mukana rakentamassa itäistä Keski-Eurooppaa, Venäjää ja Ukrainaa**

Vahva panostus asiakaslähtöisyyteen

Ruukin tavoitteena on olla halutuin metalliin pohjautuvien ratkaisujen toimittaja.

Ruukki Constuction kehittää rakentamisen tekniikkaa ja toimintatapoja asiakkaidemme eduksi. Kokonaisratkaisumme lyhentävät asiakkaan rakennusaikaa. Asiakkaamme saavat Ruukin laajan palvelukokonaisuuden ja oikeat toimitukset oikeaan aikaan. Rakentamisen laatu paranee ja virheiden riski pienenee.

Ruukki Engineering keskittyy erityisesti nosto- ja kuljetusvälineteollisuudessa toimivien asiakkaidensa toimitusketjun rationalisointiin toimittamalla kokoonpanovalmiita ydinkomponentteja ja -järjestelmiä täsmällisesti suoraan asiakkaan tuotantoprosessiin. Asiakas voi hyödyntää laajasti suunnittelu-, materiaali- ja hitsausosaamistamme sekä osa- ja komponenttitoimituksia. Hyvä palvelukykymme perustuu myös laajaan toimittajaverkostoomme.

Ruukki Metalsin vahvuutena on tuotteiden toimitusvarmuus ja erikoistuotteiden kehittyvä valikoima, mikä antaa asiakkaillemme tuntuvan kilpailuedun. Kevyemmät rakenteet, pienemmät ylläpitokustannukset ja pidempi käyttöikä ovat esimerkkejä asiakashyödyistä. Asiakkaamme säästää kustannuksia myös tarpeidensa mukaan räätälöimiemme oikeaaikaisten toimitusten kautta.

Yritysostoilla perusta kannattavalle kasvulle

Keskitymme liike-, teollisuus- ja infrastruktuurirakentamiseen nopean kasvun markkinoilla itäisessä Keski-Euroopassa, Venäjällä ja Ukrainassa. Kesäkuussa 2006 ostimme Venäjän johtavan teräsrakentajan Ventallin. Kaupan myötä saimme tukevan jalansijan tulevaisuuden kasvun kannalta tärkeillä markkinoilla, joista aiomme ottaa osuutemme.

Konepajateollisuudessa asiakkaiden lisääntyvä ulkoistaminen kasvattaa asiakaskuntaamme. Vuoden aikana vahvistimme kykyämme toimittaa erikoistuotteita eurooppalaisille avainasiakkaille sekä paikallista palvelukeskusverkostoamme Pohjoismaissa ja Pietarin alueella.

Olemme edelleen valmiita laajentamaan ratkaisuliiketoimintaamme strategiaan sopivilla yritysostoilla ja lisäinvestoinneilla, jotka vauhdittavat orgaanista kasvuamme. Kasvua ja erikoistumista tuetaan investoinneilla erikoislujien terästuotteiden kehitykseen ja tuotantoon. Jo tehdyt yritysostot ja investoinnit ovat luoneet vahvan perustan tulevalle orgaaniselle kasvulle.

Hyvä kysyntä ja erinomainen tulos

Kysyntä ydinmarkkinoillamme oli hyvä. Kasvava komponenttien ja kokonaistoimitusten kysyntä vahvisti metallirakentamisen menestystä. Konepajateollisuuden toimiala kasvoi ja sen asiakastoimialojen tilauskannat olivat vahvat. Teräksen vakio- ja erikoistuotteiden kysyntä jatkui hyvänä.

Ruukin vuoden 2006 tulos oli erinomainen ja yhtiö on lähes velaton. Vuoden loppupuolella määriteltiin konsernille uudet taloudelliset tavoitteet, jotka paremmin kuvaavat nykyisen liiketoiminnan kasvu- ja kannattavuusmahdollisuuksia. Samalla tarkennettiin myös osinkopolitiikkaa.

Kansainvälisessä terästeollisuudessa nähtiin vuoden aikana monia isojen teräsyhtiöiden yhdentymisiä. Yhdentymiskehitys on positiivista koko alan kannalta katsoen. Me olemme valinneet linjaksemme erikoistumisen; laajemmat asiakkaiden tarpeiden pohjalta lähtevät ratkaisut sekä erikoistuotteet.

Lähtökohdat vuodelle 2007 ovat hyvät

Olemme saavuttamassa välitavoitettamme, jossa ratkaisujen ja metallituotteiden osuus liikevaihdosta ja -voitosta on tasapainossa. Vahvan taseen ansiosta meillä on mahdollisuus toteuttaa kannattavan kasvun strategiaamme. Kannattavuuden varmistaminen ja orgaaninen kasvu ovat tärkeimpiä tehtäviämme vuonna 2007. Tämän työn tulokset tulevat näkymään sekä asiakkaille että omistajille.

Kiitän lämpimästi kaikkia teitä, jotka olette olleet rakentamassa Ruukin menestystä.

Helsingissä 7.2.2007

Sakari Tamminen
Toimitusjohtaja
Rautaruukki Oyj

Rautaruukin pääomamarkkinapäivä sijoittajille ja analyytikoille järjestettiin syyskuussa 2006 Budapestissa.

more with metals

more

with metals

Case 1

Rakentamisen kokonaistoimitus:

Viiden hallin logistiikkakeskus

Mittatarkat komponentit perustuksista kattoon

Ruukki on tehnyt useita vuosia aktiivista yhteistyötä puolalaisen rakennusalan yrityksen Trasko Inwestin kanssa. Viimeisin projekti on johtavalle venäläiselle logistiikka-alan yritykselle Natsionalnaja logistitšeskaja kompanijalle (NLK) Moskovan lähelle Krekšinon teollisuusalueelle rakennettava logistiikkakeskus, joka koostuu viidestä rakennuksesta.

Logistiikkakeskuksen kokonaisala on 26 000 neliömetriä. Sen rakentamiseen käytettiin monipuolisesti Ruukin tuotteita ja palveluita. Kantavat rakenteet valmistettiin Venäjällä Ruukin kesäkuussa 2006 ostaman Ventallin Obninskin tehtaalla ja sandwich-elementit teki Puolassa Ruukin Obornikin tehdas.

Rakentamisen kaikki laatu- ja turvallisuusvaatimukset täyttyivät. Ruukki toimitti komponentit tarkalleen sovittuina aikoina ja asennus sujui suunniteltua nopeammin.

Ruukki on vahva ja luotettava toimittaja

- Meille ensisijaista on laatu ja toimitusvarmuus. Arvostamme yhteistyökumppaneissamme ennen muuta luotettavuutta. Siksi päädyimme Ruukkiin, kun valitsimme toimittajia tähän projektiin. Yhtiö on ollut markkinoilla pitkään, ja arvostamme heidän tuotteidensa laatua, kertoo Trasko Inwestin tekninen projektijohtaja Valdemar Seradzki.

- Ruukilla on sama näkemys laadusta ja teknisistä vaatimuksista kuin asiakkaalla, kertoo Ruukin Venäjän myyntijohtaja Vladimir Vladimirov. Ruukki pyrkii voimakkaasti eteenpäin Venäjän markkinoilla. Haluamme kehittää uutta tekniikkaa ja tarjota asiakkaille entistä monipuolisempia ratkaisuja.

www.ruukki.com

Tavoitteena kannattavan kasvun nopeuttaminen

- **Rakennemuutos hyvässä vauhdissa**
- **Osaamispohja orgaaniselle kasvulle**
- **Itä-Euroopassa monipuoliset kasvumahdollisuudet**

Ruukin tavoitteena on erikoistua muuttumalla luotettavasta terästoimittajasta halutuimmaksi metalliin pohjautuvien ratkaisujen toimittajaksi valituille asiakassegmenteille vuoteen 2010 mennessä. Ratkaisuliiketoiminta mahdollistaa kannattavan kasvun ja vähentää alttiutta suhdannevaihteluille. Se sitoo myös vähemmän pääomaa kuin perinteinen terästuotanto.

Rakennemuutos on hyvässä vauhdissa

Viime vuosina toteutetut yritysostot sekä luopumiset ydintoimintaan kuulumattomista liiketoiminnoista ovat tukeneet rakennemuutosta. Ratkaisuliiketoiminnan osuus on lähestymässä tavoiteltua 50 prosentin tasoa yhtiön liikevaihdosta ja tuloksesta. Yritysostojen lisäksi investoinnit itäiseen Keski-Eurooppaan ja Venäjälle mahdollistavat kasvun nopeasti kehittyvillä markkinoilla.

Ruukki on valmis myös orgaaniseen kasvuun. Yhtiöllä on laaja myyntiverkosto ja tuotantolaitokset useimmissa Itä-Euroopan maissa sekä tuote- ja palveluvalikoima, joka sopii erityisen hyvin kasvavien talouksien tarpeisiin. Rakennemuutoksen ja asiakaslähtöisen toiminnan toteuttaminen ovat tuoneet muutoksia myös Ruukin toimintamalleihin ja yrityskulttuuriin ja ne mahdollistavat selkeästi aikaisempaa dynaamisemman sisäisen yhteistyön. Henkilöstön laaja-alainen asiakasteollisuuden tuntemus, vahva paikallinen läsnäolo ydinmarkkinoilla sekä monipuolinen tuote- ja järjestelmävalikoima ovat keskeisiä tekijöitä strategian toteuttamisessa.

Perusta valmis ratkaisuliiketoiminnalle

Ratkaisuihin luetaan osat, komponentit ja järjestelmätoimitukset, joita Ruukki Construction ja Ruukki Engineering toimittavat valikoidulle asiakassegmenteille. Yritysostot ovat vahvistaneet Ruukin markkina-asemaa, tuotevalikoimaa sekä suunnittelu- ja projektiosaamista ja siten luoneet pohjaa orgaaniselle kasvulle. Ruukki on voimakkaasti läsnä kaikilla päämarkkinoilla ja yritysostojen kautta on saatu vahva jalansija Itä-Euroopassa. Kasvua ja kehitystä tuetaan myös jatkossa yritysostoin ja investoinnein.

Rakentamisen prosessi teollistuu

Ruukki Construction toimii Pohjoismaissa ja keskellä voimakkaasti kasvavaa Itä-Eurooppaa. Ruukki Construction on johtava metallipohjaisen rakentamisen ratkaisutoimittaja. Teräsrakentamisen markkina on voimakkaassa kasvussa Itä-Euroopan kaupallisen rakentamisen sektorilla. Ruukki Constructionin menestystekijät ovat hyvä asiakastuntemus, vahva paikallinen läsnäolo ydinmarkkinoilla, tunnettuus asiakkaiden keskuudessa sekä laaja ja laadukas tuote- ja palveluvalikoima. Ruukki Construction on alansa edelläkävijä tarjoamalla asiakkailleen kokonaisratkaisuja.

Suunnittelu- ja projektiosaamisen merkitys korostuu kokonaistoimituksissa. Johtavan aseman saamiseksi Ruukki Construction kehittää uusia rakennustekniikoita tavoitteena rakentamisen prosessin teollistaminen. Asiakkaalle tämä merkitsee lyhyempää rakennusaikaa, parempaa laatua ja riskien vähenemistä työvaiheiden välillä. Aliurakoitsijoiden määrän vähentyessä työturvallisuus paranee ja henkilöstökustannukset alenevat.

Konepaja-asiakkaiden arvoketjua tehostetaan

Ruukki Engineeringin strategian painopiste on nosto- ja kuljetusvälineteollisuuden komponentti- ja järjestelmätoimituksissa. Tavoitteena on olla yksi johtavista ratkaisutoimittajista tällä asiakastoimialalla ja kasvattaa osien, komponenttien ja järjestelmien osuutta toimituksista. Ruukki tukee valittujen asiakkaiden liiketoiminnan kasvua luomalla tehokkaan toimintaverkoston Pohjois-Eurooppaan ja itäiseen Keski-Eurooppaan sekä tulevaisuudessa myös Venäjälle. Suurin kasvupotentiaali on nosto- ja kuljetusvälineteollisuuden arvoketjun rationalisoinnissa.

Ruukin vahvuutena on syvällisen materiaaliosaamisen yhdistäminen tuotekehitykseen, muotoiluun, tehokkaaseen prosessointiin ja logistiikkaan. Tuotekehitys tapahtuu yhteistyössä asiakkaan kanssa tavoitteena asiakkaan ja Ruukin kilpailukyvyn parantaminen.

Paperi- ja puunjalostusteollisuudessa sekä meriteollisuudessa Ruukki Engineering toimii ensisijaisesti osa- ja komponenttitoimittajana.

Metallituotteissa johtava asema Pohjoismaissa ja Baltiassa

Metallituotteissa Ruukki vahvistaa johtavaa asemaansa ydinmarkkinoillaan Pohjoismaissa ja Baltiassa. Liiketoimintaa kehitetään voimakkaasti myös Pietarin alueella. Vuoden viimeisellä neljänneksellä tehtiin päätös Pietarin palvelukeskuksen laajentamisesta vastataksemme alueen kasvavaan kysyntään.

Ruukilla on ainutlaatuinen integroitu toimitusketju. Toimitukset tapahtuvat tilauskohtaisesti joko suoraan tehtailta tai palvelukeskuksista. Näin Ruukki voi tarjota asiakkailleen kattavan tuotevalikoiman ja ensiluokkaisen palvelun täydennettynä tehokkaalla logistiikalla.

Ruukki Metals keskittyy selvästi enemmän asiakaskohtaisiin, esikäsiteltyihin tuotteisiin. Kasvava ratkaisuliiketoiminta syventää asiakassuhteita ja mahdollistaa kasvun myös erikoisterästuotteissa. Asiakkaat haluavat kevyempiä rakenteita, halvempia ylläpitokustannuksia, pidempää tuotteen elinkaarta sekä parempaa muotoilua tuotteissaan. Erikoistuotteita toimitetaan ensisijaisesti erikoislujia laatuja käyttäville avainasiakkaille koko Euroopan laajuisesti.

Terästuotanto erikoistuu

Ruukki Metalsin keskittyminen erikoistuotteisiin ohjaa Ruukki Productionin investointeja. Modernin tekniikan käyttöönotolla tähdätään yhä vaativampien erikoistuotteiden kustannustehokkaaseen valmistamiseen. Painopisteen siirtäminen kohti erikoisterästuotteita antaa kilpailuetua Itä-Euroopan ja Aasian

Kasvun mahdollisuudet

Ruukki Construction

- Kasvumahdollisuuksien hyödyntäminen ja kasvun nopeuttaminen erityisesti Itä-Euroopassa
- Uusien tuotteiden ja palveluiden kehittäminen rakennusprosessin teollistamiseksi
- Markkinapotentiaali 10 miljardia euroa

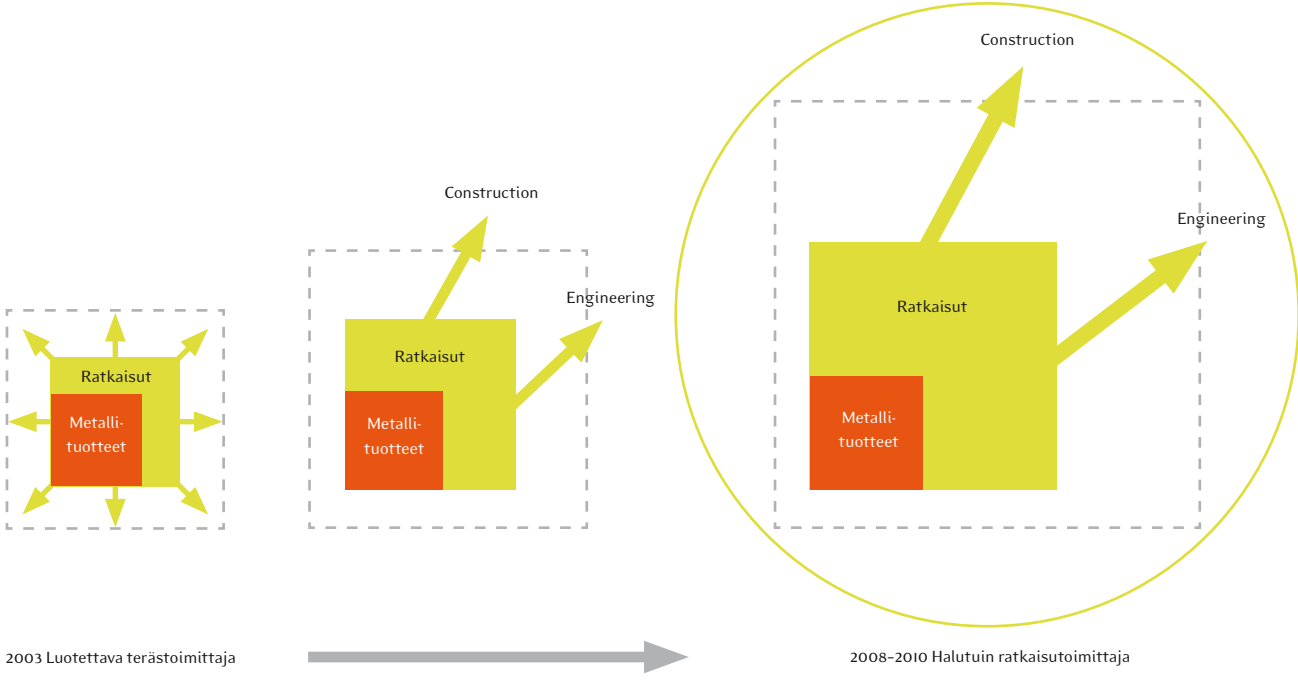
Ruukki Engineering

- Kasvun nopeuttaminen nosto- ja kuljetusvälineteollisuudessa
- Tehokkaan valmistusverkoston rakentaminen itäiseen Keski-Eurooppaan ja Venäjälle
- Markkinapotentiaali 5 miljardia euroa

Ruukki Metals

- Johtavan markkina-aseman vahvistaminen Pohjoismaissa
- Myynnin rakenteen muutos perustuotteista erikoisterästuotteisiin

Tarjoamme asiakkaidemme tarpeisiin perustuvia ratkaisuja valituilla toimialoilla.



kustannustehokkaisiin tuottajiin verrattuna. Lisäksi erikoisterästuotteet ovat standardituotteita vähemmän riippuvaisia teräsmarkkinoiden suhdannevaihteluista. Erikoistumisen lisäksi terästuotannossa keskitytään erityisesti toimitusvarmuuden ja joustavuuden parantamiseen.

Itä-Euroopassa monipuoliset kasvumahdollisuudet

Itä-Euroopan markkinoiden voimakas kasvu on merkittävä mahdollisuus kaikille Ruukin liiketoiminnoille. Tavoitteena on selvä markkinaosuuden vahvistaminen ja liikevaihdon kasvattaminen itäisessä Keski-Euroopassa, Venäjällä ja Ukrainassa.

Erityisesti rakentaminen kasvaa näillä kehittyvillä markkinoilla vahvasti, mutta myös länsimaisen konepajateollisuuden tuotannon siirtyminen näille alueille sekä paikallisen konepajateollisuuden modernisoituminen luovat mahdollisuuksia sekä Ruukin Engineering- että Metals-liiketoiminnoille. Ruukki on jo vahvasti läsnä kaikissa kohdemaissa, mikä mahdollistaa nopean reagoinnin markkinoiden muutoksiin. Ruukki on toiminut aktiivisesti Itä-Euroopassa jo 1990-luvun alusta lähtien, jonka tuloksena Ruukilla on 42 myyntikonttoria, 21 prosessointiyksikköä ja noin 4 300 henkilöä Itä-Euroopassa. Vuonna 2006 käynnistettiin merkittävät laajennusinvestoinnit Romaniassa ja Ukrainassa. Investointien valmistuttua Ruukki pystyy kasvattamaan huomattavasti liike- ja teollisuusrakentamisen komponenttien ja kokonaisratkaisujen toimituksia Ukrainan, Romanian ja Bulgarian asiakkaille.

Kannattavuus on keskeistä kaikissa toiminnoissa

Liiketoiminnan kannattavuus on volyymia tärkeämpi tekijä kaikessa Ruukin toiminnassa. Asiakaspalvelua, toimituskykyä ja kustannustehokkuutta parannetaan konserninlaajuisella Ruukki United -ohjelmalla, jonka tavoitteena on kehittää ja yhtenäistää konsernin toimintatapoja eri maissa ja liiketoiminnoissa. Hankkeen tavoitteena on myös parantaa pysyvästi kustannusrakennetta sekä tehostaa käyttöpääoman kiertoa.

Kustannussäästöillä odotetaan olevan noin 150 miljoonan euron positiivinen vaikutus konsernin liikevoittoon vuoden 2008 loppuun mennessä. Näistä kustannussäästöistä oli vuoden 2006 loppuun mennessä toteutettu noin 43 miljoonaa euroa. Toimintatapojen tehostamisen arvioidaan vapauttavan lisäksi käyttöpääomaa noin 150 miljoonaa euroa vuoden 2008 loppuun mennessä. Tästä tavoitteesta oli vuoden 2006 lopussa toteutunut 59 miljoonaa euroa.

