

2013 Vuosi- kertomus



RAUTARUUKKI OYJ

RUUKKI

Energy-efficient steel solutions for better LIVING. WORKING. MOVING.

SISÄLTÖ

TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS	3
RUUKKI VUONNA 2013	5
Taloudellinen kehitys	7
Strategia	8
MARKKINAYMPÄRISTÖ JA KILPAILIJAT	10
Markkina-asema	10
Kilpailuedut ja kilpailijat	11
Toimintaympäristö	12
LIIKETOIMINTA-ALUEET	13
Konsernirakenne	13
Rakentamisen tuotteet - Ruukki Building Products	15
Rakentamisen projektit - Ruukki Building Systems	16
Teräsluokitus - Ruukki Metals	17
MENESTYSTARINAT	19
YRITYSVASTUU 2013	23
Energiatehokas rakentaminen	24
Erikoisteräks	25
HALLINNOINTI	26
Palkka- ja palkkioselvitys	27
Hallitus 31.12.2013	30
Johtoryhmä 31.12.2013	34
Riskienhallinta	38
TIETOJA OSAKKEENOMISTAJILLE	43
Suurimmat osakkeenomistajat	45
Osakkeen kurssikehitys ja vaihto	45
Taloudellinen tiedottaminen 2014	46

TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS

SAKARI TAMMINEN
TOIMITUSJOHTAJA
RAUTARUUKKI OYJ



Ruukin vuoden 2013 toimintaympäristöön vaikutti negatiivisesti Euroopan taantumien jatkuminen. Teräksen kysyntä laski EU-alueella noin 2 % edellisestä vuodesta ja terästeollisuuden käyntiasteet pysyivät matalina. Rakentamisen aktiviteetti oli Euroopassa edellisvuosia matalammalla tasolla. Suomessa rakentamisen aktiviteetti oli kaksijakoinen. Korjausrakentaminen jatkoi edellisvuoden hyvällä tasolla mutta aktiviteetti uudisrakentamisessa oli erityisen heikkoa. Venäjällä rakentamisen aktiviteetti säilyi hyvällä tasolla varsinkin maatalous- sekä teollisuusrakentamisessa maan talouskasvun hiipumisesta huolimatta.

Vuoden 2013 vertailukelpoinen liikevaihto oli 2,4 miljardia euroa. Teräsluokituksessa toimitusmäärät olivat hieman edellisvuotta korkeammat ja tilausmäärät laskivat vain hieman. Selvästi matalampien keskimääräisten myyntihintojen takia sekä saatujen tilausten arvo että vertailukelpoinen liikevaihto kuitenkin laskivat edellisvuodesta. Uudisrakentamisen osin heikentynyt aktiviteetti näkyi rakentamisen liiketoiminnoissamme jonkin verran laskeneina tilauksina.

Vaikeasta markkinatilanteesta huolimatta konsernin vertailukelpoinen liikevoitto parani 89 miljoonaa

euroa edellisvuodesta ja oli 39 miljoonaa euroa. Tehostamisohjelmien toimenpiteillä saimme aikaan yhteensä noin 70 miljoonan euron tulosparannuksen. Tehostamisprojektit kaikilla liiketoiminta-alueillamme osoittautuivat välttämättömiksi haasteellisessa tilanteessa, aivan kuten vuotta aiemmin ennakoimme. Euroopan terästeollisuudessa näkyy edelleen parin kymmenen miljoonan terästonnin rakenteellinen ylikapasiteetti ja kysyntä on jäänyt matalalle tasolle. Teräsluokituksessamme liiketulokset vuoden toisesta neljänneksestä lähtien osoittavat säästöohjelmamme onnistumisen, sillä teimme positiivisen liiketuloksen vaikka tuotantokapasiteetin käyttöaste oli vain noin 80 %.

Energiatohokas rakentamisen kasvun vauhdittajana

Rakentamisen tuotteiden kehitys oli konsernin positiivisinta ja koko vuoden kannattavuus nousi hyvälle tasolle. Tehostamisohjelman lisäksi liikevoiton kasvuun vaikuttivat asuinrakentamisen kattotuotteiden myynnin suotuisampi maantieteellinen jakauma ja korjausrakentamisen merkittävä osuus. Rakentamisen komponenttien eli eristettyjen paneelien kehitys oli erinomainen. Se perustui tehokkaampaan myynnin ohjaukseen

sekä yleisesti liiketoimintaprosessien parempaan toimivuuteen. Rakentamisen projekteissa koko vuoden liikevoitto sen sijaan jäi vielä negatiiviseksi merkittävästä kannattavuuden paranemisesta huolimatta muutaman jo edellisvuonna aloitetun tappiollisen teräsrakennusalan takia. Keskeistä kannattavuuden paranemisessa olivat tuotantoverkoston käytön tehostaminen, kapasiteetin mitoittaminen kysyntää vastaavaksi sekä yleiskustannusten leikkaaminen sekä parempi tarjousten ohjaus. Rakentamisen projektien tilauskannan kate-taso vuoden lopussa oli hyvä.

Rakentamisen tuotteissa asemamme on hyvä ja haemme kannattavaa kasvua etenkin energiatehokkaista rakentamisen komponenteista sekä asuinrakentamisen kattotuotteista tavoitteena myös korjausrakentamisen osuuden kasvu. Keskeistä on koko rakennuksen elinkaarenaikaista energiatehokkuutta parantavien komponenttien ja ratkaisujen kehittäminen. Rakentamisen projekteissa päätavoitteemme on edelleen kannattavuuden parantaminen paremman tarjousten- ja projektienhallinnan sekä kustannustehokkaamman valmistuksen kautta.

Erikoisteräsmyynti 850 miljoonaan euroon vuonna 2015

Erikoisterästen myynnin kasvun nopeuttaminen hankkimalla uusia asiakkuuksia, kehittämällä uusia tuotteita ja sovelluskohteita sekä laajentamalla uusille markkina-alueille edistyi hyvin. Erikoisterästen globaalia jakelua ja myyntiverkostoa laajennettiin huomattavasti kuluneen vuoden aikana. Myyntiä vahvistettiin uusilla rekrytoinneilla. Tulokset näkyivät edellisvuoteen verrattuna selvästi kasvaneissa toimitusmäärissä useille markkina-alueille. Myös erikoisterästuotteiden saadut tilaukset kasvoivat selvästi. Tehtyjen toimenpiteiden vaikutukset alkoivat näkyä erityisesti vuoden viimeisellä neljänneksellä, jolloin erikoisterästuotteiden osuus nousi 37 %:iin Teräsluokituksen liikevaihdosta. Tavoitteenamme on kasvattaa merkittävästi erikoisterästuotteiden volyymiä ja nostaa erikoisteräsmyynti 850 miljoonaan euroon vuonna 2015 (558 milj. euroa 2013).

Ruukin muutos asiakasläh- töiseksi rakentamisen ja teräksen erikoisosaajaksi

Ruukki on runsaan kymmenen vuoden aikana kehittynyt asiakasläh- töiseksi ja erikoistuneeksi teräsosaajaksi. Vuodet 2004–2008 olivat vahvan kysynnän, kasvun ja erinomaisen kannattavuuden vuosia, jotka päättyivät finanssikriisin seurauksena alkaneeseen taantumaa. Sen jälkeistä aikaa on leimannut ns. uusi normaali eli heikomman kysynnän, ylikapasiteetin ja matalamman kasvun aika erityisesti Euroopan teräsluokituksen nassa. Ruukin strategiset linjaukset ovat rakentamisen ja erikoisterästen osalta nyt pohjana tulevalle kannattavalle kasvulle. Teräsluokituksen nassa

on luovuttu mm. pitkistä tuotteista ja monesta standardituotelinjasta. Vapautetut pääomat on investoitu rakentamiseen, erikoistumiseen ja konepajaliiketoimintaan. Erityisesti ns. pitkistä teräksistä luopuminen sekä katto- ja paneeliliiketoiminnan kehittäminen ja Ventallin osto Venäjältä ovat osoittautuneet tärkeiksi markkina-asemaamme ja kannattavaa kasvua edistäneiksi päätöksiksi. Konepajaliiketoiminnan osalta finanssikriisi muutti merkittävästi asiakkaidemme toimintamalleja, joihin tapamme toimia ei enää sopinut. Konepajaliiketoiminnalle löysimme luontevan tavan jatkaa liiketoimintaa yhdessä Komak- sen kanssa vuonna 2012 perustetussa Fortacossa.

Vuosituhaten vaihteessa aloitetut panostukset erikoisterästeknologiaan ja -tuotantoon saivat vauhtia vahvan tuotekehitystyön, markkinoinnin ja kaupallistamisen sekä kansainvälisen laajentumisen kautta. Vuosina 2004–2013 Ruukki on maksanut omistajilleen noin 1,3 miljardin euron osingot, tehnyt yli 2,4 miljardia euroa liikevoittoa ja investoinut 1,1 miljardia euroa tuotantolaitoksiinsa. Näiden investointien, osaamisen, saavutetun markkina-aseman ja tehostamisohjelmien pohjalta Ruukki jatkaa eteenpäin.

Ruukin tarina jatkuu osana kilpailukykyistä pohjoismaista erikoisteräsyhtiötä

Hyvin tuntemamme kilpailija, ruotsalainen SSAB ja Ruukki julkaisivat 22. tammikuuta 2014 suunnitelmansa yhtiöiden yhdistämisestä. SSAB tekee kevään aikana julkisen osakevaihtotarjouksen Rautaruukin osakkeenomistajille. Sen hyväksymistä hallituksemme suosittelee. Rautaruukin pääomistaja Solidium on niin ikään ilmaissut tukensa yhdistymiselle ja on

sitoutunut hyväksymään osakevaihtotarjouksen. Uskon, että Ruukin ja SSAB:n yhdistyminen antaa loistavan mahdollisuuden jatkaa yhtiöiden kustannusrakenteen rationalisointia ja satsauksia asiakaspalveluun. Yhdistymisessä syntyy pohjoismainen teräsyhtiö, joka lähtee vahvalta pohjalta kasvamaan globaaliksi erikoisteräsyhtiöksi. Myös yhdistyvissä rakentamisen liiketoiminnoissa on synergia- potentiaalia ja erinomaiset mahdollisuudet kannattavaan kasvuun.

Haluun kiittää kaikkia osakkeenomistajia, asiakkaita ja yhteistyökumppaneita luottamuksesta ja hyvästä yhteistyöstä kuluneen vuoden ja myös kymmenen viime vuoden aikana sekä erityisesti koko Ruukin henkilöstöä työtoveruudesta ja aivan erinomaisesta työstä välillä vaikeassakin toimintaympäristössä.

*Sakari Tamminen
toimitusjohtaja*



RUUKKI VUONNA 2013

Ruukki on erikoistunut teräkseen ja teräsrakentamiseen. Toimitamme asiakkaillemme energiatehokkaita teräsratkaisuja: paremmin rakennettuja ympäristöjä asumiseen, työhön ja liikkumiseen.

Meillä on noin 8 600 työntekijää sekä laaja jakelu- ja jälleenmyyntiverkosto noin 30 maassa, mm. Pohjoismaissa, Venäjällä ja muualla Euroopassa sekä kehittyvillä markkinoilla, kuten Intiassa, Kiinassa ja Etelä-Amerikassa.

Visio

Visiomme on olla energiatehokkaiden teräsratkaisujen innovatiivinen ja arvostettu toimittaja ja mukana rakentamassa tulevaisuuden kestävämpää yhteiskuntaa yhdessä asiakkaidemme kanssa.

Ruukki näkee energia- tehokkuuden liiketoiminta- mahdollisuutena

Vastaamme asiakkaidemme kasvavaan kiinnostukseen kehittämällä ja valmistamalla energiatehokkaita teräsratkaisuja, joiden avulla voidaan vähentää energiakustannuksia loppu-
tuotteen koko elinkaaren aikana.

Brändi

Ruukin brändi heijastaa tavoitettamme olla innovatiivinen ja tunnettu kumppani energiatehokkaiden teräsratkaisujen tuottamisessa. Näin voimme tehdä rakennetuista ympäristöistä parempia yhdessä asiakkaidemme kanssa.