Yritysostot 2004–2006

	Ostohetken liikevaihto, M€	Ostohetken henkilöstö	Toteutuminen
TP-teräskeskus Oy	4	18	3/2004
Velsa Oy	47	400	10/2004
Metalplast-Oborniki	65	685	6/2005
Syneco Industri AB	37	495	10/2005
PPTH Steelmanagement Oy	101	500	1/2006
Steel-Mont a.s.	27	130	3/2006
OOO Ventall	70	1 250	6/2006
AZST-Kolor CJSC	-	100	6/2006
AB Omeo Mekaniska Verkstad	23	55	1/2007

Yritysmyynnit 2004–2006

	Myyntihetken liikevaihto, M€	Myyntihetken henkilöstö	Toteutuminen
Technology Sales -yksikkö	3	8	3/2004
Star Tubes Ltd	15	50	4/2004
Hitsauslankatuotanto	-	30	6/2004
Pitkät terästuotteet (Ovako)	600	1 900	5/2005
Froh HouseTech GmbH	12	50	9/2005
Halikon tehdas	13	100	10/2005
Betoniteräsliiketoiminta	328	690	8/2006
Metalplast Systems Sp.zo.o.	8	245	8/2006
Duisburgin palvelukeskus	-	75	9/2006
Frederician tehdas	15	21	11/2006
Oy Ovako Ab	-	-	11/2006

Ruukilla on Virossa rakentamisen komponenttitehdas ja palvelukeskus.

Taloudelliset tavoitteet

Kasvustrategian ja nykyisen rakenteen pohjalta Rautaruukin liikevaihdon kasvulle on asetettu vuotuinen 10 prosentin tavoite. Liikevoittotavoite on nostettu 7 prosentista 12 prosenttiin liikevaihdosta. Sijoitetun pääoman tuottotavoite on nostettu aikaisemmasta 15 prosentista 20 prosenttiin. Nettovelkaantumisaste on tavoitteena pitää alle 60 prosentin aiemman 80 prosentin sijaan.

			Toteuma	
	Tavoite	2006	2005	2004
Liikevaihdon kasvu, %	10 %	0,8	2,5	20,7
Liikevoitto, % liikevaihdosta	12 %	14,4	16,9	13,8
Sijoitetun pääoman tuotto, %	20 %	31,5	32,8	26,0
Nettovelkaantumisaste, %	< 60 %	1,2	22,8	68,0

Osinkopolitiikka

Osinkopolitiikka on jakaa 40-60 % tilivuoden tuloksesta osinkona. Tavoitteena on tasaisesti kasvava osinko, jota määriteltäessä otetaan huomioon liiketoiminnan kasvun vaatimukset.

			Toteuma	
	Tavoite	2006	2005	2004
Osinko / osake, €		1,50+0,50*	1,40	0,80
Osinko / tulos, %	40–60 %	55,1*	41,9	34,7
Osinko, M€		276*	191	109

* Hallitus ehdottaa maksettavaksi osinkoa 1,50 euroa osakkeelta, jonka lisäksi ylimääräinen osinko 0,50 euroa osakkeelta Ovakon myyntivoitosta.

Itä-Euroopassa Ruukilla on monipuoliset kasvumahdollisuudet.

Asiakastoimialat vahvassa kasvussa

- **Maailmantalous vahvassa kasvussa etenkin Ruukin ydinmarkkinoilla**
- **Rakennusmarkkinat kasvavat voimakkaasti Itä-Euroopassa**
- **Konepajateollisuudessa tilauskannat kovassa kasvussa**

Ruukin toimintaympäristö oli vuonna 2006 suotuisa maailmantalouden kasvun ollessa poikkeuksellisen vahvaa. Talouskasvu oli Ruukin ydinmarkkinoilla Pohjoismaissa, Baltiassa ja Itä-Euroopassa selvästi muuta Eurooppaa voimakkaampaa. Myös euroalueen talous vauhdittui selvästi. Aasiassa, erityisesti Kiinassa, jatkuvalla vahvalla kasvulla oli keskeinen rooli maailmantalouden veturina.

Rakentamisen kasvu voimakasta Ruukin kohdemarkkinoilla

Euroopan rakennusmarkkinat kehittyivät suotuisasti vuonna 2006. Rakentaminen kasvoi Ruukin kohdemarkkinoilla keskimäärin yli 7 prosenttia. Venäjällä ja Ukrainassa kasvu oli vielä voimakkaampaa. Ruotsin ja Norjan markkinoiden vetämänä rakentaminen kasvoi myös Pohjoismaissa.

Itä-Euroopassa rakentamisen kasvu oli erityisen vahvaa liike- ja teollisuusrakentamisessa sekä maa- ja vesirakentamisessa. Lisäksi kysyntää vilkastutti teräsrakentamisen markkinaosuuden kasvu.

Kasvavilla markkinoilla raaka-aineiden puute hidastaa rakentamisen kasvua. Omaa raaka-ainetta tuottavilla yrityksillä, kuten Ruukilla on parhaimmat mahdollisuudet selviytyä niukoilla raaka-ainemarkkinoilla. Pohjoismaissa, Baltiassa ja osassa Venäjää myös osaavan työvoiman puute hidastaa rakentamisen kasvua ja lisää työvoimakustannuksia. Osaavan työvoiman puute rakennustyömailla lisäsi toisaalta teollisesti esivalmistettujen rakentamisen tuotteiden kysyntää.

Konepajateollisuuden tilauskannat kovassa kasvussa

Konepajateollisuuden kysyntä jatkui erityisen vahvana. Kasvu näkyi laajentumisessa ja investoinneissa usealle mantereelle. Ydinliiketoimintoihin kuten huolto- ja kunnossapitotoimintoihin keskittyminen jatkuu edelleen. Ydintuotantoa keskitetään kokonaisuuksiin ja alemman kustannustason maita hyödynnetään erityisesti komponenttihankinnoissa.

Nosto- ja kuljetusvälineteollisuudessa tilauskantojen kasvu jatkui voimakkaana. Ruukin asiakkaat ovat menestyneet hyvin ja tulevaisuuden näkymät ovat markkinoiden kasvun ja tilauskantojen valossa hyvät. Materiaalinkäsittelylaitteiden toimittajien tilauskannat olivat ennätyksellisellä tasolla. Metallien kulutus ja korkea hintataso heijastuivat myönteisesti rakentamisen ja kaivoskoneiden markkinoihin.

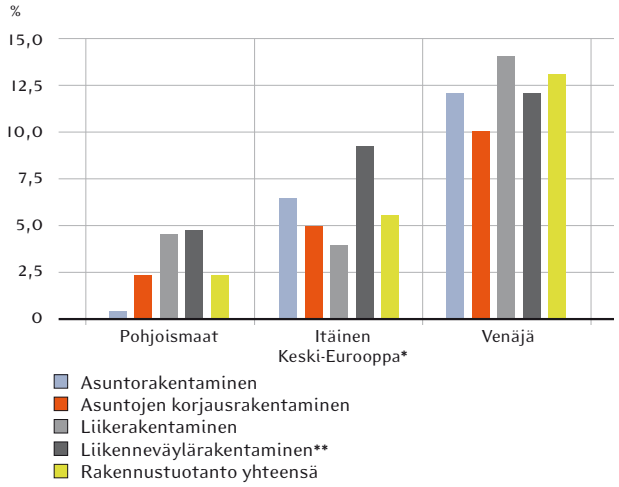
Maailmanlaajuisesti kasvava energian tarve ohjaa uusiutuvien energiamuotojen, kuten tuulienergian kehitystä. Öljyn korkea hinta ja kasvava kulutus johtavat öljyn etsintään uusilta sekä yhä hankalammin saavutettavilta alueilta. Tämä kasvatti merkittävästi muun muassa offshore-teollisuuden kysyntää. Laivanrakennusteollisuudessa tilauskannat olivat hyvällä tasolla. Myös paperi- ja puunjalostusteollisuudessa kysyntä jatkui vahvana.

Terästeollisuuden konsolidaatio kiihtyi

Vuoden 2006 alkupuolella konsolidaatiokehitys sai lisää vauhtia. Mittal Steel ja Arcelor yhdistyivät maailman suurimmaksi teräsyhtiöksi, jonka vuosittainen terästuotannon määrä

Vahva kasvu kohdemarkkinoilla

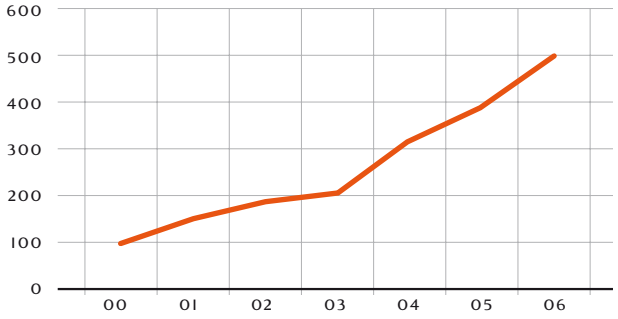
Arvioitu volyymin kasvu, 2007



* Puola, Tšekki, Slovakia, Unkari
** Venäjällä tiehankkeet, muualla tie- ja rautatiehankkeet
Lähteet: Euroconstruct 12/2006, BuildEcon

Ruukki Engineeringin avainasiakkaiden tilauskannat kasvaneet

indeksi



Lähde: Ruukin avainasiakkaiden tilauskantatiedot

on noin 115 miljoonaa tonnia. Vuoden 2006 aikana myös moni muu eurooppalainen, venäläinen ja aasialainen teräsyritys kävi neuvotteluja mahdollisista fuusioista. Toisaalta pienemmät erikoistuvat teräsyhtiöt jatkoivat omaa kehitystään panostamalla erikoistuotteisiin tai lisäämällä jalostusastetta valikoiduilla asiakassegmenteillä.

Teräksen kysyntä jatkui vahvana koko vuoden

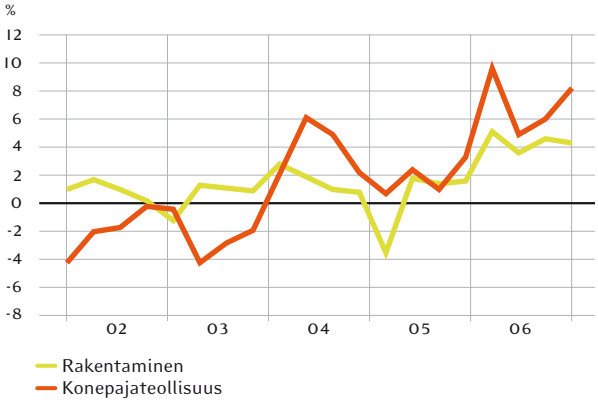
Maailman terästuotannon kasvusta yhä suurempi osa tulee Kiinasta, jossa valmistetaan noin kolmannes maailman raakateräksestä. Terästuotanto kasvoi myös Euroopassa. Voimakkainta kasvu oli EU:n uusissa jäsenmaissa. Euroopan markkinoilla teräksen kysyntä oli vahvaa koko vuoden ajan. Asiakasteollisuudet, varsinkin auto- ja elektroniikkateollisuus, siirtävät tuotantoaan yhä enemmän itäiseen Keski-Eurooppaan ja Venäjälle. Tämä lisäsi myös palvelukeskusten ja jakelijoiden tarvetta alueella. Asiakasteollisuuksien vaativampien tarpeiden takia erikoisterästen kysyntä lisääntyi selvästi standardituotteiden kysyntää nopeammin.

Perusterästuotteiden hinnat lähtivät nousuun vuoden toisella neljänneksellä, kun varastot olivat alhaiset ja kysyntä voimakasta. Vuoden 2006 syksyllä litteiden terästuotteiden hinnat olivat lähes samalla tasolla kuin vuonna 2004. Raaka-aineiden (rautamalmi ja hiili) sekä energian hinnat pysyivät vuoden 2005 lopun tasolla, joskin kivihiilen ja kierrätysteräksen hinnat lähtivät loivaan laskuun vuoden toisella puoliskolla. Alkuvuonna Kiinasta vietiin terästä lähinnä Aasiaan ja Yhdysvaltoihin. Kiinalaisen teräksen tuonti Etelä-Eurooppaan lisääntyi vuoden toisella puoliskolla, mutta tällä ei ollut merkittävää vaikutusta teräksen hintoihin.

Vuosi 2006 oli toimintaympäristöltään suotuisa.

Teollisuustuotanto EU:ssa

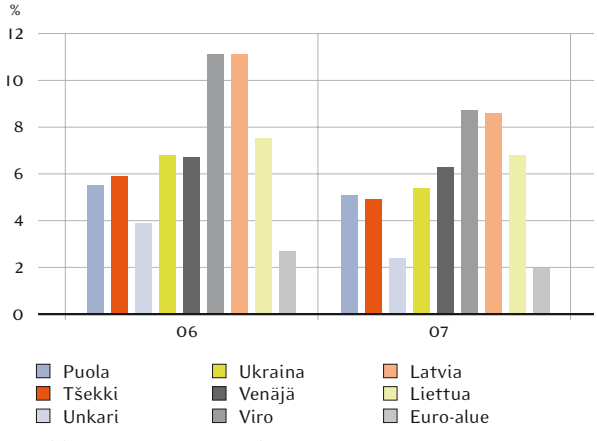
Muutos edellisestä vuodesta



Lähde: Eurofer, tammikuu 2007

Vahvat kasvuodotukset itäisessä Keski-Euroopassa

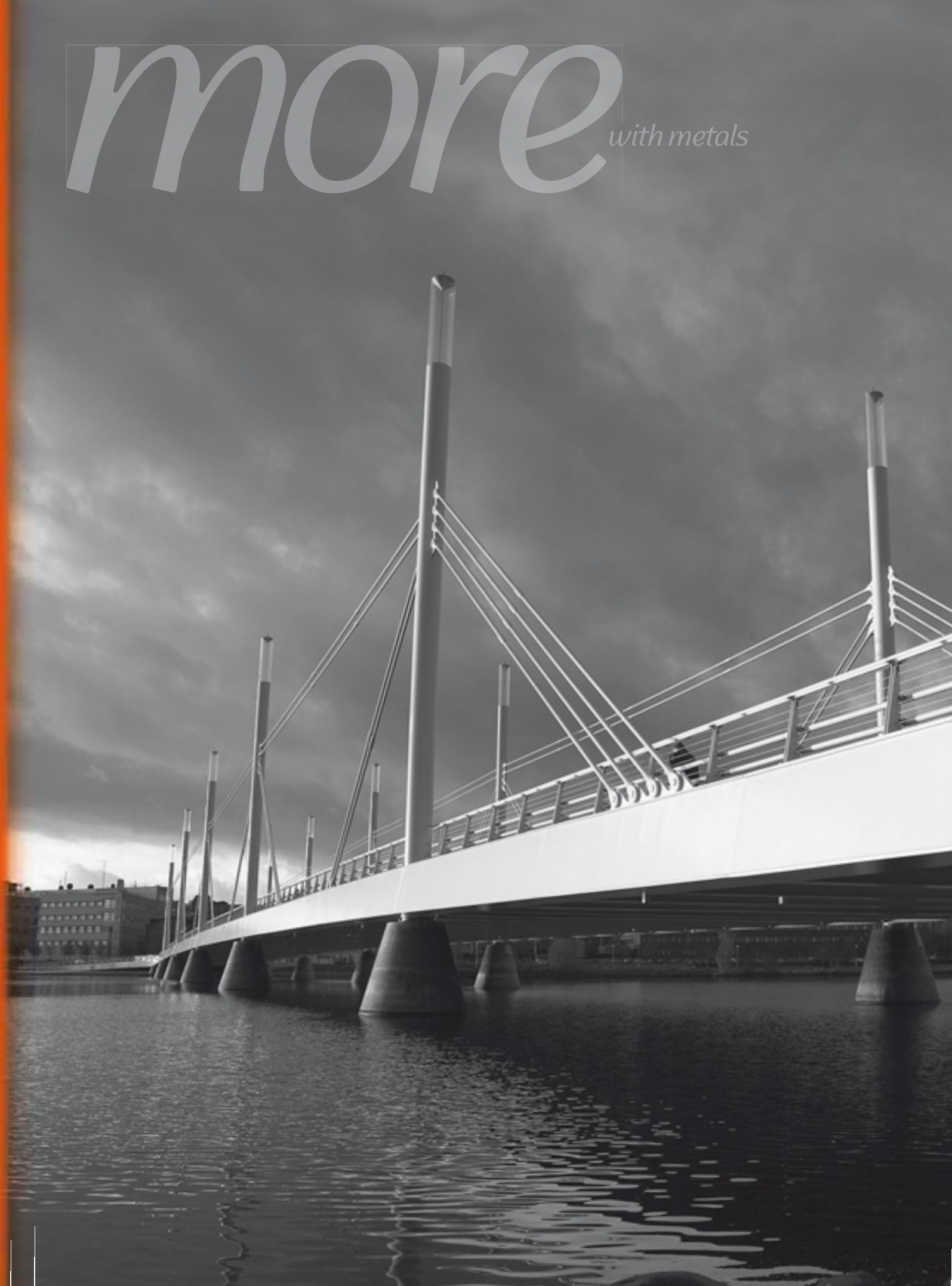
BKT:n arvioitu kasvu edellisestä vuodesta



Lähde: Consensus Forecasts, tammikuu 2007

more

with metals



Case 2

Laajentunut tuotevalikoima:

Tehokkuutta siltaprojekteihin

Valttina lyhentynyt rakennusaika

Jönköpingin kaupunki Ruotsissa päätti rakennuttaa siltayhteyden Munksjön yli. Näin luotiin mahdollisuudet ydinkeskustan kasvulle ja vahvistettiin kaupungin asemaa paikallisena keskuksena.

Vuosina 2005-2006 toteutetun projektin pääurakoitsijana toimi Skanska Sverige AB. Ruukki toimitti siltaprojektiin 35-44-metriset paalut. Ruukin vuonna 2006 ostama PPTH toimitti puolestaan sillan kantavat teräsrakenteet ja pylonit.

Ruukki kehitti yhteistyössä hankkeen osapuolten kanssa asiakkaalle sopivan ratkaisun ja muokkasi rakennesuunnitelmat konepajatuotantoon soveltuviksi. Tuotteiden korkea esivalmistusaste lyhensi asennusaikaa työmaalla ja tarjosi siten asiakkaalle kustannussäästöjä. Esivalmistus pienensi myös rakentamisen riskejä ja varmisti korkean laadun.

Ruukki toimitti suuret teräspaalut ja sillan teräsrakenteet mittatarkasti valmistettuina ja maalattuina. Rakennusaika oli haasteellinen ja Ruukin toimitukset tapahtuivat täsmällisesti sovitun aikataulun mukaan.

Ruukki on toteuttanut vastaavia siltaprojekteja myös muissa Pohjoismaissa ja toimittanut siltakomponentteja muun muassa Unkarin, Ukrainan ja Venäjän isojen jokien yli rakennettaviin siltoihin.

www.ruukki.com

Ruukin osaaminen

Ratkaisu- ja jalostusosaaminen

Ruukki Construction

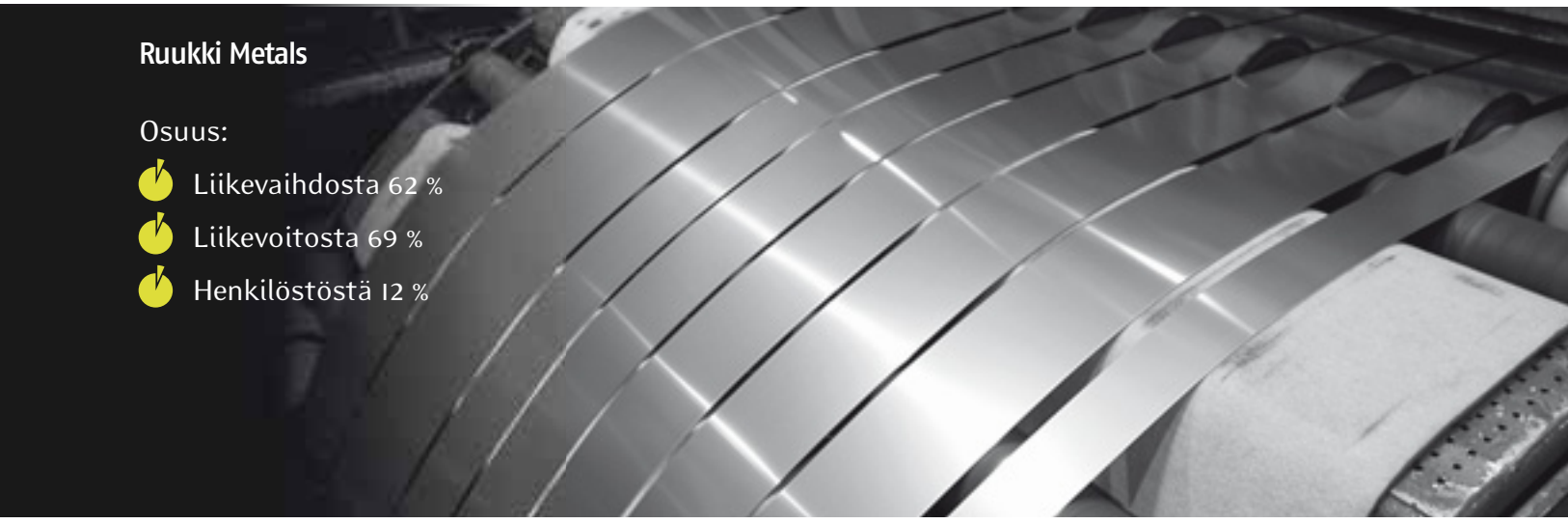
Osuus:

- Liikevaihdosta 23 %
- Liikevoitosta 19 %
- Henkilöstöstä 34 %

Ruukki Engineering

Osuus:

- Liikevaihdosta 15 %
- Liikevoitosta 20 %
- Henkilöstöstä 15 %



Ruukki Metals

Osuus:

- Liikevaihdosta 62 %
- Liikevoitosta 69 %
- Henkilöstöstä 12 %

Divisioona lyhyesti	Asiakastuntemus
Ruukki Construction toimittaa metalliin pohjautuvia ratkaisuja talonrakentamiseen, erityisesti kaupan, teollisuuden ja logistiikan tarpeisiin sekä infrastruktuurirakentamiseen.	■ Rakennuttajat ■ Rakennusliikkeet ■ Jälleenmyyjät
Ruukki Engineering toimittaa metalliin pohjautuvia ratkaisuja nosto- ja kuljetusvälineteollisuudelle sekä paperi- ja puunjalostusteollisuudelle, energiateollisuudelle ja meriteollisuudelle.	■ Nosto- ja kuljetusvälineteollisuus ■ Energiateollisuus ■ Puunjalostusteollisuus ■ Meriteollisuus
Ruukki Metals toimittaa laajan valikoiman teräksiä, ruostumattomia teräksiä ja alumiineja vakio- ja erikoistuotteina, osina ja komponentteina.	■ Pienet, keskisuuret ja suuret metallituotteita hyödyntävät yritykset

Valmistus- ja hankintaosaaminen

Hankinta

Logistiikka

Ruukki Production

- Teräksen tuotantokapasiteetti 2,9 miljoonaa tonnia
- Valssauskapasiteetti 3,0 miljoonaa tonnia
- Osuus henkilöstöstä 36 %

Ruukki Production valmistaa kuumavalssattuja, kylmävalssattuja ja pinnoitettuja levy- ja nauhatuotteita sekä teräsputkia Ruukin asiakasvastuullisille divisioonille.

Ruukki Construction:

Yritysostot vauhdittavat kokonaistoimitusten kasvua

- **Vahva kasvu jatkui ydinmarkkinoilla**
- **Ostettujen yritysten integrointi Ruukkiin eteni hyvin**
- **Investointihankkeet käynnistettiin Ukrainassa ja Romaniassa**

Ruukki Construction on talonrakentamisen ja infrastruktuurirakentamisen asiakaslähtöisiin ratkaisuihin erikoistunut divisioona, joka toimittaa metalleihin pohjautuvia komponentteja, järjestelmiä ja kokonaistoimituksia. Tavoitteena on olla johtava toimittaja ydinmarkkina-alueilla eli Pohjoismaissa, Baltiassa, itäisessä Keski-Euroopassa sekä Venäjällä ja Ukrainassa. Kannattavaan kasvuun tähdätään sekä orgaanisesti että täydentävillä yritysostoilla. Kasvustrategian toteuttamista tuetaan kehittämällä ja hyödyntämällä uusia teknologiainnovaatioita.

Asiakkaat toiminnan lähtökohtana

Talonrakentamisen keskeiset asiakassegmentit ovat yksityisen ja julkisen sektorin rakennuttajat, rakennusliikkeet, tilojen käyttäjät ja jälleenmyyjät. Arkkitehdit ja rakennesuunnittelijat ovat tärkeitä yhteistyökumppaneita. Ruukki toimittaa laajimmillaan kokonaisratkaisuja yksikerroksisiin kaupan, logistiikan ja teollisuuden halleihin sekä monikerroksisiin toimisto- ja hotellirakennuksiin. Kokonaistoimitukset sisältävät perustukset, rungon, julkisivut ja katon. Rakentamisen laajaa tuote- ja järjestelmävalikoimaa täydentävät niihin liittyvät suunnittelu- ja asennuspalvelut.

Infrastruktuurirakentamisessa Ruukki keskittyy liikenneväylärakentamiseen ja satamaprojekteihin sekä talonrakentamisessa paalutus- ja perustusratkaisuihin. Asiakkaina ovat urakoitsijat ja rakennuttajat ja yhteistyökumppaneina suunnittelijat.

Liikevaihdon ja –voiton kasvu jatkui

Vuonna 2006 Ruukki Constructionin liikevaihto kasvoi 51 prosenttia 829 miljoonaan euroon (550). Liikevoitto oli 101 miljoonaa euroa (86). Divisioonan osuus koko konsernin liikevaihdosta oli 23 prosenttia.

Liikevaihtoa ja -voittoa lisäsivät suunnitelmien mukaan toteutetut huomattavat yritysostot, vahva orgaaninen kasvu, ydinmarkkinoiden kasvavan rakentamisaktiviteetin tukema hyvä markkinatilanne sekä liiketoimintaprosessien tehostaminen.

Markkinatilanne jatkui vahvana

Ruukki Constructionin ydinmarkkinoilla talonrakentamisen ja infrastruktuurirakentamisen kasvu jatkui vahvana. Etenkin itäisessä Keski-Euroopassa vahva talouskasvu, vanhentunut rakennuskanta ja investointien runsaus vauhdittivat Ruukin palvelujen kysyntää. Lisäksi kysyntää vilkastutti metalliin pohjautuvan rakentamisen markkinaosuuden vahva kasvu.

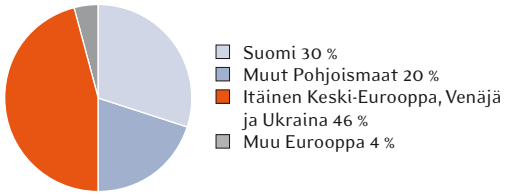
Pohjoismaissa ja Baltiassa komponenttimyynti jatkui hyvänä ja kokonaistoimitusten määrä kasvoi. Toimitusten määrä infrastruktuurirakentamiseen lisääntyi. Erityisesti siltarakenteiden toimitukset kasvoivat yritysostojen myötä. Itäisessä Keski-Euroopassa etenkin kokonaistoimitusten vahva kasvu jatkui. Venäjällä ja Ukrainassa järjestelmien ja kokonaistoimitusten osuus myynnistä kasvoi komponenttimyynnin rinnalla.

Vahvaksi osaajaksi yritysostojen, investointien ja yhteistyösopimusten avulla

Vuonna 2006 viimeisteltiin kolme yrityskauppaa, jotka toivat talonrakentamisen runkoliiketoiminnan osaamisen ja tuotantokapasiteetin kaikille päämarkkina-alueille sekä vahvistivat osaamista siltarakenteissa.

Ostetuista yrityksistä PPTH oli Pohjoismaiden johtava teräsrunkorakentaja joka vahvisti Ruukin tuote- ja palveluvalikoimaa

Liikevaihto alueittain 2006



Avainluvut

	2006	2005
Liikevaihto, M€	829	550
Liikevoitto, M€	101	86
Liikevoitto, % liikevaihdosta	12,2	15,6
Henkilöstö vuoden lopussa	4 498	2 428

erityisesti Pohjoismaissa. Steel-Mont oli Slovakian johtava teräsrakentaja, jonka hankinta yhdessä vuonna 2005 Puolassa toteutetun Metalplastin oston sekä Unkarin tuotantoinvestoinnin myötä vahvisti Ruukin toimituskykyä erityisesti itäisen Keski-Euroopan alueella.

Ventall oli Venäjän johtava teräsrunko- ja sandwich-paneelitoimittaja, jonka avulla Ruukki moninkertaisti ja monipuolisti toimituskykynsä Venäjän nopeasti kasvavilla markkinoilla. Ruukki on laajentanut toiminta-aluettaan Venäjällä. Moskovan, Pietarin ja Oblinskin lisäksi Ruukilla on myyntiyksiköt kuudessa kaupungissa: Jekaterinburg, Kazan, Nizhny Novgorod, Novosibirsk, Samara ja Rostov.

Vuoden 2006 aikana käynnistettiin 50 miljoonan euron monipuoliset uudisinvestointihankkeet Ukrainassa ja Romaniassa. Investointien valmistuttua Ruukki pystyy kasvattamaan huomattavasti liike- ja teollisuusrakentamisen toimituksia Ukrainan, Romanian ja Bulgarian alueen asiakkaille.

Myynnin ja tuotannon voimakas kasvu edellyttää jatkossa oman osaamisen kasvattamisen lisäksi vahvan ja luotettavan yhteistyöverkoston luomista läpi koko toimitusketjun raaka-aineen hankinnasta suunnittelu- ja tarvittaessa myös asennuspalveluihin.

Ruukin kasvu rakentamisessa merkitsee vuosittain satoja rekrytointeja, joilla varmistetaan vahva paikallinen osaaminen ja läsnäolo. Haasteena on osaamisen jatkuva kehittäminen ja erityisesti projektiosaamisen vahvistaminen. Voimakkaasti kasvaneen henkilöstömäärän myötä henkilöstön kehittämiseen ja työturvallisuuden parantamiseen on kiinnitetty erityistä huomiota.

Toimintamallien kehittäminen jatkuu

Liiketoiminta-alueet vastaavat sekä suunnitteluratkaisuista että tuotannonsuunnittelusta, mikä mahdollistaa entistä joustavamman ja nopeamman asiakaspalvelun. Tuotevalikoiman hallintaa tullaan parantamaan tuotteiden jatkuvan kilpailukyvyn ja kannattavuuden varmistamiseksi sekä toimitusketjun kustannustehokkuuden optimoimiseksi.

Ruukki United -hankkeessa määriteltiin yhtenäiset toimintatavat tilaus-toimitusprosessiin ja taloushallintoon. Toimintatapoja tukevan IT-sovelluksen ensimmäiset käyttöönotot tapahtuvat Ruukki Constructionissa vuoden 2007 kuluessa. Suurimmat hyödyt saadaan asiakaspalvelun ja toimituskyvyn parantumisesta.

Ruukki Engineering:

Valmiudet suurempiin toimituskokonaisuuksiin

- **Markkinatilanne jatkui hyvänä**
- **Kannattavuus parani edelleen**
- **Ohjaamoiden valmistuskapasiteettia lisättiin**

Ruukki Engineering toimittaa järjestelmiä, komponentteja ja osia konepajateollisuuteen. Tavoitteena on olla asiakkaille strateginen toimittaja, joka hallitsee yhä laajempia kokonaisuuksia. Ruukki Engineeringin asiakkaat ovat alansa johtavia eurooppalaisia globaalisti toimivia yrityksiä.

Nosto- ja kuljetusvälineteollisuudelle Ruukki on strateginen ratkaisutoimittaja, joka toimittaa komponentteja ja järjestelmiä. Paperi- ja puunjalostusteollisuudelle, energiateollisuudelle sekä meriteollisuudelle Ruukki on osa- ja komponenttitoimittaja.

Ruukki Engineering panostaa voimakkaasti tuotekehitykseen ja muotoiluun.

Markkinatilanne jatkui hyvänä

Markkinatilanne jatkui kaikilla Ruukki Engineeringin toimialoilla hyvänä vuonna 2006. Järjestelmätoimitusten osuus nosto- ja kuljetusvälineteollisuudelle kasvoi edellisestä vuodesta. Toimitukset erityisesti kontinkäsittelylaitteiden sekä kaivosteollisuudessa ja rakentamisessa käytettävien laitteiden valmistajille kasvoivat.

Paperi- ja puunjalostusteollisuudessa asiakasyritysten tilauskannat kasvoivat edellisestä vuodesta. Tuulivoimaloiden markkinoiden kasvu jatkui edelleen. Uusia tuulivoimapuistoja suunnitellaan Suomessa erityisesti merialueille. Myös laivanrakennus- ja offshore-teollisuudessa kysyntä jatkui hyvänä ja asiakkaiden tilauskannat kasvoivat.

Vuonna 2006 Ruukki Engineeringin liikevaihto kasvoi 17 prosenttia 557 miljoonaan euroon (476). Liikevoitto oli 106 miljoonaa euroa (96). Divisioonan osuus konsernin liikevaihdosta oli 15 prosenttia.

Lisää valmistuskapasiteettia

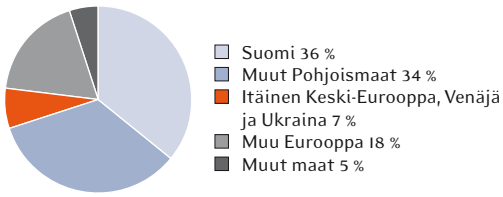
Vuosina 2004 ja 2005 toteutettujen yritysostojen (Velsa Oy ja Syneco Industri AB) myötä Ruukilla on kyky toimittaa asiakkailleen entistä suurempia kokonaisuuksia ohjaamoista, rungoista, nostomastoista ja puomeista aina valmiiksi kokoonpantuihin lopputuotteisiin. Ostettujen yritysten integrointi osaksi Ruukkia sujui hyvin.

Nosto- ja kuljetusvälineteollisuuden lisääntyneeseen kysyntään vastaamiseksi ja tuotannon tehostamiseksi ohjaamoiden valmistuskapasiteettia lisättiin. Kurikassa otettiin kesällä käyttöön uusi ohjaamoiden kokoonpanotehdas, jonka ansiosta ohjaamoiden valmistuskapasiteetti kasvoi noin kolmanneksella. Ohjaamorunkojen valmistusta laajennettiin myös Puolassa Wroclawin yksikössä, jossa valmistetaan hitsattuja komponentteja nosto- ja kuljetusvälineteollisuuteen. Lisääntyneen kysynnän vuoksi Wroclawissa laajennettiin tuotantotiloja ja rakennettiin uusi maalaamo, joka otettiin käyttöön tammikuussa 2007. Ruukki Engineering tukee valittujen asiakkaiden liiketoiminnan kasvua luomalla tehokkaan toimintaverkoston Pohjois-Eurooppaan ja itäiseen Keski-Eurooppaan.

Vuoden 2007 tammikuussa Ruukki osti AB Omeo Mekaniska Verkstadin Ruotsista. Kauppa vahvistaa Ruukki Engineeringin asemaa nosto- ja kuljetusvälineteollisuuden asiakassegmentissä täydentämällä runko- ja puomiratkaisuja.

Ruukin teräslevyjen karkaisukapasiteetin noston myötä mahdollisuudet lujista teräksistä valmistettujen komponenttien

Liikevaihto alueittain 2006



Avainluvut

	2006	2005
Liikevaihto, M€	557	476
Liikevoitto, M€	106	96
Liikevoitto, % liikevaihdosta	19,0	20,2
Henkilöstö vuoden lopussa	1 999	1 649

toimituksiin paranivat. Esimerkkejä tällaisista komponenteista ovat puomit, tarttujat ja muut nostolaitteet.

Tuotekehitykseen panostettiin

Ruukki Engineeringin panostukset tuotekehitykseen tukevat tavoitetta tarjota liikkuvien työkoneiden valmistajille hitsatuista komponenteista ja valmiista järjestelmistä koostuvia kokonaisratkaisuja.

Tuulivoimateollisuudelle käynnistettiin yhteistyökumppaneiden kanssa tuotekehitysprojekteja, kuten uuden sukupolven tuulivoimalatornin kehittäminen. Ruukin osatoimitukset tuulivoimateollisuudelle lisääntyivät ja komponenttitoimitukset aloitettiin.

Offshore-teollisuuteen Ruukki toimitti entistä suurempia kokonaisuuksia yhteistyössä koordinoimansa kumppaniverkoston kanssa. Esimerkkinä tästä ovat Pohjanmerelle toimitetut paaluankkurit, joilla laivan lastaus- ja purkupoijut kiinnitetään merenpohjaan.

Toimintoja tehostettiin

Osavalmistustoimintoja tehostettiin Tampereella yhdistämällä kahden erillisen yksikön toiminnot. Raahen palvelukeskuksen osavalmistuskapasiteettia lisättiin investoimalla uusiin koneisiin ja laitteisiin.

Ruukki Engineeringin organisaatiorakennetta muutettiin tukemaan entistä paremmin strategian toteuttamista.

more with metals

Ruukki Metals:

Entistä vahvempi kotimarkkinoilla

- **Terästuotteiden kysyntä jatkui hyvänä**
- **Vahva panostus erikoistuotteisiin**
- **Pohjoismainen betoniteräsliiketoiminta myytiin**

Ruukki Metals toimittaa metallituotteita vakio- ja erikoistuotteina, osina ja komponentteina. Divisioonan kilpailukyky perustuu asiakaslähtöiseen toimintatapaan, integroituun toimitusketjuun, markkinakohtaisesti räätälöityyn tuote- ja palveluvalikoimaan sekä toimintamallin takaamaan nopeuteen ja luotettavuuteen.

Ydinmarkkina-alueella Pohjoismaissa, Baltiassa ja Venäjällä vahvuutena on ainutlaatuinen kokonaispalvelukonsepti, joka koostuu toimituksista tehtailta ja palvelukeskuksista täydennettynä johtavien ulkoisten toimittajien materiaaleilla. Tuotevalikoima on kattava käsittäen laajimmillaan teräkset, ruostumattomat teräkset ja alumiinit sekä näihin liittyvät monipuoliset esikäsittelypalvelut.

Muilla markkinoilla, erityisesti Keski- ja Etelä-Euroopassa, Ruukki Metals keskittyy pitkälle jalostettuihin, vaativiin käyttökohteisiin kehitettyihin tuotteisiin valikoiduilla asiakastoimialoilla sekä tätä tukevan logistiikan ja jakelukanavien kehittämiseen.

Divisioonan asiakastoimialoina ovat muun muassa rakentaminen, auto- ja kuljetusvälineteollisuus, konepaja-, kodinkone- ja elektroniikkateollisuus alihankkijoineen sekä jälleenmyyjät. Tärkeänä tehtävänä on myös osaltaan tukea ja täydentää tuotteilla ja palveluilla ratkaisudivisioonien toimintaa.

Järjestelyt pitkissä terästuotteissa päätökseen

Rautaruukki myi elokuussa pohjoismaisen betoniteräsliiketoimintansa BT Norway AS:lle. Liiketoiminta oli osa Ruukki Metals -divisioonaa ja siihen kuuluivat Fundia Armeringsstål AS ja Fundia Armering AS Norjassa, Fundia Betoniteräkset Oy Suomessa, Fundia Armering AB Ruotsissa ja Fundia Armering A/S Tanskassa. Vuonna 2005 betoniteräsliiketoiminnan liikevaihto oli 328 miljoonaa euroa ja liikevoitto 30 miljoonaa euroa. Betoniteräsliiketoiminnassa oli noin 690 työntekijää.

Terästuotteiden kysyntä jatkui hyvänä

Vuonna 2006 Ruukki Metalsin liikevaihto oli 2 291 miljoonaa euroa (2 625). Liikevaihto supistui vuoteen 2005 verrattuna 13 prosenttia, mikä johtui pääasiassa pohjoismaisen betoniteräsliiketoiminnan myymisestä elokuussa 2006 sekä tanko- ja lankateräsliiketoiminnan siirtämisestä Oy Ovako Ab:hen toukokuussa 2005. Liikevoitto oli 364 miljoonaa euroa (486). Divisioonan osuus koko konsernin liikevaihdosta oli 62 prosenttia.

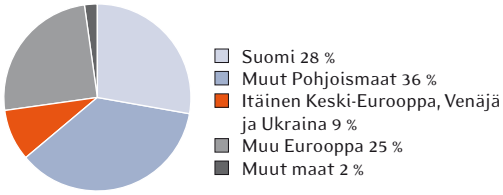
Vuoden 2006 vertailukelpoinen liikevaihto oli 2 124 miljoonaa euroa (2 128) ja liikevoitto 350 miljoonaa euroa (409).

Terästuotteiden kysyntä jatkui hyvänä ydinmarkkinoilla, mikä heijastui myös hintoihin. Hinnat olivat lievässä nousussa ja koko vuoden keskihinnat päätyivät hieman edellisvuotista korkeammalle tasolle. Tukkukauppojen varastot olivat vuoden loppupuolella kasvaneet Etelä-Euroopassa, mutta varastot olivat normaalilla tasolla Pohjois-Euroopassa. Erityisesti Pohjoismaissa voimakas kysyntä ja sen tuotekohtainen vaihtelu johtivat jopa toimitusvaikeuksiin eräiden tuotteiden osalta. Itäisessä Keski-Euroopassa voimakkaana jatkuva rakentaminen lisäsi etenkin pinnoitettujen levytuotteiden kysyntää.

Hyvä perusta erikoistuotteiden kasvulle

Metallituotteissa Ruukin strategiana on ydinmarkkinoillaan edelleen vahvistaa asemaansa kattavan tuote- ja palveluvalikoiman ja alansa huippua olevan toimitusketjun kautta. Keski- ja Etelä-Euroopan markkinoilla keskitytään erikoistuotteiden

Liikevaihto alueittain 2006



Avainluvut

	2006	2005
Liikevaihto, M€	2 291	2 625
Liikevoitto, M€	364	486
Liikevoitto, % liikevaihdosta	15,9	18,5
Henkilöstö vuoden lopussa	1 626	2 089

myyntiin sekä tätä tukevien jakelukanavien kehittämiseen. Ruukki panostaa erikoistuotteisiin investoimalla erikoislujiin teräslaatuihin.

Pietarin palvelukeskuksen toimituskykyä vahvistettiin uudella combi-linjalla, joka yhdistää arkkileikkauksen ja rainoituksen. Vuoden lopulla käynnistettiin myös 20 miljoonan euron investointiohjelma, jolla on tarkoitus nostaa palvelukeskuksen kapasiteettia ja varautua tulevaisuuden haasteisiin Venäjän kasvavilla markkinoilla.

Hyvinkään palvelukeskukseen tilattiin suurten putkipalkkien käsittelyyn soveltuva laserleikkauslinja. Suomen markkinoilla ainutlaatuinen linja otetaan käyttöön vuoden 2007 kesällä.