Energiatehokkuus on Ruukin brändin kulmakivi. Olemme sitoutuneet tarjoamaan asiakkaillemme vähemmän energiaa kuluttavia ratkaisuja.

Arvot

Arvot kuvaavat Ruukin tapaa toimia ja sitä, mitkä asiat ovat meille ruukkilaisille tärkeitä. Ne ohjaavat päätöksentekoamme ja valintojamme.

Kannamme vastuumme

- Olemme asiakkaidemme luottamuksen arvoisia
- Pidämme lupauksemme
- Toimintamme on turvallista ja vastuullista
- Toimimme yksilöinä rehellisesti ja vastuullisesti

Menestymme yhdessä

- Menestymme asiakkaamme kanssa
- Tekemisemme on tuloksellista
- Luotamme toisiimme
- Hyödynnämme monikulttuurista osaamistamme

Haastamme huomisen

- Ymmärrämme asiakkaidemme tulevat tarpeet
- Olemme uteliaita uusille asioille
- Tartumme nopeasti toimeen
- Kannustamme jatkuvaan uudistumiseen ja oppimiseen

Rakentamisen tuotteet – Ruukki Building Products

toimittaa elinkaari- ja energiatehokkaita kuori-, katto- ja pohjarakentamisen komponentteja liike-, toimitila- ja teollisuusrakentamiseen sekä satama- ja väylärakentamiseen. Lisäksi tarjoamme pientaloihin kattotuotteita sekä asennus- ja muita palveluita.



Rakentamisen projektit – Ruukki Building Systems

toimittaa perustus-, runko- ja kuorirakenteita suunniteltuina ja asennettuina liike-, toimitila- ja teollisuusrakentamiseen.



Teräsluoketoiminta – Ruukki Metals

toimittaa erikoisterästuotteita, muun muassa erikoislujia, kulutusta kestäviä ja erikoispinnoitettuja tuotteita vaativiin sovelluksiin. Teräspalvelukeskukset toimittavat terästuotteita sekä niihin liittyviä esikäsittely-, logistiikka- ja varastointipalveluita. Valmistamme ja toimitamme myös standarditerästuotteita eri muodoissa: levy-, nauha-, putki- ja profiilituotteina.



Ruukki virallisesti

- Yhtiön nimi suomeksi: Rautaruukki Oyj (englanniksi: Rautaruukki Corporation)
- Yhtiö käyttää markkinointinimeä Ruukki
- Yhtiön kotipaikka on Helsinki
- Y-tunnus: 0113276-9
- ALV-numero: 01132769
- Osake on noteerattu NASDAQ OMX Helsingissä (Rautaruukki Oyj: RTRKS).

Sijoittajaviestintämme ja raportointimme suomenkielinen pääkanava on www.ruukki.fi.

Julkaisemme vuosikertomuksemme ainoastaan sähköisessä muodossa ja se on osa sijoittajasivujemme navigaatiota (www.ruukki.fi > Sijoittajat > Vuosikertomus 2013).

Vuosikertomuksen materiaalien kista voit ladata tilinpäätöksen osioita pdf- ja excel-dokumentteina.

Aiemmat vuosikertomukset löytyvät vuosikertomusarkistosta.

Vuoden 2013 yritysraportti on julkaistu verkkosivuillamme osoitteessa www.ruukki.fi > Yritysvastuu.

> [avaa ruukki.fi](http://www.ruukki.fi)

> [avaa Sijoittajat-sivut](#)

> [avaa Vuosikertomusarkisto-sivut](#)

> [avaa Yritysvastuu-sivut](#)



TALOUDELLINEN KEHITYS

Liikevoitto parani selvästi edellisvuodesta, liiketoiminnan kassavirta kasvoi 184 miljoonaan euroon

Tammi-joulukuu 2013 (1-12/2012)

- Liiketoiminnan nettorahavirta oli 184 milj. euroa (172).
- Saadut tilaukset olivat 2 376 milj. euroa (2 605).
- Vertailukelpoinen liikevaihto oli 2 404 milj. euroa (2 597).

- Vertailukelpoinen liikevoitto oli 39 milj. euroa (-50).
- Vertailukelpoinen tulos ennen veroja oli -1 milj. euroa (-88).

Osinkoesitys

Hallitus esittää, ettei tilikaudelta 2013 makseta osinkoa (0,20).

Arvio vuoden 2014 taloudellisesta kehityksestä

Vertailukelpoisen liikevaihdon vuonna 2014 arvioidaan kasvavan vuoteen 2013 verrattuna. Vertailukelpoisen liikevoiton vuonna 2014 arvioidaan paranevan vuoteen 2013 verrattuna.

AVAINLUVUT

	10-12/13	10-12/12	2013	2012
Vertailukelpoiset luvut				
Vertailukelpoinen liikevaihto, Me	590	634	2 404	2 597
Vertailukelpoinen liikevoitto, Me	8	-34	39	-50
Vertailukelpoinen liikevoitto liikevaihdosta, %	1,3	-5,3	1,6	-1,9
Vertailukelpoinen tulos ennen veroja, Me	-3	-42	-1	-88
Raportoidut luvut				
Raportoitu liikevaihto, Me	590	677	2 405	2 796
Raportoitu liikevoitto, Me	4	-59	34	-101
Raportoitu tulos ennen veroja, Me	-6	-67	-6	-139
Liiketoiminnan nettorahavirta, Me	80	79	184	172
Nettorahavirta ennen rahoitusta, Me	60	56	101	78
Tulos/osake, e	-0,07	-0,41	-0,10	-0,85
Sijoitetun pääoman tuotto, %			1,8	-4,9
Nettovelkaantumisaste, %			68,5	71,2
Omavaraisuusaste, %			45,0	45,6
Henkilöstö keskimäärin	8 638	10 468	8 955	11 214

Konsernin vuoden 2012 liikevaihto ja -voitto on muutettu rakenteellisesti vertailukelpoisiksi. Osa Ruukki Engineering -liiketoiminnasta myytiin vuoden 2012 lopulla. Yritysjärjestelyssä konserniin jääneet yksiköt ovat vuoden 2013 alusta olleet osa Teräслиiketoimintaa. Yritysjärjestelyssä Fortacoon siirtyneet ja muut Ruukki Engineeringin yksiköt on poistettu konsernin vertailukelpoisista luvuista.



STRATEGIA

Visiomme on olla energiatehokkaiden teräsratkaisujen innovatiivinen ja arvostettu toimittaja ja mukana rakentamassa tulevaisuuden kestävämpää yhteiskuntaa yhdessä asiakkaittemme kanssa.

Ruukin strategia keskittyy rakentamiseen ja erikoisteräsluokkien kehittämiseen.

Haemme kasvua erikoistumisesta ja kehittyviltä markkinoilta.

Painopistealueet

- Teräsluokkien painopiste erikoisterästuotteissa globaalisti – tavoitteena kasvattaa erikoisterästuotteiden vuotuinen myynti 850 miljoonaan euroon vuonna 2015 (2013: 558 miljoonaa euroa).
- Kasvu rakentamisen liiketoiminnoissa – etenkin Venäjällä ja kattotuotteissa
- Kasvun painopiste kehittyvillä markkinoilla
- Tuotteiden toistettavuus ja liiketoimintarakenteen tasapainottaminen
- Energiatehokkaat tuotteet
- Innovaatiot
- Kustannuskilpailukyky

Maailmantalouden näkymät ovat epävarmat. Epävarmuus on näkynyt Ruukille etenkin investointipäätöksistä riippuvaisen kysynnän laskuna. Ruukin tekemät strategiset valinnat ja käynnissä olevat tehostamisohjelmat ovatkin avainasemassa, kun markkinoiden vetoapua ei ole juurikaan odotettavissa.

Rakentamisen markkinoilla on kasvumahdollisuuksia erityisesti Venäjällä ja muualla itäisessä Keski-Euroopassa. Kasvua haetaan etenkin asuinrakentamisen kattotuotteista ja Venäjän markkinoilta. Ruukin asuinrakentamisen kattotuotteiden kysyntä on kuluttajavetoista, ja korjausrakentamisella on siinä merkittävä osuus. Korjausrakentamisen kysyntä on merkittävästi vähemmän riippuvaista talouden sykleistä kuin uudisrakentamisen. Kattotuotteiden osalta Ruukin vahvuuksia ovat myös vahva brändi ja tuoteportfolio sekä oma jakeluverkosto ja asennuspalvelut. Venäjällä Ruukin tuotantolaitosten sijainti Moskovan laajentumisalueen välittömässä läheisyydessä on suuri etu. Tavoitteena on edelleen kehittää jakelu- ja palvelukonsepteja. Hyviä liiketoimintamahdollisuuksia nähdään myös

energiatehokkaassa rakentamisessa varsinkin Pohjois-Euroopassa.

Ruukin teräsluokkien painopisteet ovat erikoisteräsluokkien kehittäminen sekä markkina-aseman vahvistaminen Pohjoismaissa. Erikoisteräsluokkien painopisteistä on oman kansainvälisen jakelu- ja palveluverkoston sekä Certified Partners –verkoston vahvistaminen samoin kuin erikoisteräsluokkien kasvattaminen. Erikoisterästen kysyntä kasvaa standarditeräksiä nopeammin sekä kehittyneillä että kehittyvillä markkinoilla, ja niiden kannattavuus on standardilaatua parempi. Pohjoismaissa ja Baltiassa tavoitteena on hyvän markkina-aseman edelleen vahvistaminen. Avainasemassa ovat teräspalvelukeskukset ja nopea palvelu.

Vahvuudet

- Fokusoitu rakentamisen tuote- ja palveluvalikoima
- Laaja myynti- ja tuotantoverkosto
- Vahva jalansija kehittyvillä markkinoilla, erityisesti Venäjällä ja itäisessä Keski-Euroopassa
- Energiatehokkaat ratkaisut
- Vahva markkina-asema Pohjoismaissa
- Vahva teräsosaaminen ja kattava valikoima erikoisterästuotteita

Strategia liiketoiminta-alueittain

Rakentamisen tuotteet – Ruukki Building Products

Ruukki panostaa vahvasti rakentamisen energiatehokkaisiin ratkaisuihin, jotka vastaavat asiakkaiden tarpeita ja joissa yhdistyvät oma suunnittelu sekä standardisoitu, kustannustehokas tuotanto. Asuinrakentamisen katto- tuotteissa kasvua haetaan kehittämällä omaa jakelu- ja palveluverkoston. Infrastruktuurirakentamisessa yhtiön ensisijaisena tavoitteena on markkina-aseman säilyttäminen nykyisillä markkinoilla. Uusia liiketoimintamahdollisuuksia haetaan uusilta maantieteellisiltä alueilta sekä kehittämällä ja etsimällä uusia sovellusalueita.

Vahvuudet

- Fokusoitu ja harmonisoitu tuote- ja palveluvalikoima
- Tunnettu brändi
- Energiatehokkaat ratkaisut
- Toistettavat tuotteet ja konseptit
- Vahva asema Pohjoismaiden markkinoilla
- Vahva jalansija itäisessä Keski-Euroopassa
- Moderni tuotantoverkosto
- Kattotuotteiden oma Ruukki Express -jakelu- ja -palveluverkosto

Painopistealueet

- Vahva, kannattava kasvu asuinrakentamisen kattotuotteista etenkin Pohjoismaissa, Puolassa ja Venäjällä
- Liike- ja toimitilarakentamisen komponenteissa markkina-aseman vahvistaminen Pohjoismaissa ja itäisessä Keski-Euroopassa
- Infrastruktuurirakentamisessa hyvän kannattavuuden ja markkina-aseman säilyttäminen

Rakentamisen projektit – Ruukki Building Systems

Rakentamisen projekteissa Ruukki haakee kasvua Venäjältä. Tavoitetta tukevat hyvä sijoittuminen Moskovan laajentamisalueen välittömässä läheisyydessä, vankka osaaminen konseptirakentamisessa, vahva suunnitteluosaaminen ja yksi Venäjän suurimmista teräsrakenteita valmistavista tuotantolaitoksista. Muilla markkina-alueilla Ruukki

panostaa liike- ja teollisuusrakentamiseen. Kaikilla markkina-alueilla tarjotaan kokonaisa runko- ja kuoritoimituksia suunniteltuina ja asennettuina. Oman projektitoiminnan kehittäminen ja kustannustehokkuus ovat keskeisessä asemassa tappiollisen liiketoiminnan kääntämisessä voitolliseksi.