Keski-Euroopan markkinoilla jatkettiin myynnin rakenteen kehittämistä ja keskittymistä erikoistuotteiden toimituksiin. Logistiikan tehostamiseksi otettiin käyttöön jakelukeskukset Biatorbágyssa Unkarissa ja Glivicessä Puolassa. Saksan Duisburgissa sijaitsevan, pääasiassa ohutlevytuotteita jatkojalostavan palvelukeskuksen liiketoiminta myytiin. Keskus ja sen palveluksessa olleet noin 75 henkilöä siirtyivät ostajalle 1.9.2006.

Ruukin selkeänä tavoitteena on yksi yhtenäinen yritys jolla on yhtenäiset toimintatavat. Osana tätä, koko yrityksen kattavaa kehitysohjelmaa myös yrityksen tietojärjestelmät yhtenäistetään. Projektin ensimmäinen vaihe toteutettiin Ruukin Suomen palvelukeskuksissa, joissa SAP-pohjainen toiminnanohjausjärjestelmä otettiin käyttöön syksyllä.

more with metals

Ruukki Production:

Tehokkuutta ja joustavuutta tuotantoon

- **Erikoisterästen tuotantokapasiteettia laajennetaan**
- **Työturvallisuudessa myönteistä kehitystä**
- **Ukrainan maalauslinja käynnistyi hyvin**

Ruukin tuotanto on organisoitu Ruukki Productioniin, joka valmistaa kuumavalssattuja, kylmävalssattuja ja pinnoitettuja levy- ja nauhatuotteita sekä teräsputkia ja avoprofiileja. Rautaruukin betoniterästuotanto myytiin elokuussa norjalaiselle BT Norway AS:lle.

Ruukki Productionilla on terästehdas Suomessa ja 11 muuta tuotantolaitosta Suomessa, Ruotsissa ja Ukrainassa. Ruukin asiakasvastuulliset divisioonat vastaavat Ruukki Productionin valmistamien tuotteiden prosessoinnista ja myynnistä.

Erinomainen kustannustehokkuus, toimitusvarmuus, tuotannon joustavuus ja yhtenäisen toimitusketjun hallinta ovat Ruukki Productionin keskeisimmät tavoitteet.

Rautamalmin hinta nousi lievästi ja koksautuvan kivihiilen laski. Sinkin ja energian maailmanmarkkinahinnat nousivat. Sinkin maailmanmarkkinahintoja maltillisempi kustannuskehitys varmistettiin suojautumissopimuksilla. Raaka-aineiden saatavuus on varmistettu pitkäaikaisilla toimitussopimuksilla. Ulkopuolelta ei ostettu teräsaihioita, mikä alensi tuotantokustannuksia.

Kvarttolevyjen ja maalattujen tuotteiden kysyntä hyvä

Terästuotanto oli 3 217 000 tonnia (3 813 000). Raahen tehtaan terästuotanto oli 2 853 000 tonnia (2 747 000). Elokuussa myydyn Mo i Ranan tehtaan tuotanto oli tammi–heinäkuussa 365 000 tonnia.

Suurin kysyntä kohdistui raskaassa konepajateollisuudessa ja laivanrakennuksessa käytettäviin kvarttolevyihin sekä pääasiassa rakentamisessa käytettäviin maalattuihin nauhatuotteisiin. Niiden tuotantokapasiteetti oli täydessä käytössä koko vuoden.

Tuotantolinjojen käyntivarmuutta ja tehokkuutta lisättiin eri tuotantoyksiköissä.

Erikoislujien terästen toimituskyky kasvoi

Kuumanauhavalssaamon automaatiojärjestelmän uudistamisen toinen vaihe toteutettiin heinäkuussa. Valssaamolla otettiin syyskuussa käyttöön uusi kuumanauhakelain, jolla voidaan kelata entistä paksumpia ja samalla lujia erikoisteräksiä.

Kvarttolevyjen suorakarkaisulaitteisto otettiin tiettyjen mittojen osalta käyttöön syksyllä. Projektin toisen vaiheen rakentaminen etenee suunnitelmien mukaisesti ja koko laitteisto on käytössä kesällä 2007.

Syksyllä tehtiin päätös levyvalssaamon uudesta kvarttolevyjen kylmäoikaisukoneesta. Myös senkkametallurgiakapasiteettia kasvatetaan. Investoinnit lisäävät vaativien erikoisterästen tuotantokapasiteettia ja valmistuvat vuonna 2008.

Joulukuussa tehtiin päätös kuumanauhavalssaamon leikkauslinjan kapasiteetin nostosta ja mitta-alueen laajentamisesta, jotka toteutetaan seuraavan kolmen vuoden aikana. Investoinnin ansiosta voidaan ultralujien rakenneterästen ja kulutusta kestävien terästen tuotantoa kasvattaa aiemmin suunniteltua nopeammin.

Investoinnit tukevat Ruukki Engineeringin liiketoimintaa nosto- ja kuljetusvälinetoimialalla sekä erikoislujien terästen osuuden kasvattamista Ruukki Metalsin myynnissä.

Ukrainasta Antratsitista toukokuussa hankittu maalauslinja käynnistettiin heinäkuussa. Tuotanto on sujunut suunnitelmien mukaan. Maalauslinja palvelee Ruukki Constructionin asiakkaita kasvavilla Venäjän ja Ukrainan markkinoilla.

Tanskassa sijaitsevan, kylmämuovattuja avoprofiileja valmistavan Frederician tehtaan liiketoiminnasta luovuttiin vuoden 2006 lopussa.

Tapaturmataajuus laski

Ruukki Productionissa jatkettiin yksikkökohtaisia työturvallisuuskoulutuksia ja koulutukset laajennettiin Suomen ulkopuolelle. Asenteet ja työtavat kehittyivät myönteisesti. Tapaturmataajuus laski edelliseen vuoteen verrattuna ja oli 22 tapaturmaa (25) miljoonaa työtuntia kohden.

Avainluvut

	2006	2005
Terästuotanto, 1 000 t	3 217	3 813
Tapaturmataajuus, kpl/milj. työtuntia	22	25
Henkilöstö vuoden lopussa	4 782	4 976

Ruukin tuotantokapasiteetti

Teräksen valmistus

Raahe
2,9 Mt terästä

Perustuotteet		Tuotteen valmistus
kvarttolevyjä	0,61 Mt	Raahe
kuumavalssattuja nauhoja	0,45 Mt	Raahe
kylmävalssattuja nauhoja	0,12 Mt	Hämeenlinna
sinkittyjä nauhoja	0,51 Mt	Hämeenlinna
maalattuja nauhoja	0,35 Mt	Hämeenlinna, Kankaanpää, Antratsit, Gävle, Anderslöv
putkia ja avoprofiileja	0,52 Mt	Hämeenlinna, Lappohja, Oulainen, Pulkkila, Toijala, Virsbo

more with metals

Panostus tuotekehitykseen kasvaa

- **Asiakkaat avainasemassa ratkaisujen kehittämisessä**
- **Teräslajien kehitystyössä pääpaino erikoislujissa teräksissä**
- **Prosessikehityksellä kustannussäästöjä**

Tutkimukseen- ja kehitykseen käytettiin yhteensä 22 miljoonaa euroa. Tästä kaksi kolmasosaa kohdistui ratkaisujen kehittämiseen ja yksi kolmannes tuotantomenetelmien ja prosessien kehittämiseen.

Tuotekehityksen resursseja vahvistettiin ja suunnattiin valitun strategian mukaisesti entistä enemmän asiakkaille lisäarvoa tuottavien ratkaisujen kehittämiseen. Liiketoimintaryhmien tuotekehityksen tukemiseksi perustettiin konsernitasolle asiantuntijapalveluita tarjoava kehitysryhmä. Sen toimesta käynnistettiin loppuvuodesta laaja laserteknologian hyödyntämiseen perustuva hanke, jonka puitteissa kehitetään uuden sukupolven teräsratkaisuja rakentamiseen ja konepajateollisuuden asiakkaille.

Innovaatioita rakentamisprosessin tehostamiseksi

Ruukki Construction panostaa uuden teknologian kehittämiseen tavoitteenaan parantaa rakentamisprosessin tehokkuutta. Kehityskohteita ovat erityisesti rakentamisen teollistaminen ja kokonaistoimitusten optimointi. Tavoitteena on asiakkaan liiketoiminnan tehostaminen lyhentämällä rakennusaikaa ja vähentämällä työmaalla tehtävän työn osuutta sekä tarvittavan henkilöstön määrää. Tähän pääsemiseksi jatkettiin integroitujen runko- ja kuorirakenteiden kehittämistä. Yksikerroksisten rakennusten perustuksiin kehitettiin uusi rakennusjärjestelmä, minkä ansiosta rungon pystytys voidaan aloittaa entistä aiemmin.

Uusien tuoteinnovaatioiden hakua ja kehittämistä tehostettiin ja systematisoitiin, minkä seurauksena Ruukin patenttihakemusten määrä kaksinkertaistui vuonna 2006. Hyvän pohjan erityisesti julkisivurakenteiden tuotekehitykselle tarjoaa pinnoitettujen levyjen valmistustekniikan pitkäjänteisellä kehityksellä saavutettu merkittävä ominaisuuksien paraneminen.

Hitsatut putket ja putkipalkit ovat useiden teräsrakenteiden peruselementtejä ja niiden ominaisuuksien hyödyntäminen muodostaa optimaalisen rakennesuunnittelun perustan. Lujat perusteräkset ja koko valmistusketjun hallinta tarjoavat hyvän lähtökohdan edullisten putkipalkkirakenteiden kehittämiseen yhteistyössä loppuasiakkaiden kanssa.

Keveitä ratkaisuja nosto- ja kuljetusvälineisiin

Kuljetus- ja nostovälineiden tuotekehityksen perustana on vahva materiaalitekninen osaaminen, jota täydentävät tuotesuunnittelu, valmistustekniikan tuntemus ja teollinen muotoilu. Hankittujen lisäresurssien ja yritysostojen ansiosta liikkuvien työkoneiden valmistajille voidaan tarjota hitsatuista komponenteista ja valmiista järjestelmistä koostuvia kokonaisratkaisuja.

Ohjaamotuotekehityksessä käynnistettiin nykyisille asiakkaille uustuoteprojekteja ja lisättiin tuotevalikoimaa uusille asiakkaille kehitettävillä tuotteilla. Painopiste oli ultralujien terästen käytössä hitsatuissa rakenteissa. Näiden avulla voidaan merkittävästi parantaa nostolaitteiden ja liikkuvien työkoneiden suorituskykyä ja siirtokapasiteettia.

Tuotepohjan vahvistamiseksi jatkettiin lujien kuumavalssattujen terästen ja niiden sovellusten kehittämistä. Suuremman lujuuden avulla päästään keveämpiin ja suuremman kantokyvyn omaaviin rakenteisiin, tilan tehokkaampaan käyttöön sekä lopputuotteiden pitempään elinikään ja turvallisuuteen.

Valmistusohjelmaan otettiin erittäin luja rakenneteräs Optim 1100 QC paksuusalueella 3–6 millimetriä. Paksumpien suorakarkaistujen levyjen valmistus tulee mahdolliseksi, kun meneillään oleva laiteinvestointi valmistuu. Vaativan valmistusprosessin hallintaan ja suorakarkaistujen tuotteiden kehitystyöhön suunnattiin lisää resursseja.

Lujia tuotteita ajoneuvoihin

Rakenteiden keventämiseksi ja polttoaineen kulutuksen vähentämiseksi ovat monet ajoneuvojen valmistajat siirtymässä yhä enemmän lujien terästen käyttöön. Ruukki on lujien kaksifaasiterästen (DP) kehittämisen ja valmistuksen edelläkävijöitä. DP-tuoteperheen kehitystyötä jatkettiin laajentamalla

Ruukin tuotekehitys keskittyy uusien asiakassovellusten ja ratkaisujen kehittämiseen.

asiakassovellustestaukset lujuusluokan DP 1000 -teräksiin. Seuraavaa tuotesukupolvea edustavien TRIP-terästen kehityksessä siirryttiin laboratoriomittakaavaisista kokeista täyden mittakaavan tuotantoajoihin.

Kestävämpiä ja moni-ilmeisempiä maalipinnoitteita

Maalipinnoitteiden kehitystä ohjaavat pinnoitteen kestävyys, ulkonäkö sekä ympäristönäkökohdat. Lupaava uusi alue on funktionaaliset pinnoitteet, joiden tutkimukseen suunnattiin lisäresursseja. Käynnissä on useita hankkeita funktionaalisten pinnoitteiden ja niiden kovetusmenetelmien kehittämiseksi. RoHS-direktiivin (tiettyjen vaarallisten aineiden käytön rajoittaminen sähkö- ja elektroniikkateollisuudessa) vaatimusten mukaan sähkö- ja elektroniikkateollisuudelle toimitettavissa tuotteissa siirryttiin täysin kromaattivapaisiin maalipinnoitteisiin. Näitä käytetään esimerkiksi elektroniikkalaitteiden koteloissa ja valaisimien rungoissa.

Tehokkaampaa ja ympäristöystävällisempää tuotantoteknologiaa

Teräksen valmistuksessa kehitettiin uusien erittäin lujien nauha- ja levyterästen tuotantotekniikoita. Ultramatalahiilisten bainiittisten terästen valmistamisessa hyödynnetään kaksivaiheista tyhjökäsittelyä matalien hiili- ja vetypitoisuuksien saavuttamiseksi. Vaativat levyteräkset sekä uudet suorakarkaistavat levyteräkset vaativat hyvää vetypitoisuuden hallintaa.

Hiilidioksidipäästöjen vähentämistä selvitettiin osallistumalla laajaan yhteiseurooppalaiseen ULCOS-projektiin. Sen ensimmäisessä vaiheessa tarkasteltiin kaikkia mahdollisia toimintatapoja päästöjen vähentämiseksi. Toisessa vaiheessa testataan lupaavimpien menetelmien toimivuus pilot-kokein.

Pärnun tehtaan integroitu julkisivuelementtien valmistus

Ruukissa otettiin käyttöön julkisivuelementtien integroitu 3D-suunnittelu- ja valmistusprosessi Pärnun uuden rankakoneinvestoinnin myötä. 3D-mallia hyödynnetään suoraan elementtien valmistuksessa, mikä tehostaa selkeästi prosessia, vähentää virheitä sekä tekee suunnittelusta entistä mielekkäämpää. Tuotemalliin perustuva toimintatapa mahdollistaa jatkossa myös aikataulutuksen ja hinnoittelun kytkemisen samaan 3D-malliin.

more

with metals

Siimetin tehdas toimii Mikkelissä, Itä-Suomessa. Kuvassa lavetin valmistumista seuraavat Ruukin myyntineuvottelija Jarkko Tynys ja Siimet Oy:n toimitusjohtaja Markku Häkkinen.

Case 3

Syvällinen materiaaliasiantuntemus:

Maanteiden järeä kuljetuskalusto

Siimet Oy:n juuret ulottuvat aina 1940-luvun puoliväliin saakka. Yhtiö on erikoistunut maanteillä ja teollisuudessa käytettävän erikoiskuljetuskaluston kehittämiseen ja valmistamiseen. Vuosittain valmistuu noin kymmenen asiakkaan tarpeisiin räätälöityä lavettia. Uusin lavettimalli valmistui keväällä 2006. Sillä on pituutta lähes 19 metriä ja kantavuutta 80 tonnia.

Ruukki on ollut jo kauan Siimet Oy:lle tärkeä materiaalitoimittaja, mutta viime vuosina asiakkuus on syventynyt yhteistyöksi, johon Ruukin tekninen asiakaspalvelu osallistuu aktiivisesti.

Oikean teräksen valinnalla painon säästöä

– Uudessa lavettimallissa käytetyt levyt ovat erittäin lujaa, myötölujuudeltaan 700 N/mm² terästä, johon päädyttiin yhdessä Ruukin asiantuntijoiden kanssa. Lisäksi käytämme runkorakenteessa Ruukin erikoislujia putkipalkkeja, jolloin lavetin paino saatiin kokonaisuudessaan 2 500 kiloa kevyemmäksi, sanoo Siimetin toimitusjohtaja Markku Häkkinen. Painon säästö on merkittävä etu, sillä hyötykuormaa voi vastaavasti kasvattaa. Lisäksi nopeatahtisessa projektissa on oikean materiaalin saatavuus oikeaan aikaan tärkeää.

Asiakkaan toiveet lähtökohtana

– Kaikki alkaa loppukäyttäjän toiveista ja vaatimuksista. Siimet tietää, mitä se haluaa raaka-aineiltaan, ja käymme yhdessä läpi mahdollisia vaihtoehtoja, sanoo Ruukin myyntineuvottelija Jarkko Tynys, joka on ollut yksitoista vuotta yhteistyössä Siimetin kanssa.

Uutta lavettia suunniteltaessa Siimet valitsi tarkkojen laskelmien jälkeen materiaaliksi erikoislujan teräksen. Ruukin tekninen asiakaspalvelu osaltaan auttoi esimerkiksi liitostekniikkaan liittyvissä kysymyksissä, sillä materiaali vaatii erilaista käsittelyä kuin tavallinen teräs.

www.ruukki.com

Vastuullisuus ympäristöasioiden hallinnassa

- **Divisioonan laajuisia sertifiointeja ympäristöjärjestelmiin**
- **Toista päästökauppajaksoa valmistellaan**
- **Raahen tehtaalle uusi ympäristölupa**

Jokaisella ruukkilaisella vastuu ympäristöstä

Ruukissa ympäristösuojelua ohjaa vuonna 2005 päivitetty ympäristöpolitiikka. Konsernin laajennetussa johtoryhmässä ympäristöasioista vastaa teknologiajohtaja, jonka alaisuudessa ympäristöasioita koordinoi energia- ja ympäristöjohtaja.

Vuonna 2006 Ruukissa jatkettiin ympäristö-, terveys-, turvallisuus- ja laatujärjestelmien konsernitason yhteisten menettelyjen käyttöönottoa. Operatiivinen vastuu ympäristöasioissa on divisioonilla ja yksittäisillä toimipaikoilla.

Vastuu ympäristöasioissa tarkoittaa ympäristövaikutusten mahdollisimman tehokasta vähentämistä tuotteen koko elinkaaren aikana. Toimintaa ohjataan konsernin ympäristöpäämäärillä, jotka vuosina 2005–2006 olivat ympäristöasioiden hoidon ja energiansäästötoiminnan kehittäminen, jätteiden vähentäminen sekä tuotelähtöisen ympäristöajattelun edistäminen.

Ruukin merkittävien tuotannollisten toimipaikkojen ympäristöjärjestelmät on sertifioitu ISO 14001 -standardin mukaisesti. Sertifioitujen ympäristöjärjestelmien piirissä oli vuoden 2006 lopussa 95 prosenttia (2005: 96) tuotannosta ja 70 prosenttia (77) henkilöstöstä. Vuoden 2006 aikana Ruukki Productionin ja Ruukki Constructionin toimipaikkakohtaiset ympäristöjärjestelmät koottiin divisioonakohtaisten sertifikaattien alle, jotka kattavat merkittävät toimipaikat ja toiminnot. Ruukki Engineeringissä ja Ruukki Metalsissa vastaava selvitystyö on aloitettu.

Ympäristöinvestointeja moniin kohteisiin

Raahen tehtaalla jatkettiin masuunien ilmanesilämmittimien peruskorjausta, jolla saavutetaan merkittävä energiansäästö. Lisäksi Raahessa parannettiin koksaamon kivihiilitervan käsittelylaitteiston ympäristöturvallisuutta. Saksan Sundernissa putkitehtaan hitsauslinjoille hankittiin kaksi uutta kaasunpesuria ja Hämeenlinnassa rakennettiin uusi valuma-altain varustettu elvytettävän suolahapon lastaus- ja purkualue. Kankaanpään tehtaalla uusittiin muun muassa VOC-päästöjen (Volatile Organic Compounds, haihtuvat orgaaniset yhdisteet) vähentämiseksi maalauslinjan uuni ja jälkipoltin. Ympäristöinvestointeihin käytettiin yhteensä 8 miljoonaa euroa.

Raahen tehtaalle uusi ympäristölupa

Raahen tehdas sai päätöksen uudesta IPPC-direktiivin (Integrated Pollution Prevention and Control, yhdennetty ympäristön pilaantumisen ehkäiseminen ja vähentäminen) mukaisesta ympäristöluvasta helmikuussa 2006. Myönnetystä luvasta valitettiin, koska päätöksestä aiheutuvien investointien aikataulu on yhtiön kannalta liian nopea. Päätöstä valitukseen odotetaan vuoden 2007 aikana.

Lupapäätöksessä kumottiin viranomaisen aikaisempi päätös raudan- ja teräksenvalmistuksen yhteydessä tuotettavien mineraalituotteiden luokittelusta jätteeksi. Tämä tulkinta edistää tuotteiden käyttöä maa- ja tierakentamisessa, sementinvalmistuksessa ja maanparannusaineena.

Kromaattivapaita tuotteita toimitukseen

EU:n direktiivi tiettyjen vaarallisten aineiden käytön rajoittamisesta markkinoille saatettavissa sähkö- ja elektroniikkalaitteissa (RoHS-direktiivi) astui voimaan vuoden 2006 heinäkuun alusta. Ruukille tämä tarkoitti luopumista sinkittyjen tuotteiden korroosiosuojaukseen ja maalipinnoitettavien esikäsittelyyn käytetystä kuudenarvoisesta kromista elektroniikkateollisuudelle toimitettavissa tuotteissa. Vuoden 2006 alusta asiakkaille on toimitettu kolmenarvoiseen kromiin perustuvia tai täysin kromivapaita tuotteita. Vuoden loppupuolella tehdyillä laiteuudistuksilla pystyttiin kuudenarvoisesta kromista vapaiden tuotteiden tuotantoa lisäämään huomattavasti.