Vahvuudet

- Vahva jalansija Venäjällä, mm. maatalousrakentamisessa
- Suunnitteluosaaminen
- Toistettavat ratkaisut ja konseptit
- Moderni tuotantoverkosto
- Vahva asema Pohjoismaiden markkinoilla, mm. voimalaitos- ja teollisuusrakentaminen
- Energiatehokkaat ratkaisut

Painopistealueet

- Vahva, kannattava kasvu Venäjällä, etenkin konseptirakentamisessa
- Kannattavuuden selvä parantaminen

Teräsluokittelu – Ruukki Metals

Teräsluokittelun keskeiset painopisteet ovat erikoisteräsluokittelun kasvattaminen sekä markkina-aseman vahvistaminen Pohjoismaissa. Erikoisterästuotteissa Ruukki hyödyntää sekä vahvaa teknologista osaamistaan että modernia ja joustavaa valmistuskapasiteettiaan. Erikoisterästuotteiden liikevaihto on tavoitteena kasvattaa 850 miljoonaan euroon vuonna 2015 (2013: 558 milj. euroa).

Erikoisterästuotteiden, kuten erikoisluojien ja kulutusta kestävien teräsluokittelujen sekä erikoispinnoitettujen terästen myyntiä suunnataan entistä vahvemmin kasvaville markkinoille, kuten Kiinaan, Intiaan, Brasiliaan ja Turkkiin, joissa erikoisterästen markkinanäkymät ovat lupaavat.

Erikoisteräsluokittelussa keskeistä on oman kansainvälisen jakelu- ja palveluverkoston sekä Certified Partners -verkoston vahvistaminen samoin kuin erikoisteräsvaikoiman kasvattaminen. Erikoisterästen kysyntä kasvaa standarditeräksiä nopeammin sekä kehittyneillä että kehittyvillä markkinoilla. Ruukki vahvistaakin selvästi kaikki keskeiset markkina-alueet kattavaa myyntiverkostoaan.

Pohjoismaisilla markkinoilla asemaa

vahvistetaan parantamalla asiakaspalvelua, toimitustasvällisyyttä sekä tuotteiden ja palvelujen laatua koko toimitusketjussa. Myös kustannustehokkuus painottuu teräsluokittelussa jatkossakin. Avainasemassa ovat teräspalvelukeskukset ja nopea palvelu.

Erikoisterästuotteiden kannattavuus on selvästi standardituotteita parempi ja erikoisterästen hintojen suhdanvaihtelu ovat pienempiä. Erikoisterästen myynnin kasvattamisella ei tähdätä kokonaistonnien kasvuun, vaan tarkoituksena on erikoisterästen osuuden kasvaessa leikata heikompi-katteista ja tappiollista perusterästonnistoa myynnistä pois.

Vahvuudet

- Kattava valikoima laadukkaita erikoisteräksiä vaativiin sovelluksiin, muun muassa kulutusta kestävät teräkset sekä lujat teräkset
- Ainutlaatuiset tuotteet kuten erityisen ohuet lujat nauhateräkset sekä kulutusta kestävästä Raex-teräksestä valmistetut putket
- Erikoisterästen esikäsittelyn osaaminen ja palvelukeskusverkosto esikäsittelypalveluiden tarjoamiseen
- Kasvumahdollisuudet kehittyvillä markkinoilla
- Vahva teknologinen osaaminen
- Nykyaikainen tuotantokapasiteetti
- Markkina-asema Pohjoismaissa ja Baltiassa
- Laaja asiakaskunta ja kattava jakeluverkosto
- Laaja valikoima esikäsittelypalveluja
- Tekninen asiakaspalvelu ja sovellustuki

Painopistealueet

- Vahva kasvu erikoisterästuotteissa
- Tuotevalikoiman edelleen laajentaminen – mahdollistaa myös joidenkin heikompi-katteisten standardituotteiden määrien leikkaamisen
- Kansainvälisen valmistus- ja myyntiverkoston edelleen kehittäminen erityisesti nopeasti kehittyvillä markkinoilla
- Markkina-aseman vahvistaminen Pohjoismaissa ja Baltiassa
- Asiakaspalvelun jatkuva parantaminen
- Jatkuva tuotekehitys sekä toimitusvarmuuden ja -nopeuden kehittäminen



MARKKINA- YMPÄRISTÖ JA KILPAILIJAT

MARKKINA-ASEMA

Rakentamisen tuotteet - Ruukki Building Products

Päämarkkina-alueisiin kuuluvat Pohjoismaat, itäinen Keski-Eurooppa ja Baltia. Ruukilla on kaikissa segmenteissä (liike- ja toimitilarakentaminen, asuinrakentaminen ja infrastuktuurirakentaminen) vahva markkina-asema Skandinaviassa ja kattotuotteiden osalta myös itäisessä Keski-Euroopassa.

Kasvua odotetaan etenkin asuinrakentamisen kattotuotteista ja energiatehokkaista rakentamisen komponenteista. Ruukin asuinrakentamisen kattotuotteiden kysyntä on kuluttajavetoista. Korjausrakentamisella on merkittävä osuus. Korjausrakentamisen kysyntä on merkittävästi vähemmän riippuvaista talouden sykleistä kuin uudisrakentamisen. Tavoitteena on edelleen kehittää jakelu- ja palvelukonsepteja.

Rakentamisen projektit - Ruukki Building Systems

Päämarkkina-alueisiin kuuluvat Pohjoismaat, Venäjä ja valitut kansainväliset asiakkuudet. Ruukilla on vahva markkina-asema Skandinaviassa ja Venäjällä.

Kasvua odotetaan etenkin Venäjän markkinoilta. Venäjällä Ruukin tuotantolaitosten sijainti Moskovin laajentumisalueen välittömässä läheisyydessä on suuri etu. Samoin hyödynnämme Venäjän investoinneista omavaraisuuden kasvattamiseen maataloudessa. Tavoitteena on edelleen kehittää Venäjän partneriverkostoa. Muilla liiketoiminta-alueilla kehitetään omaa projektitoimintaa ja tuotantoverkostoa vastaamaan nykyistä kysyntätilannetta.

Teräслиiketoiminta - Ruukki Metals

Vahva asema ydinmarkkinoilla Pohjoismaissa ja Baltiassa. Edelläkävijä erikoisterästuotteissa maailmanlaajuisesti. Monipuoliset palvelut teräspalvelukeskuksissa Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Puolassa ja Venäjällä.

Erikoisterästuotteiden, kuten erikoislujien ja kulutusta kestävien teräslaatuojen sekä erikoispinnoitettujen terästen myyntiä suunnataan entistä vahvemmin kasvaville markkinoille, kuten Kiinaan, Intiaan, Brasiliaan ja Turkkiin, joissa erikoisterästen markkinanäkymät ovat lupaavat.

KILPAILUEDUT JA KILPAILIJAT

Rakentamisen tuotteet – Ruukki Building Products

Kilpailuedut

- Pitkäaikaiset asiakassuhteet ja vahva asema Pohjoismaissa ja Baltiassa
- Hyvä jalansija kasvavilla markkinoilla itäisessä Keski-Euroopassa
- Euroopanlaajuinen tuotantoverkosto
- Innovatiiviset ja energiatehokkaat tuotteet, ratkaisut ja palvelut
- Tunnettu brändi etenkin kattotuotteissa
- Infrastruktuurirakentamisessa kilpailijoista erottuvat ratkaisut ja tuotteet sekä vahva projektiosaaminen
- Vahva materiaaliasaaminen

Haemme kilpailuetua kehittämällä uusia energiatehokkaita, rakentamista nopeuttavia ja tehostavia sekä turvallisuutta edistäviä ratkaisuja rakennusten koko elinkaaren ajalle. Suunnittelijoita, rakennuttajia ja rakennusliikkeitä palvelemme paikallisesti kansainväliseen teräsrakentamisen osaamiseen perustuvalla tuote- ja palveluvalikoimalla. Keskitymme pitkäaikaisiin asiakassuhteisiin.

Kilpailijat

- Komponenttitoimittajat, kuten Kingspan, Trimo, Lindab, Weckman Steel, Metall Profil, Balex Metal ja Blachy Pruszyński
- Globaalien teräsyhtiöiden rakentamisen liiketoiminnot
- Paikalliset pienet yhtiöt
- Korvaavat rakennusmateriaalit

Rakentamisen projektit – Ruukki Building Systems

Kilpailuedut

- Pitkäaikaiset asiakassuhteet ja vahva asema Pohjoismaissa
- Hyvä jalansija kasvavilla Venäjän markkinoilla
- Yksi Venäjän suurimmista teräsrakentamisen tuotantolaitoksista Moskovin laajentumisalueen välittömässä läheisyydessä
- Vahva projektihallinnan osaaminen (suunnittelu, projektijohto ja asennus)
- Euroopanlaajuinen tuotantoverkosto
- Sekä runko että kuoritoimitus asennettuna yhdeltä toimijalta
- Vahva materiaaliasaaminen

Haemme kilpailuetua kehittämällä uusia energiatehokkaita, rakentamista nopeuttavia ja tehostavia sekä turvallisuutta edistäviä ratkaisuja rakennusten koko elinkaaren ajalle yhdessä investoijien kanssa. Suunnittelijoita, rakennuttajia ja rakennusliikkeitä palvelemme paikallisesti kansainväliseen teräsrakentamisen osaamiseen perustuvalla tuote- ja palveluvalikoimalla suunnittelusta asentamiseen. Keskitymme pitkäaikaisiin asiakassuhteisiin.

Kilpailijat

- Teräsrunkotoimittajat, kuten Normek, Contiga ja Polimex
- Järjestelmätoimittajat, kuten Lindab ja LLENTAB
- Paikalliset pienet yhtiöt
- Korvaavat rakennusmateriaalit

Teräsliiketoiminta – Ruukki Metals

Kilpailuedut erikoistuotteissa

- Vahva, kasvava asiakaspohja Euroopassa
- Vahva teknologia- ja materiaaliasaaminen
- Nykyaikainen tuotantokapasiteetti
- Vahva yhteistyökumppani- ja jakeluverkosto

Kilpailuedut Pohjoismaissa

- Vahva markkina-asema
- Monipuoliset esikäsittely- ja prosessointipalvelut
- Laaja ja joustava jakeluverkosto
- Asiakastarpeen mukaan räätälöidyt terästuotteet

Autamme asiakkaitamme kehittämään entistä toimivampia lopputuotteita ja suunnittelemme yhdessä asiakkaan kanssa uusia teräksen käyttökohteita.

Kilpailijat

- Erikoisterästuotevalmistajat, kuten SSAB, Dillinger Hütte ja Salzgitter
- Pohjoismaiset teräsjakelijat, kuten BE Group, Tibnor, Kontino ja Norsk Stål
- Kansainväliset teräsvalmistajat, kuten ArcelorMittal, ThyssenKrupp ja Tata Steel Europe

TOIMINTAYMPÄRISTÖ

Vuonna 2013 maailmantalouden kasvu hidastui. Euroopan taantuma ja luottamuksen puute markkinoilla vaikuttivat myös Ruukin asiakkaiden kysyntään. Vuoden toisella puoliskolla alettiin kuitenkin havaita merkkejä Euroopan talouden käänteestä parempaan. Euroalueen ostopäällikköindeksit vahvistuivat tasaisesti ja alueen kokonaistuotannon kehitys kääntyi positiiviseksi toisella neljänneksellä lähinnä Saksan talouden imussa. Yhdysvalloissa luottamus talouden näkymiin parani pitkän vuoden ostopäällikköindeksi vahvistui ja odotetusti tehty päätös keskuspankin arvopaperiostojen supistamisesta lisäsi edelleen luottamusta talouskasvun vauhdittamiseen. Ruukille tärkeistä markkinoista Ruotsin ja Norjan talouskasvu oli euromaiden keskiarvoa huomattavasti nopeampaa, kun taas Suomessa tilanne jatkui vaikeana. Suomen talous supistui toista vuotta peräkkäin, mikä näkyi myös Ruukilla selvästi heikentyneenä kysyntänä sekä rakentamisen liiketoiminnoissa että teräsluokkien toiminnassa. Puolassa talouden elpyminen jatkui kotimaisen kulutuksen ja viennin kasvun vetämänä. Venäjän talouskasvu hidastui ja investointiaktiviteetti oli aiempia vuosia heikompaa. Myös kehittyvien talouksien kasvu oli aiempia vuosia vaatimattomampaa pääosin Kiinan kasvuvauhdin hiipumisen takia.

Rakentamisen aktiviteetti säilyi Euroopassa edellisvuosia matalammalla tasolla koko tilikauden ajan. Toimintaympäristö Suomessa oli heikko ja myönnettyjen rakennuslupien määrä edellisvuotta pienempi. Myös Ruotsissa rakentamisen aktiviteetti väheni edellisvuodesta, mutta Norjassa kehitys oli selvästi myönteisempää etenkin asuinrakentamisen osalta. Norjassa teollisuusrakentamisen akti-

viteetissa oli nähtävissä heikentymisen merkkejä vuoden loppupuolella. Puolassa rakentamisen aktiviteetissa tapahtui vuoden jälkipuoliskolla käänne parempaan ja etenkin liike- ja toimitilarakentamisessa oli havaittavissa positiivisempaa kehitystä. Yleisesti rakentamisen heikentynyt aktiviteetti näkyi Ruukin rakentamisen liiketoiminnoissa jonkin verran laskeneina tilauksina monilla markkina-alueilla, etenkin projektiliiketoiminnassa Pohjoismaissa. Rakentamisen aktiviteetti säilyi Venäjällä hyvällä tasolla erityisesti maatalous- sekä teollisuusrakentamisessa huolimatta talouskasvun hiipumisesta.

Teräksen kysyntä laski EU-alueella vuonna 2013 noin 2 % edellisestä vuodesta. Kysynnän heikkeneminen oli voimakkainta vuoden ensimmäisellä puoliskolla. Maailman ja myös Euroopan talouden näkymien paraneminen sekä Kiinan elvytystoimenpiteet johtivat teräksen kysynnän pitkän laskukierteen tasaantumiseen vuoden toisella puoliskolla ja viimeisellä neljänneksellä teräksen kysyntä oli lievässä kasvussa. Alkuvuoden kausiluontoisen varastojen täydennyksen jälkeen Euroopan terästukkureiden varastotasot laskivat ja päättyivät vuoden lopussa edellisvuosia matalammalle tasolle.

Kausiluonteinen terästuotteiden hintojen nousu jäi vuoden ensimmäisellä neljänneksellä edellisvuotta vaatimattomammaksi. Tämän jälkeen teräksen hinnat laskivat kolmannen neljänneksen lopulle. Ennakoidut hinnankorotukset jäivät myös viimeisellä neljänneksellä toteutumatta. Terästuotannon pääraaka-aineista sekä rautamalmin että kivihiilen maailmanmarkkinahinnat laskivat alkuvuonna. Kesän aikana pääraaka-aineiden markkinahinnat kääntyivät

nousuun Kiinan terästeollisuuden alkaessa täydentää raaka-ainevarastojaan. Loppuvuonna raaka-aineiden hintakehitys tasaantui.

Ruukin teräsluokkien toiminnassa näkyi läpi vuoden asiakkaiden varovaisuus ja markkinoiden odottava tunnelma. Teräsluokkien toiminnan saatujen tilausten arvo laski 10 % edellisestä vuodesta, mikä johtui suurimmaksi osaksi raaka-aineiden hintojen laskusta sekä heikentyneestä markkinatilanteesta aiheutuneista selvästi matalammista keskimääräisistä myyntihinnoista. Terästuotteiden tilausmäärät laskivat hieman. Terästuotannon keskimääräinen kapasiteetin käyttöaste vuonna 2013 oli noin 80 %.

Erikoisterästen kysyntä kehittyi standarditeräksiä paremmin monilla markkina-alueilla, vaikkakin teräsmarkkinoiden yleinen heikentyminen näkyi myös erikoisteräksissä erityisesti keskimääräisten myyntihintojen laskuna edellisvuodesta. Kuumavalsattujen levytuotteiden markkinakasvua hidasti kaivosteollisuuden kysynnän heikkeneminen. Terästä käyttävien sektoreiden kasvava kiinnostus energiatehokkuuden kehittämiseen sekä laitevalmistajien vahvistuneet vientinäköymät lisäsivät optimismia Euroopan erikoisteräsmarkkinoilla. Tämä näkyi muun muassa nosto- ja kuljetusvälineiteollisuuden sekä rakennuskoneteollisuuden kysynnän maltillisena piristymisenä vuoden loppua kohden. Euroopan ulkopuolisilla markkinoilla erikoisterästen kysyntä oli vaihtelevaa ja loppuvuonna tilausvirtaan vaikutti negatiivisesti myös tiettyjen valuuttojen heikentyminen. Kiinassa erikoisterästen kysyntä nosto- ja kuljetusvälineiteollisuudessa oli selvästi edellisvuotta heikompaa.



KONSERNIRAKENNE



Rakentamisen tuotteet - Ruukki Building Products

toimittaa elinkaari- ja energiatehokkaita kuori-, katto- ja pohjarakentamisen komponentteja liike-, toimitila- ja teollisuusrakentamiseen sekä satama- ja väylärakentamiseen. Lisäksi tarjoamme pientaloihin kattotuotteita sekä asennus- ja muita palveluita.

Liikevaihto 2013: 430 M€

[> lue lisää Rakentamisen tuotteista](#)



Rakentamisen projektit - Ruukki Building Systems

toimittaa perustus-, runko- ja kuorirakenteita suunniteltuina ja asennettuina liike-, toimitila- ja teollisuusrakentamiseen.

Liikevaihto 2013: 292 M€

[> lue lisää Rakentamisen projekteista](#)



Teräsliiketoiminta - Ruukki Metals

toimittaa erikoisterästuotteita, muun muassa erikoislujia, kulutusta kestäviä ja erikoispinnoitettuja tuotteita vaativiin sovelluksiin. Teräspalvelukeskukset toimittavat terästuotteita sekä niihin liittyviä esikäsittely-, logistiikka- ja varastointipalveluita. Valmistamme ja toimitamme myös standarditerästuotteita eri muodoissa: levy-, nauha-, putki- ja profiilituotteina.

Liikevaihto 2013: 1 679 M€

[> lue lisää Teräsliiketoiminnasta](#)





RAKENTAMISEN TUOTTEET – RUUKKI BUILDING PRODUCTS

Elinkaari- ja energiatehokkaita kuori-, katto- ja pohjarakentamisen komponentteja liike-, toimitila- ja teollisuusrakentamiseen, satama- ja väylärakentamiseen sekä asuinrakentamisen kattotuotteita ja asennuspalveluita.

Tarjoamme asiakkaillemme parhaan lopputuloksen yhdistämällä kilpailukykyiset tuotteemme ja kustannustehokkaan tuotannon vahvaan suunnitteluosaamiseen. Tuotteemme ovat nopeita ja turvallisia asentaa. Tarjoamme palveluja suunnittelun tuesta asentamiseen.

Rakentamisen tuotteet -liiketoiminta-alueen palveluksessa on yhteensä noin 1 200 henkilöä.

Tuotteet ja palvelut

- teräskatteet, sadevesi- ja turvajärjestelmät sekä perustukset asuinrakentamiseen
- yksi- ja monikerroksisen liike-, toimitila- ja teollisen rakentamisen ratkaisut, mm. perustus-, katto- ja seinäkomponentit
- rakennuskomponentit kuten paneelit (esimerkiksi energia- ja life-paneelit), poimulevyt ja julkisivuverhoukset
- suojakaiteet ja melusteet
- paalut, tukiseinärakenteet ja perustukset satamarakentamiseen

Keskeiset liiketoiminta-segmentit

- Liike- ja toimitilarakentaminen
- Asuinrakentaminen
- Infrastruktuurirakentaminen

Asiakkaat, loppukäyttäjät ja päätöksentekijät

Kaupan, teollisuuden, maatalouden, logistiikan, toimisto- ja urheilukin-teistöjen sekä infrastruktuuripalveluiden rakennuttajat, energiayhtiöt, suunnittelijat, arkkitehdit, asennusliikkeet ja urakoitsijat sekä rakentamisen kattotuotteiden osalta jälleenmyyjät, kattopeltisepät ja kuluttajat.

Strategiset valinnat

- Liiketoiminnan syklisyyden tasapainottaminen kasvamalla kuluttajavetoisissa asuinrakentamisen kattotuotteissa
- Markkina-aseman vahvistaminen, tavoitteena 1. tai 2. asema ydinliiketoiminta-alueilla
- Rakennuksen elinkaaren aikaisen tehokkuuden edelleen tehostaminen loppukäyttäjän tarpeisiin liike-, toimitila- ja teollisuusrakentamisen ratkaisuilla



RAKENTAMISEN PROJEKTIT – RUUKKI BUILDING SYSTEMS

Elinkaari- ja energiatehokkaita perustus-, runko- ja kuorirakenteita suunniteltuina ja asennettuina liike-, toimitila- ja teollisuusrakentamiseen.

Tarjoamme asiakkaillemme parhaan lopputuloksen yhdistämällä kilpailukykyiset tuotteemme ja kustannustehokkaan tuotannon vahvaan suunnittelu- ja projektinjohto-osaamiseen. Tuotteemme ovat nopeita ja turvallisia asentaa. Tarjoamme palveluja suunnittelun tuesta asentamiseen.

Rakentamisen projektit –liiketoiminnan palveluksessa on noin 2 000 henkilöä.

Tuotteet ja palvelut

- yksi- ja monikerroksisen liike-, toimitila- ja teollisen rakentamisen ratkaisut, mm. perustus-, runko-, katto- ja seinäkomponentit
- hallijärjestelmät (esimerkiksi Spider-hallit)

Keskeiset liiketoiminta-segmentit

- Liike- ja toimitilarakentaminen
- Venäjän maatalousrakentaminen

Asiakkaat, loppukäyttäjät ja päätöksentekijät

Kaupan, teollisuuden, maatalouden, logistiikan, toimisto- ja urheilukin-teistöjen sekä infrastruktuuripalveluiden rakennuttajat, energiayhtiöt, suunnittelijat, arkkitehdit, asennusliikkeet ja urakoitsijat.

Strategiset valinnat

- Rakennusprosessin edelleen tehostaminen loppukäyttäjän tarpeisiin liike-, toimitila- ja teollisuusrakentamisen ratkaisulla
- Markkina-aseman vahvistaminen, tavoitteena 1. tai 2. asema ydinliiketoiminta-alueilla
- Kasvu Venäjän markkinoilla



TERÄSLIIKETOIMINTA – RUUKKI METALS

Ruukki on kansainvälisesti toimiva erikoisterästuotteiden valmistaja. Valikoimiimme kuuluvat mm. erikoislujat, kulutusta kestävät ja erikoispinnoitetut tuotteet. Valmistamme ja toimitamme myös standarditerästuotteita eri muodoissa: levy-, nauha-, putki- ja profiilituotteina.

Pohjoismaissa ja Baltiassa olemme yksi johtavista terästuotteiden valmistajista ja jakelijoista. Teräspalvelukeskuksemme Pohjoismaissa, Venäjällä, Puolassa ja Kiinassa mahdollistavat nopeat ja täsmälliset toimitukset sekä tuotteiden esikäsittelyn asiakkaiden tarpeiden mukaisesti.

Teräsluokituksen keskeiset painopisteet ovat erikoisterästuotteisiin perustuvan liiketoiminnan kehittäminen, markkina-aseman vahvistaminen Pohjoismaissa ja Baltiassa sekä kustannustehokkuuden jatkuva kehittäminen.

Erikoisterästuotteissa Ruukilla on sekä vahvaa teknologista osaamista että nykyaikaista valmistuskapasiteettia.