Päästökauppaa käyty kaksi vuotta

Vuoden 2006 lopussa Ruukin toiminnoista EU-päästökaupan piiriin kuuluivat Raahen tehdas ja Hämeenlinnan tehtaan höyrykattilat. Norjan päästökauppajärjestelmään kuuluu Mo i Ranan valssaamo. Vuonna 2006 Ruukin kokonaishiilidioksidipäästöt olivat yhteensä 5,0 miljoonaa tonnia.

Päästöoikeuksien alkujaossa Ruukille allokoitiin yhteensä 18,6 miljoonaa päästöoikeutta, jotka vastaavat 18,6 miljoonan tonnin hiilidioksidipäästöjä. Yrityskauppojen yhteydessä vuonna 2005 Oy Ovako AB:lle siirtyi 3,2 miljoonaa ja vuonna 2006 BT Norway AS:lle 0,2 miljoonaa päästöoikeutta. Vuoden 2005 todennettu hiilidioksidipäästömäärä ilman Ovakoa oli 4,83 miljoonaa tonnia, josta BT Norway AS:lle siirtyneiden toimintojen osuus oli 0,05 miljoonaa tonnia.

Vuoden 2005 Raahen tehtaan tuotannon sopeuttamisesta syntyneiden hiilidioksidipäästövähennysten takia Ruukki myi päästöoikeuksia vuoden 2006 aikana 3 miljoonalla eurolla. Myynnillä ei ollut merkittävää tulosvaikutusta. Päästöoikeuksien kauppa hoidetaan koordinoidusti Ruukin riskipolitiikan mukaisesti.

Vuoden 2006 aikana Suomessa laadittiin uusi kansallinen päästöoikeuksien jakosuunnitelma päästökauppakaudelle 2008–2012. Alkujakosuunnitelma vaatii EU-komission hyväksynnän.

Uudistunut kemikaalilainsäädäntö muuttaa toimintatapoja

Kemikaalien ja aineiden turvalliseen käyttöön tähtäävä EU:n REACH-asetus (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals, kemikaalien rekisteröinti, arviointi ja lupamenettely) hyväksyttiin vuoden 2006 lopussa. Asetuksen myötä vastuu aineiden turvallisesta käytöstä ja vaaraominaisuuksien selvittämisestä siirtyy viranomaisilta teollisuudelle.

Ruukille REACH-asetus tuo velvoitteita sekä aineiden käyttäjänä, maahantuojana että valmistajana. Asetus aiheuttaa

useiden aineiden rekisteröintejä sekä lisää tiedonvälitystä toimitusketjussa. Asetukseen on valmistauduttu päivittämällä tuotteiden käyttöturvallisuustiedotteita ja kartoittamalla tuotannon kannalta kriittisiä aineita.

Lisätietoja Vastuullisen yritystoiminnan raportista sekä www.ruukki.com

Vastuullinen yritystoiminta

Ruukki noudattaa toiminnassaan kestävän kehityksen periaatteita. Ruukissa jokaisen ruukkilaisen toimintaa ohjaavat Code of Conduct -ohjeet sekä ylimmän johdon toimintaa Corporate Governance -ohjeet.

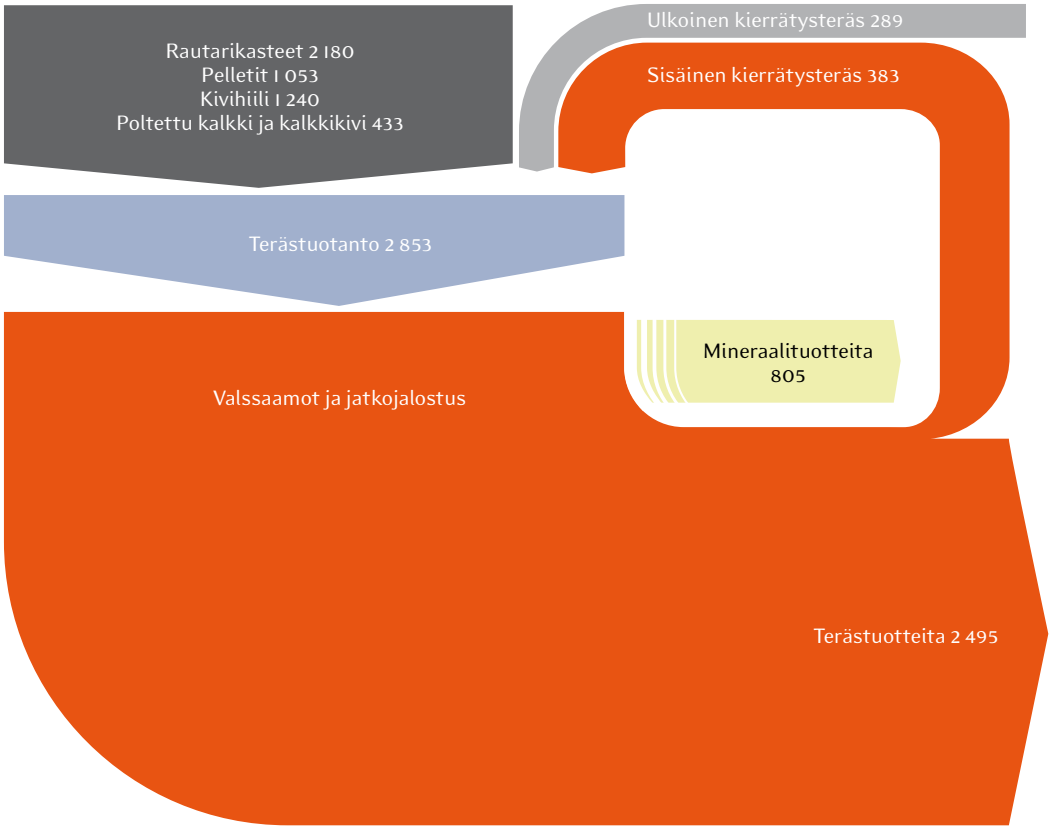
Vastuullisen yritystoiminnan tavoitteena on turvata Ruukin pitkäaikaiset toimintaedellytykset. Näitä ovat toiminnan kannattavuus, osaavan henkilöstön sitoutuminen ja saatavuus sekä toiminnan tason jatkuva parantaminen, myös ympäristönsuojelun näkökulmasta.

Kannattava kasvu turvaa vastuullisen yritystoiminnan edellytykset ja on perustana omistaja-arvolle. Asiakkailleen Ruukki haluaa olla luotettava toimittaja, joka ratkaisuliiketoiminnalla luo vakautta suhdannevaihteluja vastaan.

Ruukki kunnioittaa yleisesti hyväksyttyjä kansainvälisiin julistuksiin kirjattuja ihmisoikeuksia. Panostamme henkilöstön osaamiseen ja kehittämiseen.

Teräksen kierrätys Ruukissa

1 000 tonnia



Teräs on maailman kierrätetyin materiaali. Sen ominaisuudet eivät heikkene kierrätyskertojen välillä.

Malmipohjaisessa tuotannossa käytetään raaka-aineena jopa 20-30 prosenttia kierrätysterästä.

Teräksestä valmistettujen lopputuotteiden käytön jälkeistä kierrättämistä edesauttavat teräksen magneettiset ominaisuudet ja maailmanlaajuisesti toimivat kierrätysteräsmarkkinat.

Vuonna 2006 Ruukki käytti 672 000 tonnia kierrätysterästä eli keskimäärin 76 700 kiloa tunnissa.

Sivutuotteina valmistettavia mineraalituotteita käytetään maa- ja tierakentamisessa, sementtiteollisuudessa ja maanparannusaineena.

Henkilöstön osaaminen avainasemassa

- **Turvallisuusjohtamisella saavutettiin tuloksia**
- **Kansainväliset johtamisvalmennukset tukevat osaamisen kehittämistä**
- **Koko Ruukin laajuinen henkilöstötutkimus kehittämisen ja johtamisen pohjana**

Liiketoiminnan kasvu ratkaisuliiketoiminnassa ja sen painottuminen itäiseen Keski-Eurooppaan ja Venäjälle, yritysostot, toimintojen harmonisointi sekä lähivuosina tapahtuvat runsaat eläkkeelle siirtymiset asettavat Ruukin henkilöstöjohtamiselle uusia haasteita erityisesti resursoinnin ja osaamisen kehittämisen kannalta.

Henkilöstön kehittämistä ja johtamista on täsmennetty liiketoiminnallisten tavoitteiden sekä vuoden alussa tehdyn koko yhtiötä kattaneen henkilöstötutkimuksen tulosten pohjalta. Henkilöstötutkimus kertoo, että ruukkilaiset kokevat vahvaa me-henkeä ja luottamusta sisäiseen yhteistyöhön. Konsernin henkilöstötyytyväisyysindeksi 60,4 on kansainvälistä keskitasoa.

Toiminnan painopisteitä ovat asiakasrajapinnan osaamisen kehittäminen, tehokas resurssien hallinta sekä yhtenäisen ja kansainvälisen johtamiskulttuurin kehittäminen.

Henkilöresurssien hallinta painopisteenä

Vuoden 2006 lopussa Ruukilla oli 23 maassa henkilöstöä yhteensä 13 303. Yrityskaupat toivat vuoden aikana Ruukkiin noin 2 000 uutta henkilöä ja noin 1 000 siirtyi yritysmyyntien mukana pois yhtiöstä. Henkilöstöjohtamisen toimintatapoja on kehitetty yritysoston jälkeisen integroimisen onnistumisen varmistamiseksi.

Ruukki kasvaa vahvasti myös orgaanisesti. Uusien tarpeiden täyttämisessä pyritään hyödyntämään yhä tehokkaammin henkilöstön sisäistä liikkuvuutta ja osaamisen kehittämistä. Rekrytoinnin toimintatapoja tarkennettiin koko toiminta-alueella.

Osaamisen kehittäminen

Osaamisen kehittämisen tavoitteena on varmistaa, että Ruukissa on liiketoiminnan tavoitteiden edellyttämää osaamista nyt ja tulevaisuudessa. Osaamisen kehittämisen keinoina on hyödynnetty yritysostoja, asiantuntijoiden rekrytointeja erityisesti myynnin tehtäviin, sisäistä tehtäväkiertoa, sisäisten toimintatapojen kehittämistä, mentorointia sekä koulutus- ja valmennusohjelmia.

Ruukin omien valmennusten tavoitteena on nopeuttaa strategian toimeenpanoa ja yhtenäisen yhtiön rakentamista. Koulutuksen sisällössä otetaan erityisesti huomioon asiakaslähtöisyys, vuosittaiset erityisteemat, kuten turvallisuus ja toimitusvarmuus, sekä yhteiset toimintatavat.

Ruukin johdon ja avainhenkilöiden kansainvälisistä kehittämisohjelmista merkittävimmät olivat Talent-, Excellence- ja Strategiavalmennusohjelmat. Osallistujamäärältään laajin koulutus, Turvallisuuden johtaminen, on laajentunut kansainväliseksi.

Kehityskeskustelukäytäntö on osa yhtiön vuosisuunnittelua. Kehityskeskusteluissa täsmennetään jokaisen henkilökohtaiset tavoitteet ja tehdään osaamisen arviointiin perustuva kehittämissuunnitelma.

Kannustava palkitseminen

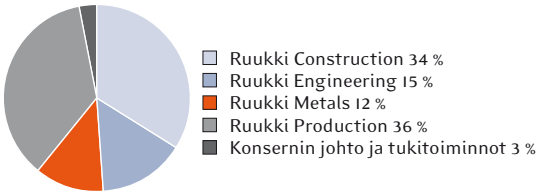
Koko Ruukin henkilöstö kuuluu voittopalkkiojärjestelmän piiriin. Vuoden 2006 tuloksen perusteella laskettu henkilöstölle jaettava voittopalkkio on 8 miljoonaa euroa.

Tulospalkkiojärjestelmän piiriin kuuluvilla toimihenkilöillä osa palkkiosta on sidottu henkilökohtaisiin tavoitteisiin ja suoritukseen. Ruukissa on myös käytössä johdolle suunnatut osakepalkkiojärjestelmät, jotka esitellään tarkemmin sivuilla 51–53.

Ammattitaitoa rekrytoivalla koulutuksella

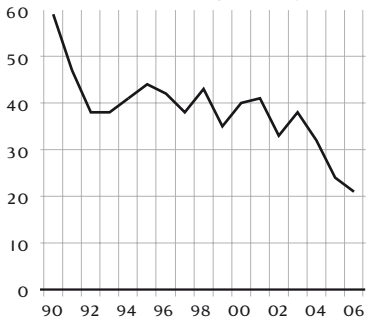
Ruukissa on hyödynnetty jo pitkään rekrytoivan koulutuksen mahdollisuuksia ammattitaitoisen työvoiman hankkimiseksi. Ruukki Teollisuusoppilaitos mahdollistaa ammattitutkintojen ja erikoisammattitutkintojen myöntämisen mm. tuotannon työnjohtotehtäviin kouluttautumisessa.

Henkilömäärät divisioonittain 31.12.2006



Tapaturmataajuus

Tapaturmien määrä/miljoonaa työtuntia



Henkilöstö maittain 31.12.

	2006	2005
Suomi	7 157	6 601
Venäjä	1 880	216
Puola	1 161	1 260
Ruotsi	691	865
Norja	479	834
Saksa	327	449
Ukraina	330	186
Viro	259	203
Slovakia	201	38
Kiina	171	123
Tšekki	139	79
Unkari	128	96
Latvia	100	84
Liettua	90	84
Alankomaat	61	71
Muut maat	129	231
Yhteensä	13 303	11 374

Korkeakoulusta valmistuneille nuorille suunnattu pitkäkestoinen perehdytysohjelma, Young Professionals, on todettu onnistuneeksi tavaksi rekrytoida ja perehdyttää nuoria haastaviin tehtäviin. Rekrytoivan koulutuksen muotoja kehitetään parhaillaan vastaamaan liiketoiminnan muutosten ja kansainvälisen toiminnan haasteisiin.

Turvallisuusjohtamisella tapaturmattomaan toimintaan

Vuonna 2006 jatkettiin turvallisuusjohtamisen koulutuksia ja työturvallisuusasioiden kehittämistä. Turvallinen työympäristö on osa vastuullista yritystoimintaa ja se parantaa toiminnan laatua. Vuonna 2006 konsernin tapaturmataajuus oli 21 (24). Tavoitteena on edelleen merkittävästi parantaa työturvallisuutta. Turvallisuusjohtaminen on osa operatiivista johtamista ja vastuu turvallisuuden varmistamisesta kuuluu kaikille. Tavoitteena on toimia ennakoivasti siten, että vaaratilanteita ja tapaturmia ei satu.

Keväällä 2006 hyväksyttiin konserninlaajuiset turvallisuusjohtamisen periaatteet. Ne asettavat turvallisuusjohtamiselle perusvaatimukset, jotka jokaisen yksikön tulee täyttää. Tavoitteet on asetettu tapaturmien ja vaaratilanneilmoitusten määrille sekä tapaturmien vaikeusasteeseen. Työturvallisuus lähtee jokapäiväisestä työympäristössä esiintyvien riskien tunnistamisesta, hallinnasta ja poistamisesta sekä toimenpiteistä turvallisuuden jatkuvaksi parantamiseksi. Useissa yksiköissä turvallisuus on osana palkkiojärjestelmää.

more

with metals

Case 4

Komponenttien kokonaistoimitus:

Edistyksellinen konttikurottaja

Cargoteciin kuuluva Kalmar on maailman johtava kontinkäsittelyratkaisujen ja muiden raskaiden tavarankäsittelylaitteiden toimittaja.

Ruukki on toimittanut Kalmarille komponentteja ja järjestelmiä jo vuosia. Ruukin tavoitteena on ottaa aikaisempaa suurempi rooli asiakkaan arvoketjussa. Kalmaria puolestaan kiinnostaa toimittaja, jolla on resursseja kehittää toimitusketjun alkupään toimintaa ja valmius siirtyä globaalisti toimivan asiakkaansa mukana myös tämän uusille markkina-alueille.

Esimerkki Ruukin ja Kalmarin pitkäjänteisestä yhteistyöstä on ContChamp-konttikurottaja, jota käytetään konttien käsittelyyn satamissa ja terminaaleissa. Ruukki toimittaa ContChampiin rungon, ohjausakselin sekä valmiin ohjaamon, jotka asiakas liittää koneeseensa. Yhteistyö on tiivistynyt entisestään Ruukin aloitettua myös puomitoimitukset.

Asiakas voi keskittyä omaan ydinosaamiseensa

Kontinkäsittelylaitteiden markkinajohtaja ei ole valinnut Ruukkia suotta yhteistyökumppanikseen edistyksellisimmän konttikurottajansa valmistuksessa. Kalmarille Ruukin suunnittelu-, materiaali- ja hitsausosaaminen sekä joustava logistiikka merkitsevät mahdollisuutta keskittyä omaan ydinosaamiseensa.

Ruukki kehittää suunnittelu- ja tuotantoprosessiaan, sekä työväline- ja menetelmäosaamistaan jatkuvasti, mikä nostaa tehokkuutta ja parantaa myös asiakkaan kilpailukykyä. Hitsausosaamisen merkitys korostuu erityisesti puomin valmistuksessa, koska haastava teleskooppirakenne asettaa kovat vaatimukset puomin suoruudelle. Ruukin joustava logistiikka varmistaa, että asiakas saa kokoonpanovalmiit komponentit prosessiinsa joustavasti ja täsmällisesti.

www.ruukki.com

Rautaruukin hallintoperiaatteet

Yleiset periaatteet

Rautaruukin hallinto perustuu Suomen lakiin, yhtiöjärjestykseen sekä yhtiön hallituksen vahvistamiin hallinnointiperiaatteisiin. Rautaruukin osakkeet on listattu Helsingin Pörssissä ja yhtiö noudattaa sen antamia, listattuja yhtiöitä koskevia sääntöjä ja määräyksiä. Rautaruukki noudattaa Helsingin Pörssin, Keskuskauppakamarin ja Teollisuuden ja Työnantajain Keskusliiton Corporate Governance -suositusta listayhtiöiden hallinnointi- ja ohjausjärjestelmistä sekä Helsingin Pörssin sisäpiiriohjetta.

Rautaruukin liiketoiminnan vastuullisuutta ohjaavat eettiset periaatteet, Code of Conduct, jotka luovat perustan yhtiön hallinnoinnille ja sidosryhmien kanssa toimimiselle. Jokainen ruukkilainen on velvollinen noudattamaan eettisiä periaatteita ja varmistamaan osaltaan voimassa olevien lakien tuntemisen ja noudattamisen.

Hallintoelimet

Vastuu Rautaruukki-konsernin hallinnosta ja toiminnasta on Rautaruukki Oyj:n hallintoelimillä, joita ovat yhtiökokous, hallitus, hallintoneuvosto ja toimitusjohtaja.

Rautaruukin hallintoelimet

Yhtiökokous

Rautaruukin yhtiökokous on konsernin ylin päättävä elin, joka kokoontuu vähintään kerran vuodessa. Varsinainen yhtiökokous on pidettävä vuosittain toukokuun loppuun mennessä. Yhtiökokous päättää sille osakeyhtiölain mukaan kuuluvista asioista, kuten tilinpäätöksen vahvistamisesta ja osingonjaosta sekä hallituksen, hallintoneuvoston ja tilintarkastajan valinnasta sekä heille maksettavista palkkioista.

Kutsun yhtiökokoukseen antaa hallitus aikaisintaan kaksi kuukautta ja viimeistään seitsemäntoista päivää ennen kokousta.

Yhtiökokouksen asettama nimitysvaliokunta

Varsinaisen yhtiökokouksen 23.3.2006 asettama nimitysvaliokunta valmistelee hallituksen jäseniä ja hallitukselle maksettavia palkkioita koskevat ehdotukset seuraavalle varsinaiselle yhtiökokoukselle. Nimitysvaliokuntaan kuuluvat yhtiökokousta edeltävän marraskuun 1. päivän tilanteen mukaiset kolmen suurimman osakkeenomistajan nimeämät edustajat sekä hallituksen puheenjohtaja asiantuntijajäsenenä. Nimitysvaliokunnan koollekutsujana toimii hallituksen puheenjohtaja. Nimitysvaliokunnan tulee antaa ehdotuksensa yhtiön hallitukselle viimeistään varsinaista yhtiökokousta edeltävän helmikuun 1. päivänä.

Rautaruukin kolme suurinta rekisteröityä osakkeenomistajaa 1.11.2006 olivat: Suomen valtio, Esa Rannila ja Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma, joiden edustajina nimitysvaliokunnassa toimivat Markku Tapio, Esa Rannila ja Matti Vuoria.

Hallitus

Yhtiökokous valitsee hallituksen puheenjohtajan, varapuheenjohtajan ja muut jäsenet vuodeksi kerrallaan. Hallitukseen kuuluu puheenjohtajan ja varapuheenjohtajan lisäksi kahdesta kuuteen muuta jäsentä. Toimitusjohtaja osallistuu hallituksen kokouksiin. Toimikaudella 23.3.2006–20.3.2007 hallituksessa oli kahdeksan jäsentä. Edellisellä toimikaudella hallituksessa oli seitsemän jäsentä. Vuonna 2006 hallitus kokoontui 12 kertaa, joista 4 kokoontumista puhelimen välityksellä. Keskimääräinen osallistumisprosentti oli 98.

Hallitus vastaa yhtiön hallinnosta ja liiketoiminnan asianmukaisesta järjestämisestä, valvoo toimintaa ja johtamista sekä päättää merkittävät yhtiön strategiaa, investointeja, organisaatiota ja rahoitusta koskevat asiat. Hallitus hyväksyy itselleen työjärjestyksen. Hallituksen keskeisimpiä tehtäviä ovat:

- pitkän aikavälin tavoitteiden asettaminen ja strategioiden hyväksyminen,
- vuosisuunnitelmien ja organisaatiorakenteen hyväksyminen,
- toimitusjohtajan ja muun ylimmän johdon nimittäminen,
- tulospalkka- ja palkkiojärjestelmien periaatteiden vahvistaminen,
- kokonaisinvestoinneista ja merkittävimmistä yksittäisistä investoinneista päättäminen,
- Rautaruukin noudattamien periaatteiden, kuten hallinnoinnin, riskienhallinnan, talouden valvonnan, rahoituksen ja henkilöstöhallinnon periaatteiden hyväksyminen,
- kirjanpidon ja varainhoidon asianmukaisen järjestämisen valvonta.

Hallitus määrittelee taloudellisen lisäarvon tuottamisen mittareiksi kannattavuus- ja omavaraisuustavoitteet. Hallitus seuraa näiden periaatteiden toteutumista ja arvioi vuosittain toimintaansa ja työskentelytapojaan.

Hallitukselle maksetut palkkiot

euroa	2006	2005
Hallituksen puheenjohtaja	56 300	51 500
Hallituksen varapuheenjohtaja	39 900	38 600
Muut hallituksen jäsenet	204 000	168 800

Hallituksen jäsenten riippumattomuus

Hallitus on arvioinut hallituksen jäsenten riippumattomuutta. Kaikki jäsenet ovat riippumattomia yhtiöstä ja muut hallituksen jäsenet paitsi Kalle J. Korhonen ovat riippumattomia yhtiön merkittävistä osakkeenomistajista.

Hallituksen valiokunnat

Hallituksen valiokunnat avustavat hallitusta valmistelemalla hallitukselle kuuluvia asioita. Hallituksella on kaksi vakituista valiokuntaa: tarkastusvaliokunta (Audit Committee) ja palkitsemisvaliokunta (Compensation Committee). Hallitus valvoo näiden valiokuntien toimintaa

Hallituksen tarkastusvaliokunta

Vuonna 2006 tarkastusvaliokuntaan kuului neljä riippumatonta jäsentä: Pirkko Juntti (puheenjohtaja), Maarit Aarni-Sirviö, Christer Granskog ja Reino Hanhinen. Valiokunta kokoontui 6 kertaa.

Tarkastusvaliokunta avustaa hallitusta sen valvontatehtävien suorittamisessa. Tarkastusvaliokunta valmistelee ja arvioi riskien hallintaa, sisäisiä valvontajärjestelmiä, taloudellista raportointia sekä tilintarkastusta ja sisäistä tarkastusta.

Tarkastusvaliokunnan jäsenillä on oltava monipuolista liiketoiminnan tuntemusta sekä riittävää talous- ja valvonta-asioiden kokemusta.

Hallituksen palkitsemisvaliokunta

Vuonna 2006 palkitsemisvaliokuntaan kuului kolme jäsentä: Jukka Viinanen (puheenjohtaja), Georg Ehrnrooth ja Kiuru Schalin, ja se kokoontui 5 kertaa.

Palkitsemisvaliokunnan tarkoituksena on turvata päätöksenteon objektiivisuutta, edistää palkitsemisjärjestelmien avulla yhtiön tavoitteiden saavuttamista sekä palkitsemisjärjestelmien läpinäkyvyyttä ja järjestelmällisyyttä. Valiokunta valmistelee ja arvioi toimitusjohtajan ja muiden yhtiön ylimpään johtoon kuuluvien henkilöiden palkitsemis- ja nimitysasioita sekä muun henkilöstön palkitsemisjärjestelmiä.

Hallituksen jäsenten palkkiot

Hallituksen puheenjohtajan palkkio on 4 000 euroa, varapuheenjohtajan 2 700 euroa ja hallituksen muiden jäsenten palkkiot 2 200 euroa kuukaudessa. Hallituksen ja valiokuntien kokouspalkkiona maksetaan 500 euroa.

Hallintoneuvosto

Yhtiökokous valitsee hallintoneuvoston yhden vuoden kestäväksi toimikaudeksi. Hallintoneuvostoon kuuluu 5–12 jäsentä. Näistä kauppa- ja teollisuusministeriö on oikeutettu nimeämään yhden ja yhtiön perustajaosakkaat kaksi jäsentä. Vuonna 2006 jäseniä oli 9. Henkilöstöryhmien nimeämät neljä edustajaa osallistuvat hallintoneuvoston kokouksiin, joissa heillä on läsnäolo- ja puheoikeus. Vuonna 2006 hallintoneuvosto kokoontui 4 kertaa. Keskimääräinen osallistumisprosentti oli 77.

Hallintoneuvosto valvoo hallituksen ja toimitusjohtajan vastuulla olevaa yhtiön hallintoa.

Hallintoneuvoston jäsenten palkkiot

Hallintoneuvoston puheenjohtajan palkkio on 1 000 euroa, varapuheenjohtajan 600 euroa ja muiden jäsenten palkkiot 500 euroa kuukaudessa. Kokouspalkkiona maksetaan 200 euroa.

Toimitusjohtaja

Hallitus nimittää toimitusjohtajan, joka vastaa konsernin liiketoimintojen johtamisesta Suomen osakeyhtiölain, yhtiöjärjestyksen ja hallituksen antamien ohjeiden mukaisesti. Toimitusjohtaja ohjaa ja valvoo Rautaruukin toimintaa ja sen liiketoimintadivisioonien liiketoimintaa. Toimitusjohtaja toimii johtoryhmän puheenjohtajana sekä liiketoimintadivisioonien ohjausryhmien puheenjohtajana.

Toimitusjohtajalla on oikeus jäädä täydelle 60 prosentin vanhuuseläkkeelle 60-vuotiaana. Yhtiön irtisanoessa toimitusjohtajalla on oikeus 24 kuukauden palkkaa vastaavaan erokorvaukseen.

Konsernin johtoryhmä

Toimitusjohtaja ja muut hallituksen toimitusjohtajan esityksestä nimittämät henkilöt muodostavat konsernin johtoryhmän. Johtoryhmä avustaa toimitusjohtajaa muun muassa liiketoimintasuunnitelmien, strategian, yrityskauppojen, toimintaperiaatteiden ja muiden liiketoimintadivisioonille ja konsernille yhteisten asioiden valmistelussa.

Vuoden 2006 lopussa johtoryhmään kuului seitsemän jäsentä. Laajennettuun johtoryhmään kuului johtoryhmän lisäksi neljä jäsentä.

Konsernin liiketoimintaorganisaatio

Rautaruukin liiketoiminta on organisoitu divisioonittain. Divisioonien johtajat raportoivat toimitusjohtajalle ja informoivat häntä liiketoimintadivisioonansa liiketoimintaympäristöstä. He vastaavat divisioonansa liiketoiminnan kehittämisestä, tuloksesta ja pääomasta sekä divisioonan hallinnon järjestämisestä.

Konsernin johtamisessa toimitusjohtajaa avustaa johtoryhmän lisäksi konserniesikunta. Konserniesikuntatoimintoja

Toimitusjohtajalle ja johtoryhmälle maksetut palkat ja palkkiot

	Palkat ja luontaisedut		Suorituspalkkiot		Osakepalkkiot		Yhteensä	
euroa	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Toimitusjohtaja	484 729	426 426	170 005	128 280	2 726 737	–	3 381 470	554 706
Muut johtoryhmän jäsenet	1 070 498	936 044	266 537	285 454	5 020 992	1 196 676	6 358 027	2 418 173

ovat strategiasuunnittelu ja liiketoiminnan kehittäminen, logistiikka, viestintä, tutkimus- ja kehitystoiminta, henkilöstöhallinto, talous ja rahoitus, sijoittajasuhteet, tietotekniikka sekä lakiasiat. Konserniesikunta tarjoaa palveluja myös divisioonille ja niiden yksiköille.

Divisioonien ohjausryhmät

Emoyhtiön hallitus nimittää toimitusjohtajan esityksestä divisioonien ohjausryhmät konsernin ja divisioonien johtohenkilöistä. Henkilöstöllä on myös edustajansa divisioonien ohjausryhmissä. Emoyhtiön toimitusjohtaja toimii divisioonien ohjausryhmien puheenjohtajana. Divisioonien ohjausryhmät käsittelevät divisioonien kehittämiseen ja valvontaan liittyviä asioita.

Pitkävaikutteiset kannustinjärjestelmät

Rautaruukin pitkävaikutteisia kannustinjärjestelmiä ovat kaksi konsernin avainhenkilöiden osakepalkkiojärjestelmää (2000 ja 2004) sekä henkilöstölle ja Rautaruukin henkilöstörahastolle suunnattu optiolaina (2003). Lisätietoja kannustinjärjestelmistä on sivuilla 51–53.

Valvontajärjestelmä

Rautaruukki-konsernin liiketoiminnan ohjaus ja valvonta tapahtuu edellä esitetyn johtamisjärjestelmän avulla. Konsernissa on liiketoiminnan tehokkaan seurannan edellyttämät raportointijärjestelmät. Ylin vastuu kirjanpidon asianmukaisesta järjestämisestä ja varainhoidon valvonnasta kuuluu hallitukselle. Toimitusjohtaja vastaa siitä, että kirjanpito on lain mukainen ja varainhoito luotettavasti järjestetty.

Sisäinen tarkastus

Sisäinen tarkastus tarkastaa ja arvioi konsernin sisäisen valvontajärjestelmän asianmukaisuutta ja toimivuutta, toimintojen tarkoituksenmukaisuutta ja tehokkuutta, taloudellisen tiedon ja raportoinnin luotettavuutta sekä sääntöjen, toimintaperiaatteiden ja ohjeiden noudattamista. Rautaruukki-konsernin sisäinen tarkastus raportoi toimitusjohtajalle. Sisäisen tarkastuksen raportit jaetaan myös hallituksen puheenjohtajalle sekä hallituksen tarkastusvaliokunnalle ja tarkastussuunnitelmat esitellään koko hallitukselle. Konsernin tilintarkastaja arvioi osana laillisuusvalvontaa sisäisten kontrollien toimivuutta.

Tilintarkastus

Varsinaisen yhtiökokouksen valitsema emoyhtiön vastuullinen KHT-tilintarkastusyhteisö suorittaa tarkastuksensa oman maailmanlaajuisen organisaationsa kautta koko konsernissa ja vastaa tilikauden kirjanpidon, tilinpäätöksen ja hallinnon tarkastuksesta. Emoyhtiön tilintarkastajan on myös tarkastettava konsernitilinpäätös. Tilintarkastajan toimikausi käsittää valinnan tapahtuessa kulumassa olevan tilikauden ja tehtävä päättyy valintaa seuraavan ensimmäisen varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä.

Rautaruukin tilintarkastaja on Ernst & Young Oy. Päävastuullisena tilintarkastajana toimii KHT Pekka Luoma.

Tilintarkastajan palkkiot

Riippumattomille tilintarkastajille on maksettu vuoden 2006 tilinpäätöksen tilintarkastuksen palveluista ja muista palveluista:

- Tilintarkastus- ja siihen läheisesti liittyvät palkkiot: 1 724 000 euroa (2005: 1 293 000).
- Muut palvelut 373 000 euroa (2005: 468 000).

Sisäpiirihallinto

Rautaruukin ilmoitusvelvolliseen julkiseen sisäpiiriin kuuluvat arvopaperimarkkinalain mukaan hallituksen ja hallintoneuvoston jäsenet, toimitusjohtaja ja hänen varamiehensä sekä päävastuullinen tilintarkastaja. Rautaruukin hallituksen päätöksen mukaan julkiseen sisäpiiriin luetaan muulla perusteella myös johtoryhmän ja laajennetun johtoryhmän jäsenet. Ilmoitusvelvollisten sisäpiiriläisten sekä heidän lähipiirinsä Rautaruukin arvopapereiden omistus on julkista. Rautaruukki pitää julkisen sisäpiirirekisterin ohella myös yrityskohtaista sisäpiirirekisteriä sekä hankekohtaisia sisäpiirejä. Pysyviä yrityskohtaisia sisäpiiriläisiä ovat henkilöt, jotka asemansa tai tehtäviensä johdosta saavat säännöllisesti sisäpiirintietoa ja jotka yhtiö on määritellyt yrityskohtaiseksi sisäpiiriläiseksi. Yrityskohtaisen rekisterin tiedot eivät ole julkisia.

Rautaruukki noudattaa Helsingin Pörssin 1.1.2006 voimaan tullutta sisäpiiriohjetta, jonka mukaan sisäpiiriläisen on suositeltavaa ajoittaa kaupankäynti yhtiön arvopapereilla ajankohtiin, jolloin markkinoilla on mahdollisimman täydellinen tieto osakkeen arvoon vaikuttavista seikoista. Rautaruukin pysyvät sisäpiiriläiset eivät saa tehdä kauppoja yhtiön liikkeeseen laskemilla arvopapereilla 14 vuorokautta ennen yhtiön tilinpäätöstiedotteen tai osavuosikatsauksen julkistamista (suljettu ikkuna).

Rautaruukin sisäpiirirekisterejä ylläpitää konsernin lakiasiainosasto Suomen Arvopaperikeskus Oy:n Sire-järjestelmässä, jossa arvopapereita koskevat omistustiedot saadaan suoraan arvo-osuusjärjestelmästä. Ilmoitusvelvollisten sisäpiiriläisten omistukset esitetään yhtiön Internet-sivuilla (www.ruukki.com) ja ne päivittyvät kerran päivässä.

Hallintoneuvosto 23.3.2006–20.3.2007

Puheenjohtaja

Turo Bergman
s. 1946, valtiotieteen lisensiaatti

Varapuheenjohtaja

Jouko Skinnari
s. 1946, kansanedustaja, oikeustieteen kandidaatti

Muut jäsenet

Heikki Allonen
s. 1954, toimitusjohtaja, Fiskars Oyj Abp, diplomi-insinööri

Inkeri Kerola
s. 1957, kansanedustaja, luokanopettaja

Miapetra Kumpula-Natri
s. 1972, kansanedustaja, insinööri, kauppatieteiden yo

Petri Neittaanmäki
s. 1975, kansanedustaja, yhteiskuntatieteiden maisteri

Markku Tynkkynen
s. 1952, resurssijohtaja, UPM-Kymmene Oyj, diplomi-insinööri

Tapani Tölli
s. 1951, kansanedustaja, valtiotieteen maisteri

Lasse Virén
s. 1949, kansanedustaja, poliisitutkinto

Henkilöstön edustajat

Jarmo Kemppainen
s. 1951, pääluottamusmies

Jouko Luttinen
s. 1956, pääluottamusmies

Markku Pelkkikangas
s. 1950, projektipäällikkö

Eero Raivio
s. 1945, lämmittäjä

Hallitus 31.12.2006

Puheenjohtaja

Jukka Viinanen

s. 1948

diplomi-insinööri

Orion Oyj:n pääjohtaja.

Aiemmin Neste Oyj:n toimitusjohtaja (1997–1999), Neste Oyj:n johtaja ja hallituksen jäsen (1990–1997).

Rautaruukin hallituksen jäsen ja puheenjohtaja vuodesta 2001.

Osakkeita: –

Varapuheenjohtaja

Georg Ehrnrooth

s. 1940

diplomi-insinööri, vuori-neuvos, tekniikan tohtori h.c.

Aiemmin Metra Oyj Abp:n konsernijohtaja (1991–2000), Oy Lohja Ab:n toimitusjohtaja (1979–1991), Wärtsilä Oyj Abp:n eri johtotehtävät (1965–1979).

Keskeiset hallitusjäsenyydet: Sampo Oyj (puheenjohtaja), Oy Karl Fazer Ab, Nokia Oyj, Sandvik AB:n (publ.), Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos (varapuheenjohtaja), Elinkeinoelämän Valtuuskunta (varapuheenjohtaja).

Rautaruukin hallituksen jäsen ja varapuheenjohtaja vuodesta 2001.

Osakkeita: 1 902

Maarit Aarni-Sirviö

s. 1953

diplomi-insinööri, MBA

Borealis Groupin liiketoimintayksikön johtaja.

Aiemmin eri tehtävissä Borealis Groupissa vuodesta 1994 ja Neste Oyj:ssä (1977–1994).

Keskeiset hallitusjäsenyydet: Borealis Polymers Oy (Suomi), Vattenfall AB (Ruotsi).

Rautaruukin hallituksen jäsen vuodesta 2004.

Osakkeita: 1 000

Christer Granskog

s. 1947

diplomi-insinööri

Kalmar Industries AB:n toimitusjohtaja.

Aiemmin Partek Oy Ab:n varatoimitusjohtaja, Partek Cargotek AB:n toimitusjohtaja (1997–1998), Sisu-konsernin toimitusjohtaja (1994–1997) ja Valmet Automation Oy:n toimitusjohtaja (1990–1994).

Keskeiset hallitusjäsenyydet: Oy E Sarlin Ab.

Rautaruukin hallituksen jäsen vuodesta 2001.

Osakkeita: –

Reino Hanhinen

s. 1943

diplomi-insinööri, vuori-neuvos, tekniikan tohtori h.c.

Aiemmin YIT-Yhtymä Oyj:n toimitusjohtaja (1987-2005) ja konsernijohtaja (2000-2005), Perusyhtymä Oy:n toimitusjohtaja (1986-1987), YIT Oy Yleisen Insinööritoimiston toimitusjohtaja (1985-1986), Oy PPTH-Norden Ab:n toimitusjohtaja (1976-1985).

Keskeiset hallitusjäsenyydet: YIT-Yhtymä Oyj (puheenjohtaja), Kone Oyj.

Rautaruukin hallituksen jäsen vuodesta 2006.

Osakkeita: 2 000

Pirkko Juntti

s. 1945

varatuomari

Aiemmin kansainvälisen rahoitusalan asiantuntija- ja johtotehtävissä, HSH Gudme Corporate Finance Oy:n Senior Advisor (1998–2003) ja JP Morganin johtaja (1983–1998).

Keskeiset hallitusjäsenyydet: AB Svensk Exportkredit, Boardman Oy.

Rautaruukin hallituksen jäsen vuodesta 2003.

Osakkeita: –

Kalle J. Korhonen

s. 1948

diplomi-insinööri

Osastopäällikkö, ylijohtaja, kauppa- ja teollisuusministeriö.

Aiemmin eri tehtävissä kauppa- ja teollisuusministeriössä (1973–1999).

Keskeiset hallitusjäsenyydet: Finnvera Oyj (puheenjohtaja), Finpro ry.

Rautaruukin hallituksen jäsen vuodesta 2005.

Osakkeita: –

Kiuru Schalin

s. 1961

kauppatieteiden ylioppilas

Oy AGA Ab:n toimitusjohtaja, AGA-konsernin Pohjois-Euroopan henkilöstö-, turvallisuus-, ympäristö- ja laatuasioiden johtaja.

Aiemmin Controller, henkilöstöjohtaja, hallintojohtaja ja hallituksen jäsen, Tecnomen Oyj (1996–1998), hallintojohtaja, Oy Kilroy Travels Finland Ab (1990–1996).

Keskeiset hallitusjäsenyydet: Oy AGA Ab, Agorum Oy, AGA Gas AB.

Rautaruukin hallituksen jäsen vuodesta 2005.

Osakkeita: –

Johtoryhmä 31.12.2006

Puheenjohtaja

Sakari Tamminen

s. 1953, kauppatieteiden maisteri

Toimitusjohtaja.

Yrityksen palveluksessa vuodesta 2003.

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2003.

Keskeinen työkokemus: Metso Oyj:n talous- ja rahoitusjohtaja ja varatoimitusjohtaja, Rauma Oyj:n talous- ja rahoitusjohtaja.

Keskeiset hallitusjäsenyydet: SanomaWSOY Oyj, Lemminkäinen Oyj, Elinkeinoelämän Keskusliitto EK, Teknologiateollisuus ry, Metallinjalostajat ry, Suomen Pörssisäätiö, Eurofer, International Iron and Steel Institute.

Hallintoneuvoston jäsenyydet: Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Varma, Suomen Messut Osuuskunta.

Osakkeita: 42 466

Mikko Hietanen

s. 1953, taloustieteen kandidaatti

Talous- ja rahoitusjohtaja.

Yrityksen palveluksessa vuodesta 2004.

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2004.

Keskeinen työkokemus: Stonesoft Oyj:n talousjohtaja, Metsä-Tissue Oyj:n talousjohtaja, Elcoteq Network Oyj:n talousjohtaja, Lohja Oyj:n talousjohtaja.

Keskeiset hallitusjäsenyydet: Lohjan Puhelin Oy.

Osakkeita: 12 000

Olavi Huhtala

s. 1962, insinööri

Ruukki Metals -divisioonan johtaja.

Yrityksen palveluksessa vuodesta 1987.

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2003.