Kulutusta kestävät Raex-teräset mahdollistavat lopputuotteiden

pidemmän käyttöiän, keveämmän rakenteen ja samalla pienemmät elinkaarikustannukset. Esimerkkejä käyttökohteista ovat kuorma-autojen lavat, kaivinkoneiden kauhat, maansiirtokoneiden terät, kaivostyökalujen, betonimyllyjen ja puunjalostuskoneiden kulutusosat, erilaiset alustarakenteet, kuormaimet ja kaatosuppilot.

Erikoislujat Optim-teräkset puolestaan mahdollistavat kevyempiä ja kestävämpiä lopputuotteita, vähentävät polttoaineen kulutusta ja mahdollistavat suuremman hyötykuorman. Esimerkkejä käyttökohteista ovat erilaiset nostolaitteiden puomit, ajoneuvojen runkorakenteet, kuorma-autojen lavarakenteet, teräsrakenteet, sillat ja kontit.

Sinkittyjä Litec-tuotteita käytetään muun muassa autoteollisuudessa erilaisissa turvallisuuteen liittyvissä sovelluksissa, joissa vaaditaan erittäin suurta lujuutta.

Maalipinnoitetut Pural- ja Purex-tuotteet ovat markkinoiden johtavia ratkaisuja kestäviin ja pitkäikäisiin teräskatteisiin. PVDF on kestävä pinnoite, jota käytetään erityisesti julkisivuissa.

Tavoitteenamme on kasvattaa erikoisterästuotteiden myyntiä 850 miljoonan euroon vuoden 2015 loppuun mennessä. Erikoisterästen osuus teräsluokituksen liikevaihdosta vuonna 2013 oli 33 %. Eurooppa on keskeinen markkina-alueemme, mutta lisäksi haemme kasvua nopeasti kehittyviltä markkinoilta, kuten Kiinasta, Brasiliasta, Intiasta ja Turkista. Näillä markkinoilla muun muassa rakentamisen ja kaivosteollisuuden kasvu vauhdittaa erikoisterästen kysyntää.

Pohjoismaisilla markkinoilla vahvuutenamme on kattava palvelukeskusverkosto, joka mahdollistaa nopeat ja täsmälliset toimitukset sekä tuotteiden esikäsittelyn asiakkaiden tarpeiden mukaisesti. Olemme Pohjoismaiden ainoa putkivalmistaja, ja meillä on kattava valikoima erilaisia putkia ja profiileja niin rakentamisen kuin valmistavan teollisuudenkin tarpeisiin. Vahvistamme asemaamme kehittämällä jatkuvasti prosessejamme, parantamalla entisestään asiakaspalveluamme ja toimitustäsmällisyytämme sekä tuotteidemme ja palvelujemme laatua koko toimitusketjussa.

Ruukki on alansa teknologiajohtaja. Olemme tehneet töitä energiatehokkuuden parantamiseksi ja päästöjen vähentämiseksi jo useita vuosia. Ruukki on kehittänyt vuodesta 2000 suorakarkaisuteknologiaa, joka mahdollistaa erittäin lujien ja kulutusta kestävien teräslaatuojen valmistamisen tehokkaasti ja laadukkaasti. Nykyään Ruukki on maailmanlaajuisesti johtavia yrityksiä suorakarkaisuteknologian hyödyntämisessä terästuotannossa.

Teräsluoketoiminnan palveluksessa on yhteensä noin 5 200 henkilöä.

Tuotteet ja palvelut

- Erikoisterästuotteet
 - erikoislujat rakenneteräsket (Ruukki Optim)
 - kulutusta kestävät teräsket (Ruukki Raex)
 - erikoispinoitetut teräsket (Ruukki Litec, Ruukki Pural, Ruukki Purex, PVDF)
 - suojausteräsket (Ruukki Ramor)
- Terästuotteet
 - kuuma- ja kylmävalssatut terästuotteet
 - metalli- ja maalipinoitetut teräsket
 - putket, palkit ja profiilit
- Muut tuotteet ja palvelut
 - välitystuotteina myytävät ruostemattomat teräsket ja alumiinit
 - tuotteisiin liittyvät esikäsittely-, osavalmistus-, logistiikka- ja varastointipalvelut
 - sivutuotteina syntyvät mineraalituotteet

Asiakkaat

- Rakennus-, konepaja-, kaivos-, kuljetusväline- ja kodinelektroniikkateollisuuden yhtiöt
- Teräksen jakelijat

Strategia

- Erikoisterästuotteiden myynnin ja jakelun kehittäminen kansainvälisesti
- Markkina-aseman vahvistaminen Pohjoismaissa
- Kustannustehokkuuden jatkuva parantaminen

Kuva: A. Aunola



Raahen tehtaan toiminta

Ruukin Raahen tehdas on yhtiön suurin tuotantoyksikkö. Siellä tehdään kuumavalssattuja teräslevyjä ja -keloja. Yhä suurempi osa asiakkaille toimitetuista tuotteista on erikoisteräksiä eli mm. kulutusta kestäviä ja erikoislujia teräksiä.

Tehtaan kahdessa, energiatehokkuudeltaan terästeollisuuden parhaimmistoa olevassa masuunissa valmistuu sula raakarauta. Esimerkiksi tuotannossa välttämättömien hiiliraaka-

neiden kulutus on onnistuttu minimoimaan nykyaikaista teknologiaa ja omaa osaamista hyödyntäen.

Sulasta raakaraudasta tehdään terästä pienentämällä sen hiilipitoisuus erittäin alhaiseksi. Teräksen valmistuksessa käytetään kierrätysterästä noin 20–25 %. Sulaan teräkseen lisätään myös useita seosaineita, joilla varmistetaan lopputuotteelle halutut ominaisuudet, kuten lujuus ja sitkeys. Sula teräs valetaan ja jäädytetään noin 14 metriä pitkiksi ja 21 cm paksuiksi aihioiksi.

Aihioista tehdään valssaamalla teräsnauhaa ja -levyjä. Raahen tehtaalla on käytössä ainutlaatuinen suorakarkaisumenetelmä, jolla kuumavalssattu teräs jäädytetään nopeasti vesisuihkuilla. Näin saadaan erikoisteräksiin halutut ominaisuudet energiatehokkaasti.

Tehtaalla työskentelee noin 2 400 ruukkilaista.

MENESTYSTARINAT

Itellan logistiikkakeskus, Suomi



Orimattilassa sijaitseva Itellan logistiikkakeskus on vaikuttava näky. Rakennus on 548 metriä pitkä ja 122 leveä, kokonaislattiapinta-alaa on 77 000 neliömetriä. Logistiikkakeskuksen seinärakenne on tiivis: lämpö pysyy talvella sisällä ja kuumuus kesällä ulkona. Rakennuksen seinät on toteutettu Ruukin energiapaneelijärjestelmällä. Ilmatiiveysmittausten mukaan rakennus on suunniteltuakin tiiviimpi ja sen laskennallisesti saavutettava energiansäästö on vuodessa arvoltaan 25 000–40 000 euroa. Energiapaneelijärjestelmä maksoi vain hieman perinteistä paneelia enemmän ja sen hankinnasta aiheutunut lisäkustannus saadaan katetuksi 1–2 vuodessa, sääolosuhteista riippuen.

Energiansäästö oli Itellalle tärkein motiivi energiapaneelien hankintaan. Näin isossa rakennuksessa kaikki muutokset kohti energiatehokkuutta tuovat merkittäviä säästöjä ja pienentävät yrityksen toiminnasta aiheutuvaa hiilijalanjälkeä, joka on Itellan tavoitteena.

Helsingin kaupungin liikennelaitoksen uudet raitiovaunut, Transtech, Suomi



Suomalaisen Transtechin valmistamassa, uudenaikaisessa raitiovaunussa perinteinen vapaasti vaunun alla kääntyvä teliratkaisu on yhdistetty moderniin matalalattiaisuuteen. Raitiovaunu soveltuu erityisesti vaativiin rata- ja sääolosuhteisiin – juuri sellaisiin keleihin, jollaiset Helsingissä usein vallitsevat.

Vaunujen pintamateriaalina käytetään Ruukin kehittämää, lujaa ja sääkestävää Optim 550 MCW -terästä. Lujan teräksen käyttö raitiovaunujen materiaalina tukee kestävä kehityksen tavoitteita. Optim-erikoisteräksestä valmistettu, maalattu ja tehokkaasti ruoste-suojattu kori kestää koko raitiovaunun eliniän, mutta on tarvittaessa helppo korjata mahdollisten kolarivaurioiden jälkeen.

Transtechin matalalattiaisen raitiovaunun kehittämisen lähtökohtana on ollut kokonaistaloudellisuus. Se merkitsee kaluston luotettavuutta ja käytettävyyttä sekä alhaisia käyttö- ja huoltokustannuksia. Lujien terästen käyttö vähentää osaltaan vaunun rakenteen painoa. Käyttämällä lujia erikoisteräksiä voidaan vaunuissa käyttää ohuempaa materiaalia ja silti säilyttää tarvittavat ominaisuudet.

Ensimmäiset vaunut otettiin käyttöön Helsingissä vuonna 2013. Vaunuparilla tehdään testiajoja ennen kuin niiden sarjatuotanto aloitetaan.

Ruukki Classic Solar -lämpökatto, Suomi



Omakotitaloissa ei enää vain säästetä energiaa vaan talo voi myös tuottaa sitä itse. Ruukki Classic solar -lämpökatto on omakotitaloon asennettava aurinkolämpöä hyödyntävä katto. Katto tuottaa parhaimmillaan jopa puolet omakotitalon vuosittaisesta lämpimästä käyttövedestä. Lisäksi energiaa voidaan käyttää myös kodin lämmitykseen.

Aurinkolämpökeräimet eivät erotu juurikaan ympäröivästä katteesta. Uusiutuvaa energiaa käyttävä Ruukki Classic solar kohentaa talon energialuokkaa ja siten myös nostaa talon arvoa.

Mälarenergin lämpövoimalaitos, Ruotsi



Mälarenergin Västeråsiin rakenteilla olevasta voimalaitoksesta tulee maailman suurin jätepolttoaineen käyt-

töön perustuva kaasutinvuimalaitos. Laitos vähentää yrityksen hiilidioksi-
dipäästöjä 300 000 tonnilla vuodessa.

Ruukki on toimittanut laitoksen urakoitsijana toimivalle Metsolle kaa-
sutinlaitoksen teräsrungon, voima-
laitoksen betonista esivaletut perus-
tuselementit sekä 12 000 neliometriä
sandwich-paneelleja ja 2 300 neliömet-
riä kantavia kattopelittejä.

Modernisti muotoiltu, suorakat-
toinen rakennus kohoaa 55 metrin
korkeuteen. Voimalaitosrakennus on
visuaalisesti näyttävä ulkoseiniä peit-
tävien Ruukin kelta-harmaa-valkois-
ten sandwich-paneelien ansiosta.
Paneelit muodostavat yhdessä
mosaiikkikuvion.

Voimalaitos otetaan käyttöön vuo-
den 2014 loppupuoliskolla.

Akachevskayn, siipikarjan- lihan tuotantolaitoksen rakennukset, Venäjä



Ruukin valmishallit soveltuvat erin-
omaisesti mm. maatalouteen sekä
logistiikka- ja kaupparakennuksiin.
Valmishalliratkaisuillemme onkin
kysyntää mm. Venäjän maatalouden
nopean uudistamisen ansiosta.

Poultry Akashevskaya Agroholding
on Venäjän suurimpia siipikarjayri-
tyksiä ja se toimii Marin tasavallassa.
Ruukki on toimittanut vuonna 2013
satoja erillisiä rakennuksia yrityksen
uuteen siipikarjalihan tuotantolaitok-
seen.

Ruukin toimitus sisältää raken-
nusten rungot ja ristikkorakenteet,
seinäpaneelit ja teräskatot. Vahvuuksi-
amme ovat muun muassa korkea laatu
ja toimitusvarmuus. Oma sandwich-
paneelitehtaamme Venäjällä mahdol-
listaa nopeat toimitukset.

Uudet rakennukset koostuvat
selkeistä, kevyistä rakennuskompo-
nenteista, jotka ovat muokattavissa
erilaisiin käyttötarkoituksiin. Yksinker-
taisen rakenteen ansiosta rakennukset
voidaan nopeasti räätälöidä asiakkaan
tarpeiden mukaan. Elementtien ja
rakenteiden pitkälle viety esivalmistus

mahdollistaa nopean asennuksen ja
alentaa rakennuskuluja.