Keskeinen työkokemus: Ruukki Fabricationin johtaja, Rautaruukki Metformin myynti- ja johtotehtävät.

Osakkeita: 24 642

Markku Koljonen

s. 1951, insinööri

Ruukki Engineering -divisioonan johtaja.

Yrityksen palveluksessa vuodesta 1989.

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2001.

Keskeinen työkokemus: Rautaruukki Rakennustuoteryhmän johtaja, Rautaruukki Steelin johtotehtävät.

Osakkeita: 32 806

Heikki Rusila

s. 1949, diplomi-insinööri

Ruukki Production -divisioonan johtaja, toimitusjohtajan sijainen.

Yrityksen palveluksessa vuodesta 1974.

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2001.

Keskeinen työkokemus: Rautaruukki Metformin johtaja, Rautaruukki Steelin johtaja.

Keskeiset hallitusjäsenyydet: VR-Yhtymä Oy.

Osakkeita: 43 330

Saku Sipola

s. 1968, diplomi-insinööri

Ruukki Construction -divisioonan johtaja.

Yrityksen palveluksessa vuodesta 2005.

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2005.

Keskeinen työkokemus: YIT-Rakennus Oy:n toimitilat -liiketoimintaryhmän johtaja.

Osakkeita: 1 000

Marko Somerma

s. 1966, tekniikan lisensiaatti

Yrityssuunnittelujohtaja.

Yrityksen palveluksessa vuodesta 2004.

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2005.

Keskeinen työkokemus: Chief Process & Information Technology Officer, Instrumentarium Oyj, liiketoiminnan kehitysjohtaja, Gustav Paulig Oy.

Osakkeita: 10 000

Laajennettu johtoryhmä 31.12.2006

Laajennettuun johtoryhmään kuuluvat johtoryhmän jäsenten lisäksi:

Terhi Heikkinen	s. 1964, kauppatieteiden maisteri, henkilöstöjohtaja. Yrityksen palveluksessa vuodesta 2005. Osakkeita: 200
Taina Kyllönen	s. 1967, kauppatieteiden maisteri, viestintäjohtaja. Yrityksen palveluksessa vuodesta 2004. Osakkeita: 6 000
Ismo Platan	s. 1953, datanomi, tietohallintojohtaja. Yrityksen palveluksessa vuodesta 2003. Osakkeita: 6 000
Peter Sandvik	s. 1953, tekniikan tohtori, teknologiajohtaja. Yrityksen palveluksessa vuodesta 1983. Osakkeita: 22 942

Riskienhallinta Ruukissa

- **Riskienhallinnan toimintamallin käyttöönottoa jatkettiin**
- **Liiketoiminnan jatkuvuussuunnittelu käynnistettiin**
- **Konsernilaajuisia vakuutusohjelmia kehitettiin edelleen**

Riskienhallinta on organisoitu osaksi Ruukin johtamisjärjestelmää. Hallituksen hyväksymä riskienhallintapolitiikka määrittelee konsernin riskienhallinnan toimintaperiaatteet ja prosessin. Toimitusjohtaja vastaa konsernin riskienhallinnan asianmukaisesta järjestämisestä ja konsernin talousjohtaja riskienhallinnan viitekehyksen määrittämisestä ja raportoinnin järjestämisestä. Divisioonien ja tukifunktioiden johtajat vastaavat oman alueensa riskien tunnistamisesta sekä riskien hallinnasta ja riskien hallinnan kehittämisestä. Erityisosaamista vaativien riskien, kuten luotto- ja ympäristöriskien hallinta on keskitetty kyseisiin organisaatioihin. Konsernin riskienhallintatoiminto tukee divisioonia ja muita toimintoja riskienhallinnan kehittämisessä sekä vastaa konsernitason ohjeistuksesta ja raportoinnista sekä vakuutusohjelmista.

Riskienhallinnan periaatteet

Ruukin riskienhallinta on osa konsernin valvontajärjestelmää. Riskienhallinnan avulla pyritään varmistamaan, että liiketoimintaan vaikuttavat riskit tunnistetaan ja niihin on varauduttu. Riski on konsernin ulkoinen tai sisäinen epävarmuus, joka uhkaa Ruukin strategian toteuttamista, tavoitteiden saavuttamista tai liiketoiminnan jatkuvuutta.

Koko konsernin kattava yhtenäinen riskienhallinnan toimintamalli mahdollistaa paremman päätöksentekoinformaation, resurssien paremman kohdentamisen ja hyödyntämisen sekä hyvän hallintotavan edellyttämän toiminnan läpinäkyvyyden.

Seuraavissa kappaleissa kuvataan Ruukin toiminnan kannalta kaikkein keskeisimpiä riskejä. Ruukki pyrkii hallitsemaan ja rajaamaan näiden riskien mahdollisia vaikutuksia.

Strategiset riskit

Strategian toteuttamista ja tavoitteita vaarantavat keskeisimmät riskit liittyvät uusiin liiketoimintoihin sekä kasvun hallintaan.

Uusien liiketoimintojen tukemiseksi panostetaan markkinamahdollisuuksien tehokkaaseen ja kannattavaan hyödyntämiseen sekä tuotekehitykseen. Tämä toteutetaan yritysostoin sekä orgaanisella kasvulla samalla kun otetaan käyttöön uusia yhtenäisiä liiketoimintamalleja.

Kasvun hallintaa tukevat olemassa olevat johtamis- ja valvontajärjestelmät sekä määritelty yritysostoprosessi. Yritysostoprosessissa otetaan huomioon myös yrityksen integrointiin liittyvät kysymykset. Organisaation kansainvälistäminen sekä osaajien rekrytointi ja kehittäminen ovat olennaisia keinoja hallita kasvua. Asianmukaiset arvonmääritykset ja due diligence -menettelyt yhdessä yritysostotiimin sekä divisioonajohdon kokemuksen ja asiantuntemuksen kanssa muodostavat perustan ostetun yrityksen integroinnille Ruukkiin.

Operatiiviset riskit

Teräs- ja muiden metallituotteiden kysyntä ja standardituotteiden hinnat vaihtelevat taloudellisten suhdanteiden mukaan. Globaalien teräsmarkkinoiden tilanne heijastuu Ruukin päämarkkina-alueille. Ratkaisuliiketoiminnan kasvu vähentää konsernin riippuvuutta standardituotteiden hinnanvaihteluilta. Konsernilla on useissa tuotteissaan vahva markkina-asema, joka yhdessä kustannustehokkuuden kanssa vahvistaa Ruukin kykyä sopeutua kulloinkin vallitseviin suhdanneolosuhteisiin. Ruukin strategiaa toteutettaessa ja maantieteellisen toiminta-alueen laajetessa otetaan huomioon myös poliittiset maariskit investointien suunnittelussa ja arvioinnissa.

Rautamalmin, kivihiilen ja terästuotannon muiden pääraaka-aineiden hinnat rahteineen määräytyvät maailmanmarkkinoilla. Raaka-aineiden hinta saattaa vaihdella voimakkaasti ja niiden hankintalähteitä vaihdetaan aika ajoin. Hintariskin hallinnassa käytetään sähkö- ja sinkkijohdannaisia, joiden vaikutus ulottuu seuraaville kolmelle vuodelle.

Saatavuuteen liittyvien riskien hallitsemiseksi terästuotannon pääraaka-aineista ja energian hankinnasta tehdään pitkäaikaisia hankintasopimuksia. Sähköenergian hankinnassa hyödynnetään Pohjoismaisia sähkömarkkinoita. Konsernin käyttämästä sähköenergiasta lähes puolet tuotetaan itse hyödyntämällä prosessien yhteydessä syntyvät prosessikaasut. Muu sähkö hankitaan pohjoismaisilta energiamarkkinoilta.

Ostoenergiasta aiheutuvien kustannusten arvioidaan lähivuosina nousevan EU:n kasvihuonekaasujen päästökaupan takia. EU-päästökaupan markkinariskiä hallitaan konserninlaajuisella päästötasehallinnalla. Tällä varmistetaan päästökaupankäynnin kustannustehokkuus. Tiukkenevia ympäristömääräyksiä seurataan aktiivisesti ja ne pyritään ennakoimaan mahdollisimman hyvin.

Työmarkkinahäiriöt ja laittomat lakot ovat myös liiketoiminnan tulosta vaarantavia riskejä. Riskiä pienennetään kehittämällä olemassa olevia neuvottelu- ja päätöksentekomekanismeja edelleen.

Ruukin tuotantolaitteisto on hyvässä kunnossa ja siinä käytetään ajanmukaista ja kilpailukykyistä teknologiaa. Liiketoiminnan jatkuvuuden varmistamiseksi tuotantoyksiköiden kunnossapito on systemaattista ja tarpeelliset uusimisinvestoinnit tehdään ennalta tehdyn suunnitelman mukaan. Konsernilla on kattavat vakuutukset muun muassa omaisuusvahingon, toiminnan keskeytymisen, tuotevastuun ja toimintavastuun varalta.

Laadun- ja ympäristönhallintaan käytetty toimintajärjestelmä täyttää ISO 9001 ja 14001 standardien vaatimukset. Konsernin liiketoiminnan muutoksiin ja yhden yhtiön toimintamalliin liittyen järjestelmiä yhtenäistetään ja niille on laadittu yhteisiä ohjeistuksia toiminnan tehostamiseksi.

Kaikilla Ruukin päätuotantopaikoilla toimitaan ISO 14001 -ympäristöjärjestelmien mukaisesti. Ruukki toimii liiketoiminnassaan kestävän kehityksen periaatteiden mukaisesti. Tämä

tarkoittaa pyrkimystä taloudellisesti kannattavaan toimintaan, jossa sekä ympäristönäkökohdat että eri sidosryhmät on otettu tasapainoisesti huomioon. Tuotantoprosesseja modernisoitaessa tai uusia prosesseja rakennettaessa arvioidaan osana suunnitteluprosessia laitoksen ympäristövaikutukset.

Vahinkoriskit

Vahinkoriskien hallinnan periaatteena on, että konsernin tuloksentekokyky ja varallisuusasema ovat riittävästi suojatut vahinkojen varalta. Olennaisena osana vahinkoriskien hallinnassa on asianmukaisen omaisuus- ja keskeytysvahingon varalta otetun vakuutusturvan ylläpito. Vakuutusten hallintaa parannettiin edelleen vahvistamalla riskienhallinnan henkilöresursseja sekä uusimalla vuoden 2007 vakuutuksia varten konsernin vakuutusohjelmien rakenteita.

Henkilövahinkojen poistamiseksi työturvallisuusperiaatteiden jalkauttamista varmistetaan työturvallisuuskoulutuksen avulla.

Rahoitusriskit

Ruukin rahoitus ja rahoitusriskien sekä luottoriskien hallinta hoidetaan keskitetysti emoyhtiön rahoitustoiminnossa hallituksen hyväksymän rahoitus- ja luottopolitiikan mukaisesti. Konsernin pääraaka-aineet hinnoitellaan Yhdysvaltain dollarissa. Tästä aiheutuu merkittävä valuuttakurssiriski, kun konsernin myynti on pääosin euro- sekä osin Englannin punta- ja Pohjoismaiden kruunumääräistä. Konsernin lainojen korkoriskiä hallitaan niin, että lainoista 30–70 prosenttia on kiinteäkorkoista. Lisätietoja Tilinpäätöksen liitetiedossa 3.

Ruukin riskienhallinnan vastuunjako

Hallitus
Vastaa konsernin riskienhallintapolitiikasta, ja valvoo sen toteutumista. Hyväksyy riskienhallintapolitiikan.

Toimitusjohtaja
Vastaa siitä, että riskienhallinta on asianmukaisesti järjestetty.

Talousjohtaja
Vastaa riskienhallinnan toimintamallista ja raportoinnista.

Johtoryhmä
Osallistuu riskien tunnistamiseen, arviointiin, vastuuttamiseen sekä kontrolloimiseen.

Divisioonien ja tukitoimintojen johtajat
Vastaavat omaan alueeseensa liittyvien riskien tunnistamisesta ja hallinnasta sekä riskienhallinan kehitystoimenpiteiden toteutuksesta ja raportoinnista.

Konsernin riskienhallintapäällikkö
Vastaa divisioonien ja muiden toimintojen tukemisesta riskienhallinnassa ja riskienhallinnan kehittämisestä sekä riski-informaation ylläpidosta.

Sisäinen tarkastus
Arvioi konsernin riskienhallintaa.

Jokainen työntekijä
Vastaa omaan työhönsä liittyvien ja muutoin havaitsemiensa riskien tunnistamisesta, arvioinnista ja esimiehelle esilletuomisesta.

Yhtiön uusi osinkopolitiikka vahvistettiin

- **Osinkoa ehdotetaan maksettavaksi 1,50 euroa osakkeelta; lisäksi ylimääräinen osinko 0,50 euroa osakkeelta Ovakon myyntivoitosta**
- **Osakkeen euromääräinen vaihto kasvoi 127 prosenttia**
- **Markkina-arvo kasvoi 4 220 miljoonaan euroon**

Osakepääoma ja osakkeet

Rautaruukki Oyj:n täysin maksettu, kaupparekisteriin merkitty osakepääoma 31.12.2006 oli 237 927 610,60 euroa. Osakepääoma jakautui 139 957 418 osakkeeseen. Vuoden 2006 aikana osakepääomaa korotettiin 1 820 654,10 eurolla vuoden 2003 optiolainaan liittyvien merkintöjen vuoksi.

Rautaruukki Oyj:llä on käytössä yksi osakesarja. Kukin K-sarjan osake oikeuttaa 10 ääneen yhtiökokouksessa. Yhtiöjärjestyksen mukaisia A-sarjan osakkeita ei ole laskettu liikkeeseen.

Omat osakkeet

Vuoden lopussa yhtiön hallussa oli 1 785 381 omaa osaketta, mikä vastaa 1,28 prosenttia yhtiön osakkeista ja osakkeiden tuottamasta äänimäärästä.

Valtion omistus

Suomen valtion omistusosuus 31.12.2006 oli 39,8 prosenttia. Valtioneuvosto voi eduskunnalta saadun valtuuden nojalla vähentää valtion omistusta Rautaruukki Oyj:ssä siten, että sen omistus on kuitenkin vähintään 20 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista ja niiden tuottamasta äänimäärästä. Valtio ei ole osakkeenomistajana antanut takauksia tai muutoin sitoutunut vastaamaan yhtiön veloista tai velvoitteista.

Osakkeen vaihto Helsingin Pörssissä

Rautaruukki Oyj:n osake (RTRKS) noteerataan Helsingin Pörssissä. Pohjoismaisen Pörssin listalla Rautaruukki sijoittuu suurten yhtiöiden ryhmään ja toimialaluokkaan perusteollisuus.

Vuoden 2006 aikana osakkeita vaihdettiin 179 miljoonaa kappaletta (2005: 159), 128 prosenttia (114) osakemäärästä. Vaihdettujen osakkeiden arvo oli 4 628 miljoonaa euroa (2 041) ja keskimääräinen päivävaihto 714 002 osaketta. Vuoden 2006 aikana Rautaruukin osakkeen kurssi nousi 47 prosenttia, OMX Helsinki CAP -indeksi 25 prosenttia ja OMX Helsinki Materials -indeksi 25 prosenttia.

Hallituksen valtuudet

Rautaruukki Oyj:n yhtiökokous 23.3.2006 valtuutti hallituksen päättämään enintään 11 000 000 oman K-sarjan osakkeen (7,92 prosenttia osakemäärästä) hankkimisesta. Yhtiökokous valtuutti hallituksen myös päättämään enintään 13 592 697 oman K-sarjan osakkeen luovuttamisesta. Tämän valtuutuksen mukaisesti yhtiö siirsi vuoden aikana konsernin osakepalkkiojärjestelmien piiriin kuuluville henkilöille vastikkeetta yhteensä 810 316 yhtiön hallussa ollutta omaa K-sarjan osaketta.

Rautaruukki Oyj:n hallituksella ei ole voimassa olevaa valtuutusta laskea liikkeelle vaihtovelkakirja- tai optiolainoja tai korottaa yhtiön osakepääomaa.

Osinkopolitiikka

Rautaruukki Oyj:n osinkopolitiikka on jakaa 40-60 prosenttia tilivuoden tuloksesta osinkona. Tavoitteena on tasaisesti kasvava osinko, jota määriteltäessä otetaan huomioon liiketoiminnan kasvun vaatimukset. Hallitus esittää 20.3.2007 kokoontuvalle varsinaiselle yhtiökokoukselle, että vuodelta 2006 maksetaan osinkoa 1,50 euroa osakkeelta sekä lisäksi ylimääräinen osinko 0,50 euroa osakkeelta Ovakon myyntivoitosta.

Optiolaina 2003

Rautaruukki Oyj laski liikkeeseen 26.5.2003 konsernin henkilöstölle ja Rautaruukin henkilöstörahastolle suunnatun 3,5 miljoonan euron suuruisen optiolainan. Optio-oikeudet oikeuttavat merkitsemään yhteensä enintään 1 400 000 Rautaruukin uutta liikkeelle laskettavaa K-sarjan osaketta 24.5.2006-23.5.2009. Osakkeiden merkintähinta on 4,40 euroa vähennettynä 23.5.2003 jälkeen ennen merkintäoikeuden käyttämistä päätettyjen osinkojen määrällä, kuitenkin aina vähintään osakkeen kirjanpidollinen vasta arvo 1,70 euroa.

Yhtiön osakepääoma voi nousta optio-oikeuksiin perustuvien osakemerkintöjen seurauksena enintään 2 380 000 eurolla.

Optiolainaan liittyen Rautaruukin osakkeita merkittiin vuoden 2006 aikana 1 070 973 kappaletta. Osakepääomaa on korotettu merkintöjen vuoksi 1 820 654,10 eurolla.

Optio-ohjelmat

Rautaruukilla ei ole voimassa olevia optio-ohjelmia.

Osakepalkkiojärjestelmä 2000

Helmikuussa 2000 Rautaruukissa otettiin käyttöön osakepalkkiojärjestelmä osana konsernin avainhenkilöstön kannustusohjelmaa. Järjestelmä koostuu kolmen vuoden kannustejaksoista, joista ensimmäinen alkoi 1.1.2000. Tämän jälkeen kaudet ovat alkaneet vuosittain kunkin vuoden alussa. Viimeinen kausi alkoi 1.1.2004 ja se päättyi vuoden 2006 lopussa.

Osakepalkkiojärjestelmässä konsernin avainhenkilöiden osakepalkkion enimmäismäärä vastaa heidän puolen vuoden palkkaansa kannustejakson alussa. Palkkiosta 40 prosenttia annetaan Rautaruukin osakkeina ja 60 prosenttia rahana palkkiosta meneviä veroja varten. Palkkiona annetut osakkeet voi myydä aikaisintaan kahden vuoden kuluttua kunkin kannustejakson päättymisestä.

Enimmäispalkkion saaminen edellyttää, että Rautaruukkikonsernin keskimääräinen pääoman tuotto kolmivuotisen kannustejakson aikana sijoittuu kolmen parhaan yhtiön joukkoon vertailuryhmässä. Palkkion saaminen edellyttää, että Rautaruukki sijoittuu vähintään mediaanisijalle eli kuudenneksi. Tällöin palkkio on 5 prosenttia vuosipalkasta.

Palkkion suuruus Rautaruukin sijoittuessa neljänneksi tai viidenneksi muuttuu lineaarisesti edellä mainittujen rajojen sisällä. Vertailuryhmään kuuluvat Rautaruukin lisäksi Arcelor, Corus, Feralpi Group, Ispat International, Outokumpu, Salzgitter, SSAB, Stelco, US Steel ja VA Stahl.

Rautaruukin hallitus vahvisti kannustejakson 2003–2005 palkkiot enimmäismääräisinä. Järjestelmän piiriin kuului 88 henkilöä. Kokonaispalkkion osakeosuutena palkkionsaajille siirrettiin 28.7.2006 vastikkeetta 519 316 yhtiön K-sarjan osaketta.

Osakepalkkiojärjestelmä 2004

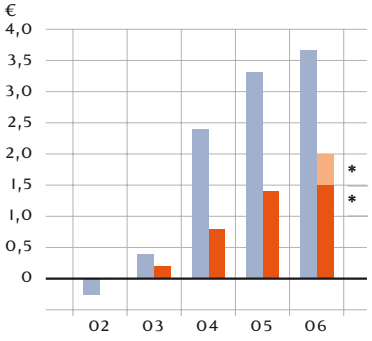
Joulukuussa 2004 Rautaruukin hallitus päätti uudesta avainhenkilöstön osakepalkkiojärjestelmästä. Järjestelmällä pyritään yhdistämään omistajien ja avainhenkilöiden tavoitteet yhtiön arvon nostamiseksi, sitouttamaan avainhenkilöt yhtiöön sekä tarjoamaan heille kilpailukykyinen omistukseen perustuva palkkiojärjestelmä.

Kannustinjärjestelmä jakautuu kolmeen vuoden mittaiseen ansaintajaksoon, joita ovat vuodet 2005, 2006 ja 2007. Mahdolliset palkkiot maksetaan ansaintajaksoa seuraavan vuoden aikana. Palkkion maksaminen perustuu asetettujen taloudellisten tavoitteiden saavuttamiseen, joita mitataan osakekohtaisella tuloksella (EPS) ja sijoitetun pääoman tuotolla (ROCE). Mahdolliset palkkiot maksetaan Rautaruukin osakkeiden ja rahan yhdistelmänä.

Palkkiona annetut osakkeet voi myydä aikaisintaan kahden vuoden kuluttua kunkin ansaintajakson päättymisestä. Toimitusjohtajan ja johtoryhmän jäsenten on kuitenkin pidettävä saamiaan osakkeita vähintään vuotuisen kiinteän bruttopalkkansa verran niin kauan kuin toimitusjohtajuus tai johtoryhmän jäsenyys jatkuu.

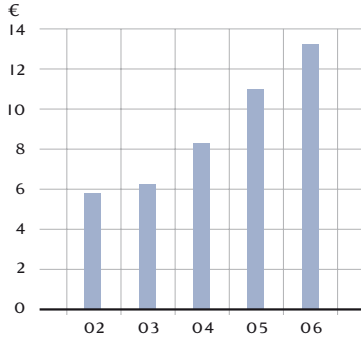
Kannustinjärjestelmän perusteella luovutettavien Rautaruukki Oyj:n K-sarjan osakkeiden kokonaismäärä on yhteensä enintään 1 020 000 osaketta. Järjestelmässä mahdollisesti luovutettavina osakkeina käytetään yhtiön omistuksessa olevia tai osakemarkkinoilta hankittavia osakkeita, joten järjestelmällä ei ole osakkeen arvoa laimentavaa vaikutusta.

Tulos ja osinko/osake

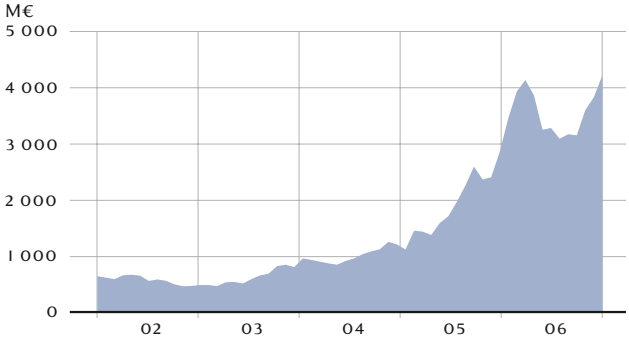


Tulos/osake
Osinko/osake
Ylimääräinen osinko/osake
* hallituksen esitys

Oma pääoma/osake

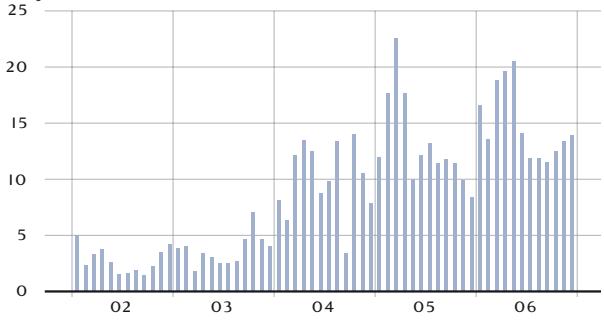


Markkina-arvo

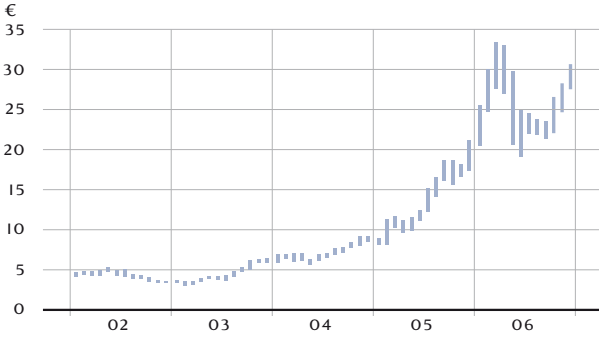


Osakkeen vaihto

Miljoonaa osaketta/kuukausi



Osakekurssi, kuukauden ylin-alin



Omistusrakenne 31.12.2006

Suomen valtio 39,8 %
Suomalaiset kotitaloudet 9,3 %
Suomalaiset institutionaaliset omistajat 10,1 %
Kansainväliset omistajat 40,8 %

Osaketietoja vuodelta 2006

Ylin kurssi, € (maaliskuussa)	33,31
Alin kurssi, € (kesäkuussa)	19,00
Keskikurssi, €	25,70
Päätöskurssi, €	30,15
– muutos edellisestä vuodesta, %	47
Markkina-arvo 31.12.2006, M€	4 220

Ansaintajaksolta 2005 palkkionsaajille siirrettiin kokonaispalkkion osakeosuutena 23.3.2006 vastikkeetta 291 000 yhtiön K-sarjan osaketta.

Hallituksen ja johdon osakkeenomistus

Hallintoneuvoston ja hallituksen jäsenet omistivat 31.12.2006 yhteensä 5 887 osaketta eli 0,004 prosenttia yhtiön osakkeista ja osakkeiden tuottamasta äänimäärästä. Konsernin johtoryhmän jäsenet omistivat 31.12.2006 yhteensä 166 244 yhtiön osaketta, mikä vastaa 0,12 prosenttia yhtiön osakkeista ja osakkeiden tuottamasta äänimäärästä. Johdon osakeomistusta on esitetty tarkemmin sivulla 47. Rautaruukki Oyj:n julkiseen sisäpiiriin kuuluvien omistukset ovat nähtävissä osoitteessa www.ruukki.com.

Kannustinjärjestelmät

Henkilöstölle	Henkilö-määrä	Merkintähinta	Enimmäismäärä	Merkintäaika	Merkityt osakkeet	Vaikutus osake-pääomaan	Rajoitukset
Optiolaina 2003	• henkilöstö • Henkilöstö-rahasto hr	4,40 € vähennettynä 23.5.2003 jälkeen maksetut osingot	1 400 000	24.5.–31.12.2006 15.4.–31.12.2007 15.4.–31.12.2008 15.4.–23.5.2009	1 070 973	+ 0,8 %	johto ei voinut merkitä
Johdolle	**Henkilö-määrä**	**Peruste**	**Palkkio**	**Kannustejaksot**	**Siirretyt osakkeet**	**Vaikutus osake-pääomaan**	**Rajoitukset**
Osakepalkkio-järjestelmä 2000	n. 100	keskimääräinen oman pääoman tuotto kannustejakson aikana alan yritysten vertailuryhmässä	6 kk:n palkkaa vastaava palkkio, josta • 40 % osakkeina • 60 % rahana	1.1.2000–31.12.2002 1.1.2001–31.12.2003 1.1.2002–31.12.2004 1.1.2003–31.12.2005 1.1.2004–31.12.2006	– 197 040 480 263 519 316	ei vaikutusta	osakkeet voi myydä aikaisintaan 2 vuoden kuluttua kunkin kannuste-jakson päättymisestä
Osakepalkkio-järjestelmä 2004	n. 60	asetettujen taloudellisten tavoitteiden saavuttaminen, mittarit osakekohtainen tulos (EPS) ja sijoitetun pääoman tuotto (ROCE)	osakkeiden ja rahan yhdistelmä	1.1.–31.12.2005 1.1.–31.12.2006 1.1.–31.12.2007	291 000	ei vaikutusta	osakkeet voi myydä aikaisintaan 2 vuoden kuluttua kunkin kannuste-jakson päättymisestä
Optio-ohjelmat	–						

Osakekohtaiset tunnusluvut (FAS 2002–2003, IFRS 2004–2006)

	2006	2005	2004	2003	2002
Tulos / osake, EPS, €	3,66	3,35	2,42	0,39	–0,26
– laimennettu, €	3,65	3,31	2,40	0,39	–0,26
Oma pääoma / osake, €	13,26	10,98	8,29	6,07	5,81
Osinko / osake, €	1,50+0,50*	1,40	0,80	0,20	0,00
Osinko / tulos, %	55,1*	41,9	34,7	51,3	0,0
Hinta / voitto-suhde, P/E	8,2	6,1	3,8	15,0	–13,2
Efektiivinen osinkotuotto, %	6,6*	6,8	9,2	3,4	0,0
Osakkeiden vaihto, M€	4 628	2 041	912	207	145
Osakkeen keskikurssi, €	25,70	12,90	7,16	4,66	4,26
Osakkeen alin kurssi vuoden aikana, €	19,00	8,02	5,67	3,05	3,36
Osakkeen ylin kurssi vuoden aikana, €	33,31	21,15	9,19	6,36	5,30
Osakkeen pörssikurssi tilinpäätöspäivänä, €	30,15	20,55	8,74	5,84	3,44
Osakekannan markkina-arvo, M€	4 220	2 854	1 214	811	478
Osakkeiden osakeantioikaistu keskimäärä, 1 000 kpl	136 864	135 977	135 683	135 616	135 616
– laimennettu, 1 000 kpl	137 145	137 377	137 083	136 606	136 016
Osakkeiden osakeantioikaistu määrä 31.12., 1 000 kpl	139 957	138 886	138 886	138 886	138 886
Osakkeiden lukumäärä 31.12., 1 000 kpl	139 957	138 886	138 886	138 886	138 886
– ilman omia osakkeita, 1 000 kpl	138 172	136 294	135 813	135 616	135 616
– laimennettu, 1 000 kpl	138 501	137 694	137 213	137 016	136 016
Osakkeiden vaihto, 1 000 kpl	179 214	158 463	127 415	44 429	33 902
– osuus osakkeiden määrästä, %	128	116	94	33	25

* Hallitus ehdottaa maksettavaksi osinkoa 1,50 euroa osakkeelta, jonka lisäksi ylimääräinen osinko 0,50 euroa Ovakon myyntivoitosta.

Rautaruukki Oyj:n suurimmat osakkeenomistajat osakerekisterin mukaan 31.12.2006

Osakkaan nimi	Osuus osakkeista, %	Osakkeiden lukumäärä
1 Suomen valtio	39,77	55 656 699
2 Rautaruukki Oyj	1,28	1 785 381
3 Rautaruukin eläkesäätiö	1,13	1 585 455
4 Esa Rannila	1,04	1 455 800
5 Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma	0,83	1 164 150
6 Keskinäinen eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	0,75	1 047 621
7 Odin Norden	0,69	969 320
8 Keskinäinen vakuutusyhtiö Eläke-Fennia	0,39	548 500
9 Valtion eläkerahasto	0,37	521 571
10 Rautaruukin henkilöstörahasto hr	0,37	518 128
11 Sampo Suomi osake sijoitusrahasto	0,26	360 759
12 Odin Förvaltnings AS	0,23	325 050
13 Stiftelsen för Åbo Akademi	0,21	300 000
14 Etera keskinäinen eläkevakuutusyhtiö	0,20	280 000
15 Einari Vidgrén	0,19	271 500
16 Onnenmäki-säätiö	0,18	245 257
17 Suomen Itsenäisyyden Juhlarahasto	0,17	235 666
18 Eläkevakuutusosakeyhtiö Veritas	0,14	200 000
19 Neste Oil eläkesäätiö	0,13	184 300
20 Erikoissijoitusrahasto OMX Helsinki 25 indeksiosuusrahasto	0,12	166 476
Hallintarekisteröidyt osakkeet	39,60	55 426 967
Muut osakkeenomistajat	11,94	16 708 818
Yhteensä	100,00	139 957 418

Osakkaat osakerekisterissä osakeomistuksen mukaan 31.12.2006

	Osakkaita		Osakkeita	
Osakkeiden lukumäärä	kpl	%	1 000 kpl	%
1–100	4 213	23,19	269	0,19
101–1 000	11 812	65,03	4 856	3,47
1 001–10 000	1 882	10,36	4 955	3,54
10 001–100 000	226	1,25	5 880	4,20
100 001–	31	0,17	123 998	88,60
	18 164	100,00	139 957	100,00

Osakkaat osakerekisterissä sektoreittain 31.12.2006

	Osakkaita		Osakkeita	
	kpl	%	1 000 kpl	%
Yritykset	642	3,53	3 809	2,72
Rahoitus- ja vakuutuslaitokset	79	0,43	57 226	40,89
Julkisyhteisöt	39	0,21	61 874	44,21
Voittoa tavoittelemattomat yhteisöt	210	1,16	2 391	1,71
Kotitaloudet	17 100	94,14	12 998	9,29
Kansainväliset omistajat	94	0,52	1 658	1,18
Yhteensä	18 164	100,00	139 957	100,00
– joista hallintarekisteröityjä	12	0,07	55 427	39,60

Tietoja osakkeenomistajille

Varsinainen yhtiökokous

Rautaruukki Oyj:n vuoden 2007 varsinainen yhtiökokous järjestetään 20.3.2007 klo 15.00 Helsingin Messukeskuksessa, Messuaukio 1, 00520 Helsinki. Kokoukseen ilmoittautuneiden luetteloiminen ja äänestyslippujen jako alkaa klo 14.30.

Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka on rekisteröity Suomen Arvopaperikeskus Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon viimeistään 9.3.2007, ja ilmoittautunut yhtiökokoukseen. Osakkeenomistaja, jonka nimissä osakkeet ovat, on automaattisesti rekisteröity yhtiön osakasluetteloon. Hallintarekisteröity osakkeenomistaja voidaan tilapäisesti merkitä yhtiön osakasluetteloon, mikä on tehtävä 9.3.2007 mennessä.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, tulee ilmoittaa osallistumisestaan yhtiölle viimeistään 15.3.2007 ennen klo 16.00. Yhtiökokoukseen voi ilmoittautua Rautaruukin Internet-sivujen kautta osoitteessa www.ruukki.com, sähköpostilla yhtiokokous@ruukki.com, kirjeitse osoitteeseen Rautaruukki Oyj, Osakerekisteri, PL 138, 00811 Helsinki, faksilla numeroon 020 592 9104, tai puhelimitse numeroon 010 804 430 maanantaista perjantaihin klo 9.00–16.00. Mahdolliset valtakirjat pyydetään toimittamaan yhtiön osakerekisteriin ennen ilmoittautumisajan päättymistä.

Osingonmaksu

Hallitus esittää varsinaiselle yhtiökokoukselle, että vuodelta 2006 maksetaan osinkoa 1,50 euroa osakkeelta sekä lisäosinkoa 0,50 euroa osakkeelta. Osinko maksetaan 4.4.2007 osakkeenomistajalle, joka osingonjaon täsmäytyspäivänä 23.3.2007 on merkitty Suomen Arvopaperikeskus Oy:n pitämään yhtiön omistajaluetteloon.

Taloudellinen raportointi 2007

Tilinpäätöstiedote 2006: keskiviikkona 7.2.2007, osavuosikatsaus Q1/2007: keskiviikkona 25.4.2007, osavuosikatsaus Q2/2007: keskiviikkona 1.8.2007, Osavuosikatsaus Q3/2007: keskiviikkona 24.10.2007.

Vuoden 2006 vuosikertomus on julkaistu maaliskuussa 2007, viikolla 11. Vuosikertomus on saatavana suomen- ja englanninkielisinä ja se julkaistaan myös yhtiön Internet-sivuilla, osoitteessa www.ruukki.com. Osavuosikatsaukset julkaistaan suomen- ja englanninkielisinä pörssitiedotteina ja yhtiön Internet-sivuilla.

Closed period

Yhtiö noudattaa 14 vuorokauden closed period -periaatetta ennen tulosjulkistuksia. Tänä aikana yhtiö ei tapaa pääomamarkkinoiden edustajia eikä keskustele heidän kanssaan yhtiön tuloskehitykseen liittyvistä asioista.

Sijoittajasuhteet

Rautaruukki Oyj:n sijoittajasuhteiden tärkeimpänä tehtävänä on säännöllinen yhteydenpito sijoittajayhteisöön eli nykyisiin ja potentiaalisiin osakkeenomistajiin sekä analyytikoihin. Tämä tapahtuu tiedottamalla aktiivisesti yhtiön toimintaan vaikuttavista tapahtumista, strategisista päätöksistä sekä merkittävistä operatiivisista toimenpiteistä. Sijoittajayhteisölle järjestetään myös omia tapahtumia sekä henkilökohtaisia tapaamisia. Toiminnan keskeisinä periaatteina ovat johdonmukainen ja riittävä tiedottaminen tasapuolisesti ja samanaikaisesti kaikille sijoittajille kaikissa tilanteissa, sekä rehellisyys, avoimuus ja palvelu. Sijoittajasuhteiden tavoitteena on antaa sijoittajille ja analyytikoille työkaluja Rautaruukki Oyj:n osakkeen arvon määrittämiseen.

Sijoittajasuhdetoiminto vastaa yhteydenpidosta sijoittajayhteisöön päin. Yhtiön ylin johto osallistuu aktiivisesti sijoittajasuhteiden hoitamiseen.

Sijoitustutkimus

Yhtiön saamien tietojen mukaan seuraavat pankkiiriliikkeet ovat seuranneet Rautaruukki-konsernia säännöllisesti vuoden 2006 aikana. Analyytikot ovat seuranneet Rautaruukkia omasta aloitteestaan. Rautaruukki Oyj ei vastaa heidän kannanotoistaan.

ABG Sundal Collier, Alfred Berg ABN Amro, Cheuvreux Nordic AB, Credit Suisse First Boston, D. Carnegie AB, Danske Equities, Deutsche Bank, Enskilda Securities, eQ Bank Ltd., Evli Securities, FIM Pankkiiriliike, Handelsbanken Capital Markets, Kaupthing Sofi, Mandatum Pankkiiriliike, Opstock Ltd., Swedbank Markets, UBS, Öhman Equities.

Osakkeenomistajien osoitteenmuutokset

Osakkeenomistajien osoitteenmuutokset toteutetaan pankin tai Suomen Arvopaperikeskuksen kautta.

Osakkeen perustiedot

Rautaruukki Oyj:llä on yksi osakesarja. K-sarjan osakkeet on listattu Helsingin Pörssissä ja ne rekisteröidään Suomen Arvopaperikeskus Oy:n ylläpitämässä arvo-osuusjärjestelmässä. Yhtiöjärjestyksen mukaisia A-sarjan osakkeita ei ole laskettu liikkeeseen.

Kaupankäyntitunnus: RTRKS
Pörssierä: 1 kpl
Uutistoimistojen käyttämät tunnukset ovat:
Reuters: RTRKS.HE, Bloomberg: RTRKS FH, Startel: RTRKS

Yhteystiedot

Sijoittajasuhteet
ir@ruukki.com

Mikko Hietanen
talous- ja rahoitusjohtaja
Puhelin 020 592 9030
Faksi 020 592 9058
mikko.hietanen@ruukki.com

Camilla Sågbom
sijoittajasuhdepäällikkö
Puhelin 020 592 9070
Faksi 020 592 9058
camilla.sagbom@ruukki.com

www.ruukki.com

Rautaruukki Oyj

Suolakivenkatu 1
PL 138, 00811 Helsinki
Puhelin 020 5911
Faksi 020 592 9088
Y-tunnus 0113276-9
ALV nro FI 01132769
Kotipaikka Helsinki

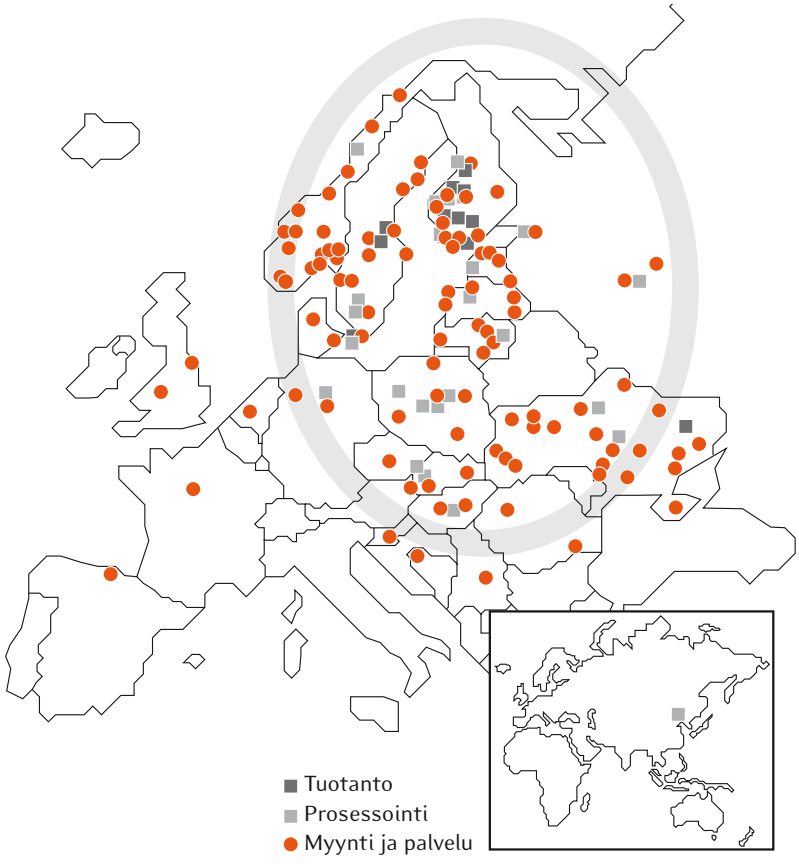
Talous- ja rahoitusjohtaja
Mikko Hietanen
Puhelin 020 592 9030
mikko.hietanen@ruukki.com

Viestintäjohtaja
Taina Kyllönen
Puhelin 020 592 9040
taina.kyllonen@ruukki.com

Talous- ja pörssiviestinnän päällikkö
Jutta Meriläinen
Puhelin 020 592 9049
jutta.merilainen@ruukki.com

Vuosikertomusta voi tilata sähköpostitse:
annualreport@ruukki.com

www.ruukki.com



ruukki

more with metals