Mossovetin teatterin kat- torakenteiden uusiminen, Venäjä



Ruukki toimitti moskovalaisen Mos-
sovet-teatteriin kattorakenteet osana
rakennuksen restaurointia. Tavoitteena
restauroinnin suunnittelussa oli ottaa
1950-luvulta peräisin olevan teatteri-
rakennuksen alkuperäisaluun sopivat
vaatimukset huomioon. Alkuperäinen
katto ei enää suojannut historiallisesti
tärkeän rakennuksen rakenteita ja
sisustusta.

Restauroinnin tavoitteena oli pa-
lauttaa rakennuksen ulkoasu entis-
elleen, joten myös kattomateriaa-
lin haluttiin näyttävän samalta kuin
rakennuksen alkuperäinen kattomate-
riaali oli ollut. Ruukin galvanoitu kat-
toteräsmateriaali todettiin parhaaksi
vaihtoehdoksi kohteeseen. Mossovetin
teatterin katossa käytettiin sinkittyä ja
konesaumattua terästä ilman väri-
käsittelyä, joka näyttää samalta kuin
entinenkin materiaali ja siten sulautuu
osaksi kaupunkimaisemaa.

Uudelta kattomateriaalilta vaadit-
tiin myös säänkestävyyttä. Talviset
sääolosuhteet saattavat olla Mosko-
vassa kovat, joten kattomateriaalin
on kestävä talviaikainen kulutus,
esimerkiksi lumi ja jää, ja varsinkin
lumenpuhdistuksesta aiheutuva rasitus
katolle.

Ruukin valmistamaa materiaalia on
käytetty myös muiden historiallisten
rakennusten korjauskohteissa Venäjällä.
Mm. Pietarin Merisotamuseon käyttöön
korjattujen Krjukovskin armeijakasar-
mien rakennusten kattomateriaalina
käytettiin Ruukin teräsohultteja, jossa
maalipinnoitteena on Ruukin Pural
matta. Myös tässä kohteessa oli tärkeää
säilyttää rakennuksen alkuperäinen
ilme koskemattomana, mutta silti käyt-
tää nykyaikaista materiaalia.

Fassin autonosturit, Italia



Italialainen Fassi Gru S.p.A on yksi
maailman johtavista autonostureiden
valmistajista. Kehittääkseen tuotteiden
laatua ja suorituskykyä Fassi
asetti nosturien materiaalille uuden
sitkeysvaatimuksen. Ruukki Optim
700 MC Plus -teräs täytti vaatimuksen
parhaiten, joten se valittiin valmis-
tusmateriaaliksi.

Nostureissa käytettäviltä teräksiltä
vaaditaan lujuutta, sitkeyttä sekä hy-
viä hitsaus- ja taivutusomaisuuksia.
Suurin ongelma nosturien valmistuk-
sessa on rakenteen taipuminen. Ennen
nosturit olivat lyhyitä ja painavia. Luji-
en terästen ansiosta nostopuomit ovat
nyt kevyempiä ja pidempiä ja taipu-
minen on hallinnassa. Hyvillä poikit-
taisilla sitkeysomaisuuksilla taataan
autonosturin suorituskyky kaikissa
olosuhteissa ja lämpötiloissa.

Ruukki on edelläkävijä erikoislujien
rakenneterästen kehittämisessä ja
tuotannossa. Yksi painopistealueista
on ollut erikoislujien Optim-rakenne-
terästen käyttö nosturien puomeissa
ja hitsatuissa runkorakenteissa. Ruukki
kehittää jatkuvasti teräksen ominai-
suuksia sekä tietoisuutta erikoislujien
terästen käytöstä. Ruukki valmistaa
lujia Optim QC -rakenneteräksiä ja
Raex-kulutusteräksiä kehittämällä
suorasammutusmenetelmällä.

Symagan metalliset siilot elintarvikkeiden säilytyk- seen, Espanja



Symaga on espanjalaisyritys, joka on
erikoistunut metallisten säilytys-siilojen
suunnitteluun, valmistukseen ja mark-
kinointiin. Käyttämällä Ruukin te-
räksiä, joiden myötölujuus on korkea,
Symaga voi suunnitella ja rakentaa
tavallista korkeampia siiloja loppu-
asiakkaan tarpeiden mukaan. Siilojen

korkeuden kasvaessa myös teräksen lujuuden vaikutus korostuu, kun rakenteiden pitää pystyä kantamaan entistä suurempia kuormia.

Ruukki toimittaa Symagalle HX340LAD- ja S350GD-teräksiä paksulla Z600-pinnoitteella. Tavallista paksummat pinnoitteet parantavat sillojen korroosionkestävyyttä. Ruukin tuotteiden pinnanlaatu on markkinoiden parhaimmistoa, ja yrityksen asiakkaat pitävät Ruukin teräksistä valmistettujen lopputuotteiden ulkoasusta. Myös Ruukin terästen värisävyjen tasaisuus on tärkeä ominaisuus asiakkaille.

Erikoisteräsmyyntiä Pohjois-Amerikassa vahvistettiin, USAn ja Kanadan myyntikonttorit



Ruukin tavoitteena erikoisteräslieketoiminnassa on globaalin myyntiverkoston laajentaminen kasvaville markkinoille. Tavoitteena on kaikki keskeiset markkina-alueet kattava ja jo olemassa olevaa partneriverkostoa vahvistava myyntiverkosto. Kasvua haetaan Aasiasta, Afrikasta, Pohjois- ja Latinalaisesta Amerikasta sekä Euroopasta. Vuonna 2013 avattiin uudet myyntikonttorit muun muassa Pittsburghiin, Torontoon ja Santiagoon, joihin rekrytoitiin uusia työntekijöitä vahvistamaan myyntiä ja teknistä asiakaspalvelua.

Olemalla lähellä asiakkaita myös maantieteellisesti voimme tarjota entistäkin joustavampaa ja nopeampaa palvelua. Muun muassa rakennus- ja kaivosteollisuus tarjoaa merkittäviä kasvumahdollisuuksia useilla sekä kehittyneillä että kehittyvillä markkinoilla.

Uudet ruukkilaiset Bryan Kusic (vas.), Jim Anderson ja Gerry Carr palvelevat pohjoisamerikkalaisia asiakkaitamme viime syksynä avatussa Pittsburghin toimistossa.

Link-Beltin nosturien teleskooppivarret, USA



Yhdysvaltalaisen Link-Beltin johto-asema raaka-ainenosturialalla on lujempien, kestävämpien ja pidemmälle ulottuvien nosturien ansiota. Link-Belt panostaa vahvasti myös nosturien muotoiluun ja ulkonäköön. Yrityksessä uskotaankin, että jos kaluston laatu on yrityksen markkinointivaltti, on myös ulkonäön vastattava laatua.

Juuri ulkonäön ja toimintakyvyn suhde oli syy siihen, miksi Link-Belt valitsi Ruukin erikoisteräksset uuden sukupolven nosturiensa teleskooppi-puomien materiaaliksi. Ruukin ultralujat Optim-teräksset ylittävät Link-Beltin lujuus-, keveys- ja kestävyysvaatimukset, minkä lisäksi teräksen pinnanlaatu on erinomainen. Kallista, käsityönä tehtävää pinnan esikäsittelyä ei tarvita, ja siksi sekä yritys että asiakkaat säästävät.

Uudenlainen pankkorakenne puutavaran kuljetukseen, Unylaser, Brasilia



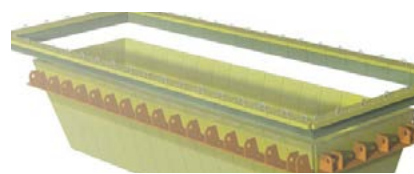
Unylaser Metallic Products and Components on yksi Etelä-Brasilian suurimmista metalliteollisuuden konepajoista. Caxias do Sulissa toimiva yritys on erikoistunut osien, komponenttien ja muiden terästuotteiden valmistukseen. Unylaserin tuotteita käytetään esimerkiksi tienrakennusosalalla, maatalouskoneissa, kaivosteollisuudessa sekä nostureissa ja muissa nostolaitteissa.

Unylaserin suunnitteluosasto kehitti uuden puutavaran kuljetukseen tarkoitetun Fueiro Raptor 800 -pankon yhteistyössä PCP Produtos Siderúrgicosin kanssa. PCP on Ruukin sertifioima partneri Brasiliassa. Ruukin lujat Optim-teräksset valittiin yrityksen val-

mistamien pankkojen materiaaliksi.

Puutavaran kuljetusmatkat ovat pitkiä ja siksi ajoneuvojen omapainon alentaminen tuo säästöjä. Käyttämällä lujia Optim-teräksiä perinteisen materiaalin sijasta saavutettiin yli 120 kilon painonsäästö eli yhden pankon rakenne on noin puolet perinteistä kevyempi. Loppukäyttäjä voi lastata kevyempään ajoneuvoon enemmän hyötykuormaa, kuljetusten täyttöaste kasvaa ja siten kuljetuskertojen määrä vähenee. Lujien terästen käyttö parantaa myös pankkojen kestävyyttä ja tuote on siis perinteistä turvallisempi.

Fiman kuljetinlaitteet, siilot ja suppilot, Peru



Fima on yksi Perun kaivosteollisuuden pääasiallisista laitetoimittajista ja se on erikoistunut tuottamaan konepajateollisuuden palveluita ja laitteita. Tuotteita menee myös vientiin yli 30 maahan.

Fima toimittaa laitteita mm. Arequipassa sijaitsevan kuparikaivoksen laajennuksen tarpeisiin ja vastaa mm. sen kuljetinlaitteiden, siilojen ja suppiloiden materiaaleista. Kaivosmateriaali on hankaavaa, joten kulutuksenkestävyys materiaalinkäsittelylaitteissa on hyvin tärkeää. Laitteiden on kestävä kovassa käytössä, koska huoltotöistä johtuvat seisokit tulevat kalliiksi. Kaivosteollisuuden kohteet sijaitsevat usein syrjäisillä seuduilla, mikä tekee laitteiden huollosta vaativaa. Kun laitteistoa rikkoutuu, operaatiot saattavat keskeytyä pitkäksi aikaa. Erikoislujat Raex-teräslaadut ovat turvallisia ja kestäviä, mikä vähentää seisokkeja ja komponenttien kulumisesta ja rikkoutumisesta aiheutuvia kustannuksia.

Kulutuksenkestävä Ruukki Raex 500 -erikoisteräs valittiin kaivoksen siilojen ja suppiloiden materiaaliksi. Valittu teräslaatu on kolme kertaa tavallista rakenneterästä kovempaa, joten se sopii erityisesti kohteisiin, joissa teräkseen kohdistuu hankausta ja erittäin korkea pintapaine.

IAG:n kevyet ja turvalliset ajoneuvot, Emiraatit



International Armored Group eli IAG valmistaa Ruukki Ramor 500-suojausteräksestä VR7 Toyota Land Cruiser 200 Convoy -ajoneuvoja Yhdistyneissä Arabiemiirikunnissa.

Panssaroitujen ajoneuvojen valmistaja IAG ja Ruukki ovat tehneet yhteistyötä jo vuodesta 2009. Nopeat toimitusajat ja suorat yhteydet Ruukin terästehtaan asiantuntijoihin tekevät yhteistyöstä helppoa, samoin kuin paikallisen edustajan läheisyys Lähi-Idässä. Ramorin käyttö vähentää ajoneuvon painoa ja samalla polttoaineenkulutusta. Projektiluontoisissa ja välillä vaikeasti etukäteen ennustettavassa tuotantoprosessissa sillä, että Ruukin Ramor 500 -teräksiä on varastossa lähialueella, on iso merkitys autojen valmistuksen sujuvuudelle. Oikea-aikaiset toimitukset säästävät autovalmistajalta aikaa, varastointikustannuksia ja maahantuontimuodollisuuksista johtuvaa vaivaa.

Ramor-suojausterästä käyttävät mm. suojausta asiakkailleen tarjoavat ajoneuvovalmistajat. Kova ja luja Ramor-teräs tuo turvaa kuljetuskalustoon, joissa tarvitaan räjähdyskestävyyttä tai hyvää ballistista kestävyyttä. Autojen lisäksi sitä voidaan käyttää ovien, ikkunankarmien ja seinien, pankkitiskien ja -holvien, rahanvaihtotiskien, suojattujen konttien ja sotilasajoneuvojen ja -laitteiden turvallisuuden lisäämiseen.

Cie Egaña -aurinkovoimala, Marokko



Espanjalainen CIE EGAÑA valmistaa aurinkopeilien tukirakenteita Marokkoon rakennettavaan aurinkovoimalaan. Uusi 125 megawatin aurinkovoimala on yksi maailman suurimmista ja ensimmäinen Marokkoon rakennettava aurinkovoimala. Tukirakenteiden valmistuksessa käytetään Ruukin metallipinnoitettua lujaa terästä.

Metallipinnoitetut lujat teräkset sekä vahvistavat että keventävät aurinkovoimalan rakenteita. Galfanpinnoite tarjoaa suojan korroosiolta ja siten pidentää tuotteen elinikää. Aurinkovoimalan rakenteet ovat jatkuvasti alttiina äärimmäisille sääolosuhteille, joten suojauksella on keskeinen merkitys.

Ruukki on yksi harvoista valmistajista, joka voi toimittaa lujia muovattavia teräksiä, joissa on tämän tyyppisiin sovelluksiin suositeltava paksu Galfan-pinnoite. Kevyemmät, pitkäikäisemmät ratkaisut tukevat kestävä kehitystä.

Ruukin lujat muovattavat teräkset mahdollistavat CIE EGAÑAlle innovatiivisen muovausteknologian käytön, josta heillä on laaja kokemus autoteollisuuden parista. Menetelmän avulla aurinkopeilien tukien painoa ja kustannuksia voidaan alentaa ja samalla lyhentää rakenteiden kokoonpano- ja asennusaikaa. Aiemmin tällaiset rakenteet on valmistettu käyttämällä hitsattuja putkituotteita.

bC Intia, koneiden ja nostolaitteiden messut, Intia



Ruukki osallistui helmikuussa 2013 Intian Mumbaissa bC India -messuille. Messut olivat Intian suurin rakentamisen ja kaivosteollisuuden koneita ja ajoneuvoja esittelevä kansainvälinen tapahtuma. Esittelimme bC India -messuilla erikoisteräksiä, mm. erikoislujia rakenneteräksiä (Optim), kulutusta kestäviä teräksiä (Raex) sekä erikoislujia muovattavia teräksiä (Lite).

Intian rakentamisen kone- ja laite-markkinat ovat maailman nopeimmin kasvavien joukossa ja monet globaalit lopputuotevalmistajat ovat vahvistaneet läsnäoloaan maassa. Koska Ruukki panostaa vahvasti kehittyviin markkinoihin, Intia on merkittävä markkina myös meille.

Ruukki palvelee intialaisia ja globaaleja asiakkaita yhteistyössä Mumbaissa toimivan yhteistyökumppanimme Steelforcen kanssa. Mumbaihin on perustettu myös erikoisteräsvarasto, jolla takaamme nopeat, joustavat toimitukset muun muassa asiakkaille, jotka valmistavat kaivosteollisuuden laitteita (esimerkiksi kauhoja ja lavoja) sekä mobiilinstuureita.

Erikoislujia ja kulutusta kestäviä teräksiä käytettäessä tuotteen paino ja polttoaineen kulutus vähenevät sekä hyötykuorma kasvaa, mikä vaikuttaa sovellusten kokonaistehokkuuteen. Standarditeräksiä käytetään Intiassa vielä paljon, mikä tarjoaa valtavat mahdollisuudet Ruukin erikoislujille ja kulutusta kestäville teräksille. Suunnittelijat ja muut vierailijat kokivat Ruukin tarjoaman teknisen tuen erittäin hyödyllisenä. He saivat tietoa erikoisteräksistä ja niiden monipuolisista käyttökohteista sekä ideoita, miten parhaiten hyötyä teräksen erinomaisista mekaanisista ominaisuuksista.



YRITYSVASTUU 2013

Vastuullisuus on olennainen osa Ruukin liiketoimintaosaamista ja jokapäiväistä työtä. Tämä näkyy muun muassa Ruukin visiossa, strategiassa, arvoissa, hyvän liiketavan periaatteissa, politiikoissa sekä johtamisjärjestelmässä.

Visiomme on olla energiatehokkaiden teräsratkaisujen innovatiivinen ja arvostettu toimittaja ja mukana rakentamassa tulevaisuuden kestävämpää yhteiskuntaa yhdessä asiakkaiden kanssa. Arvot kuvaavat Ruukin tapaa toimia ja sitä, mitkä asiat ovat meille ruukkilaisille tärkeitä. Ne ohjaavat päätöksentekoamme ja valintojamme. Kannamme vastuamme, menestymme yhdessä ja haastamme huomisen. Vastuullinen toiminta on osa Ruukin strategisia painopistealueita.

Ruukki on julkaissut vuodelta 2013 erillisen yritysraportin. Yritysraportissa kerrotaan kattavasti Ruukin työstä kestävä kehityksen edistämiseksi.

Ruukin yritys vastuun painopistealueet ja tavoitteet

Ruukin yritys vastuun painopistealueet ovat energiatehokkaat tuotteet, oman toiminnan energiatehokkuus sekä osaamisen ja turvallisuuden kehittäminen. Hyvä kannattavuus ja vahva taloudellinen asema ovat perustana menestykselle vastuutyölle sen keskeisillä osa-alueilla.

Tärkeimpien sidosryhmiemme eli oman henkilöstömme, asiakkaidemme ja kumppanimme sekä omistajien ja sijoittajien odotukset ovat myös pohjana yritys vastuutyöllemme.

Energiatehokkaat tuotteet ovat Ruukin strategian painopistealue ja kasvava liiketoimintamahdollisuus. Haluamme tarjota asiakkaillemme vähemmän energiaa kuluttavia ratkaisuja. Tämä asettaa korkeat vaatimukset energiatehokkaiden tuotteiden kehittämiseksi ja henkilöstön osaamiselle. Vuoden 2013 aikana Ruukki panosti edelleen sekä energiatehokkaiden tuotteiden että tuotannon energiatehokkuuden kehittämiseen ja uusiutuvan energian mahdollisuuksiin teräsrakentamisessa.

Merkittävimmät tunnus- tukset ja tapahtumat 2013

Vuonna 2013 energiatehokkuus näkyi voimakkaasti uusissa tuotteissa. Ruukin energiapaneelijärjestelmällä vuonna 2013 toteutetuissa kohteissa arvioitiin saavutettavan noin 15–20 % vuosittaiset säästöt energiakustannuksissa. Materiaalitehokkuutta edistettiin muun muassa lanseeraamalla uusia palveluja teräksen ja paneelien kierrätykselle. Ruukki sai tunnustusta aktiivisesta osallistumisesta ilmastomuutoksen vastaiseen ohjelmaan. Ruukin nuoret insinöörit voittivat kansainvälisen virtuaalisen teräsentekokilpailun Euroopan osasarjan. Ruukki edisti teräsrakentamisen ja erikoisterästen tutkimusta ja kehitystä.



ENERGIATEHOKAS RAKENTAMINEN

Energian hinta maailmalla nousee jatkuvasti. Tähän vaikuttavat muun muassa luonnonvarojen rajallisuus, jatkuva väestönkasvu sekä energiankulutuksen kasvu ja toisaalta sen lisääntynyt sääntely, kuten EU:n 20/20/20 ilmasto- ja energiatavoitteet.

Ruukki panostaa vahvasti rakentamisen energiatehokkaisiin ratkaisuihin, jotka vastaavat asiakkaiden tarpeita ja joissa yhdistyvät oma suunnittelu sekä standardisoitu, kustannustehokas tuotanto.

Ruukki on kehittänyt monia kustannustehokkaita tapoja säästää energiaa rakennuksissa. Näitä ovat energiapaneelit, integroidut aurinkopaneelijulkisivut ja energiapaalut. Ratkaisut sekä vähentävät energiankulutusta ja siten laskevat kustannuksia ja vähentävät CO₂-päästöjä että kasvattavat rakennusten arvoa ja parantavat työympäristöä.

- Ruukki energiapaneeli mahdollistaa täysin ilmatiiviin julkisivurakenteen, ja asiakkaalla on mahdollisuus säästää jopa 20 % lämmityskustannuksissa perinteiseen rakennustapaan verrattuna.
- Rakentamisen asiakkaat hyötyvät lisäksi maalämpöä hyödyntävistä energiapaaluistamme. Paikallista uusiutuvaa energiaa käyttävällä energiapaaluratkaisulla voidaan kattaa 70 % rakennuksen lämmitystarpeesta ja koko sen jäähdytysprosessi.
- Lisäksi Ruukki on kehittänyt täysin julkisivuun integroitavan aurinkosähköjärjestelmän, joka toimii myös pilvisellä säällä
- Talvella 2014 Ruukki toi markkinoille vanhojen liike- ja teollisuusrakennusten remontoimisen ratkaisun, jossa toimitilat muutetaan energiatehokkaiksi hyödyntämällä olemassa olevaa runkoa ja asentamalla seiniin energiatehokkuutta kohentavat paneelit.

Keväällä 2013 Ruukki toi markkinoille ensimmäisenä maailmassa omakotitaloon asennettavan aurinkolämpöä hyödyntävä katon, joka tuottaa energiaa sekä käyttöveden että itse rakennuksen lämmitykseen. Kesällä Ruukki toi markkinoille aurinkosähköä tuottavan Ruukki solar -paneelin. Ruukin energiapaneelijärjestelmään kuuluva ja rakennusten seiniin liitettävä paneeli tuottaa sähköä auringon valosta.



ERIKOISTERÄKSET

EU-alueella energiankulutus kasvaa teollisuuden sektoreista nopeimmin kuljetusalalla, jossa polttoainekustannukset ovat suurin kustannustekijä. Tällä hetkellä kuljetussektori kattaa 20 % EU:n kokonaisenergiankulutuksesta.

Ruukin Teräsliiketoiminnan strategiana on lisätä erikoisterästuotteiden osuutta ja kehittää jakelu- ja kumpaniverkostoa. Tavoitteena on saavuttaa nopeaa kasvua erikoisterästuotteissa: vuonna 2015 myyntitavoite on 850 miljoonaa euroa.

Ruukin erikoisteräsluokkien koostuu erikoislujista, kulutusta kestävästä ja erikoispinnoitetuista teräksistä. Asiakkaat hyötyvät erikoisteräksistä mm. niiden mahdollistaman pidemmän käyttöiän sekä rakenteiden lisääntyneen kuormankantokyvyn myötä. Raskaissa ajoneuvoissa erikoisterästen käyttö alentaa painoa ja vähentää polttoainekustannuksia sekä CO₂-päästöjä.

Ruukin tavoitteena on kaikki keskeiset markkina-alueet kattava erikoisterästen oma myyntiverkosto, joka vahvistaa olemassa olevaa hyvin toimivaa partneriverkostoa. Kasvua haetaan Aasiasta, Afrikasta, Poh-

jois- ja Latinalaisesta Amerikasta sekä Euroopasta. Sekä kehittyneillä että kehittyvillä markkinoilla kasvumahdollisuuksia tarjoavat muun muassa rakennus- ja kaivosteollisuus.

Vuonna 2013 erikoisterästen myyntiä kiihdytettiin globaalisti, kun Ruukki avasi uudet myyntikonttorit Torontoon Kanadaan, Santiagoon Chileen, Pittsburghiin Yhdysvaltoihin sekä Wieniin Itävaltaan. Lisäksi useisiin yhtiön toimintamaihini rekrytoitiin yhteensä noin 40 uutta osaaajaa vahvistamaan erikoisterästen myyntiä ja teknistä asiakaspalvelua. Olemalla lähellä asiakkaitaan myös maantieteellisesti Ruukki pystyy tarjoamaan entistäkin joustavampaa ja nopeampaa palvelua.

Valitsemalla erikoislujia Ruukki Optim- ja kulutusta kestäviä Ruukki Raex -erikoisteräksiä on energiankulutuksessa mahdollista säästää. Pidemmän käyttöiän ja harventuneen huoltotarpeen ansiosta materiaalihyöty kasvaa. Erikoislujat ja kulutusta kestävät teräkset mahdollistavat kevyemmät rakenteet, korkeamman hyötykuorman ja vähentävät polttoaineenkulutusta ja hiilidioksidipäästöjä samalla pidentäen laitteiden käyttöikää.

- Käyttämällä erikoislujaa Ruukki Optim -terästä voidaan kuorma-auton painosta vähentää 20 %. Polttoainesäästön lisäksi asiakkaat hyötyvät korkeammista hyötykuormista.
- Ruukki Optim -erikoislujaa terästä käyttämällä voidaan saavuttaa myös tiettyjä materiaalihyötyjä, joiden ansiosta puominostureista saadaan 20 % kevyempiä. Tämän lisäksi matalampi kuormauspaine vähentää huolto- ja polttoainekustannuksia. Esimerkkitapauksessa polttoainekustannukset laskivat 1,2 %, eli noin 2 800 euroa, nosturin eliniän aikana.
- Kulutusta kestävä Ruukki Raex -erikoisteräs taas estää rakenteellisten osien kulumista ja vaurioita. Sitä käyttämällä on myös mahdollista säästää tienrakennus- ja kaivoskohteiden huoltokustannuksissa. Ruukki Raex -erikoisteräksestä valmistetun kauhan eliniän odote on 2,5 kertaa suurempi kuin tavallisesta teräksestä valmistetun.

> katso video
Energy-efficiency with special steels



Hyvä hallinnointi tukee liiketoimintaa

Tämä selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä (Corporate Governance Statement) on laadittu Suomen listayhtiöiden hallinnointikoodin (Corporate Governance) 2010 ja arvopaperimarkkinalain 7 luvun 7 §:n mukaisesti. Selvitys kattaa myös muita keskeisiä hallinnoinnin osa-alueita. Selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä annetaan erillisenä yhtiön toimintakertomuksesta.

Sääntely-ympäristö

Rautaruukki Oyj on suomalainen osakeyhtiö, jonka johtelinten vastuut ja velvollisuudet määräytyvät Suomen lain, yhtiön yhtiöjärjestyksen ja yhtiön hallituksen määrittelemien hallinnointiperiaatteiden mukaan.

Rautaruukki noudattaa konsernin hallinnoinnissa ja päätöksenteossa Suomen osakeyhtiölakia, muuta vastaavaa lainsäädäntöä, julkisesti noteerattuja yhtiöitä koskevia muita säädöksiä, yhtiöjärjestyksestä sekä NASDAQ OMX Helsinki Oy:n ja Finanssivalvonnan antamia, listattuja yhtiöitä koskevia sääntöjä ja ohjeita. Lisäksi Rautaruukki noudattaa Arvopaperimarkkinayhdistyksen antamaa Suomen listayhtiöiden hallinnointikoodia (Corporate Governance) 2010.

Suomen listayhtiöiden hallinnointikoodi 2010 on saatavilla julkisesti Arvopaperimarkkinayhdistyksen internet-sivuilta www.cgfinland.fi.

Rautaruukin hallituksen tarkastusvaliokunta ja hallitus ovat käsitelleet tämän selvityksen hallinto- ja ohjausjärjestelmästä. Yhtiön tilintarkastaja, KHT-yhteisö KPMG Oy Ab on tarkastanut, että selvitys on annettu ja että sen sisältämä kuvaus taloudelliseen raportointiprosessiin liittyvien sisäisen valvonnan ja riskienhallinnan järjestelmien pääpiirteistä on yhdenmukainen yhtiön tilinpäätöksen kanssa.

Rautaruukki noudattaa konserni-tilinpäätöksen ja osavuositarkastuksen laadinnassa EU:n hyväksymää Kansainvälistä tilinpäätöskäytäntöä (International Financial Reporting Standards, IFRS), arvopaperimarkkinalakia ja Finanssivalvonnan asettamia standardeja sekä NASDAQ OMX Helsinki Oy:n sääntöjä. Toimintakertomuksen ja emoyhtiön tilinpäätöksen laadinnassa noudatetaan kirjanpitolakia sekä kirjanpitolausunkunnan ohjeita ja lausuntoja.

> lue lisää hallinto- ja ohjausjärjestelmästä

PALKKA- JA PALKKIOSELVITYS

Rautaruukissa palkitsemisen perusteena on kannustaa henkilöstöä saavuttamaan yhtiön strategian mukaiset taloudelliset ja toiminnalliset tavoitteet. Tavoitteena on kilpailukykyinen palkitseminen avainresurssien saamiseksi ja sitouttamiseksi.

Rautaruukin johdon palkkiot muodostuvat kokonaispalkasta, joka jakaantuu kuukausittaisen rahapalkkaan ja luontoisetuihin, sekä lyhyen aikavälin tulospalkkiokannustimesta ja pitkän aikavälin kannustinjärjestelmästä.

Päätöksenteko

Hallitus päättää palkitsemisperiaatteista sekä toimitusjohtajan palkitsemisesta. Hallituksen palkitsemis- ja henkilöstövaliokunta vastaa johdon palkitsemisen suunnittelusta sekä johtoryhmän palkitsemisesta. Palkkiota määriteltäessä otetaan huomioon yrityksen taloudellinen tulos sekä vertailutiedot palkitsemisesta vastavissa yrityksissä ja tehtävissä.

Yhtiökokous päättää hallituksen jäsenten palkkioista.

Toimitusjohtajan ja muun johdon palkitsemisjärjestelmät

Toimitusjohtajan ja muun johdon palkkiot koostuvat kiinteästä kokonaispalkasta, jakaantuen kuukausittaiseen rahapalkkaan ja luontoisetuihin (auto-, matkapuhelin- ja joissakin tapauksissa asuntoetu), sekä vuosittaisesta tulospalkkiosta ja pitkävaikutteisista kannustinjärjestelmistä kuten eläke-etuuksista ja osakepohjaisesta kannustinjärjestelmästä.

Tulospalkkiot – lyhyen aikavälin kannustinjärjestelmät

Yhtiön lyhyen aikavälin kannustinjärjestelmä, tulospalkkiojärjestelmä, tukee konsernin strategisten ja taloudellisten tavoitteiden saavuttamista. Hallitus päättää vuosittain tulospalkkiojärjestelmän käyttöön otosta sekä sen ehtoista ja palkitsemiskriteereistä palkitsemis- ja henkilöstövaliokunnan esityksen pohjalta.

Johdolle maksettavien tulospalkkioiden määrä perustuu ohjelmalle asetettujen taloudellisten tavoitteiden saavuttamiseen. Tavoitteet on asetettu koskemaan konsernin liiketoiminnan tulosta sekä liiketoiminta-alueen tulosta tai toiminnon kustannuksia. Lisäksi jokaisella on henkilökohtaisia toiminnallisia tavoitteita. Vuosipalkkion enimmäistaso on toimitusjohtajalla 50 prosenttia ja muulla johdolla enintään 40 prosenttia veronalaisesta vuosiansiosta ennen tulospalkkiota. Tulospalkkion maksaminen perustuu arviointiin asetettujen tavoitteiden saavuttamisesta. Toimitusjohtajan suorituksen arvioi hallituksen palkitsemis- ja henkilöstövaliokunta, ja tulospalkkion vahvistaa hallitus. Muun johdon osalta suora esimies tekee arvioinnin, jonka tämän esimies vahvistaa.

Osakepalkkiot – pitkävaikutteiset kannustinjärjestelmät

Hallitus päättää osakepohjaisista kannustinjärjestelmistä. Ohjelmiin liittyvistä omien osakkeiden hankinta- ja luovutusvaltuuksista päättää yhtiökokous. Osakepalkkiojärjestelmien tavoitteena on yhdistää omistajien ja avainhenkilöiden tavoitteet yhtiön arvon kehittämiseksi sekä sitouttaa avainhenkilöt yhtiöön.

Rautaruukissa on ollut johdon ja avainhenkilöiden osakepalkkiojärjestelmiä pitkäaikaisina suoritusperusteisina kannustinjärjestelminä vuodesta 2000.

Osakepohjainen kannustinjärjestelmä 2011–2013

Hallitus päätti joulukuussa 2010 osakepohjaisen kannustinjärjestelmän käyttöön otosta vuosille 2011–2013. Järjestelmän tarkoituksena on yhdistää omistajien ja avainhenkilöiden tavoitteet yhtiön arvon nostamiseksi sekä sitouttaa avainhenkilöt yhtiöön ja tarjota heille kilpailukykyinen yhtiön osakkeiden omistukseen perustuva palkkiojärjestelmä. Järjestelmän kohderyhmään kuuluu noin 100 henkilöä.

Järjestelmässä on kolme yhden vuoden ansaintajaksoa, jotka ovat kalenterivuodet 2011, 2012 ja 2013. Lisäksi järjestelmässä on kolmen vuoden ansaintajakso 1.1.2011–31.12.2013. Yhtiön hallitus päättää ansaintajakson ansaintakriteerit ja niille asetettavat tavoitteet kunkin jakson alussa. Järjestelmän palkkio ansaintajaksolta 2013 perustui Rautaruukin osakekohtaiseen tulokseen (EPS) ja sijoitetun pääoman tuottoon (ROCE) sekä ansaintajaksolta 2011–2013 Rautaruukki-konsernin strategiaan tavoitteisiin.

Kolmen vuoden ansaintajaksolta 2011–2013 palkkio maksetaan vuonna 2014. Järjestelmästä maksettavan palkkion arvo kolmen vuoden aikana on korkeintaan avainhenkilön kolmen vuoden bruttopalkka.

Vuodelle 2013 hallitus päätti yhtiön johdolle tehdystä lisäkannustimesta olemassa olevan 2011–2013 kannustinjärjestelmän puitteissa. Lisäpalkkion määrä oli sidottu konsernin liikevoittoa koskevaan tavoitteeseen.

Osakkeita ei saa luovuttaa sitouttamisjakson aikana, joka päättyy kolmen vuoden kuluttua ansaintajakson päättymisestä. Mikäli avainhenkilön työ- tai toimisuhte konserniyhtiöön päättyy sitouttamisjakson aikana, on hänen palautettava palkkiona annetut osakkeet yhtiölle vastikkeetta. Konsernin johtoryhmän jäsenen on omistettava osakkeita myös sitout-

tamisyksikön jälkeen, kunnes hänen osakeomistuksensa yhteensä vastaa hänen bruttovuosipalkkansa arvoa. Tämä osakemäärä on omistettava niin kauan kuin työ- tai toimisuhte konserniyhtiöön jatkuu.

Ansaintajaksolta 2011 palkkion suuruudeksi vahvistettiin 11,5 prosenttia enimmäispalkkion määrästä, ja järjestelmän piirissä oleville henkilöille luovutettiin 30 811 Rautaruukki Oyj:n omistamaa omaa osaketta huhtikuussa 2012. Ansaintajaksolta 2012 ja 2013 sekä vuoden 2013 lisäkannustimen osalta osakepalkkiolle asetetut mittarit jäivät toteutumatta, jolloin osakepalkkiota ei tältä osin makseta. Kolmen vuoden ansaintajaksolta 2011–2013 ansaintajakso päättyi vuoden 2013 lopussa. Palkkion suuruudeksi tältä ansaintajaksolta vahvistettiin 16,66 prosenttia enimmäispalkkion määrästä, ja siksi järjestelmän piirissä oleville henkilöille luovutetaan 40 600 Rautaruukki Oyj:n omistamaa omaa osaketta.

Osakepalkkiojärjestelmään kuuluvat henkilöt eivät ole mukana henkilöstölle suunnatussa konsernin voittopalkkiojärjestelmässä.

Optio-ohjelmat

Rautaruukilla ei ole voimassa olevia optio-ohjelmia.

Eläkejärjestelyt – pitkän aikavälin kannustinjärjestelmät

Yhtiön suomalaiset johtajat kuuluvat työntekijäin eläkelain TyEL:n piiriin, joka tarjoaa palvelusaikaan ja työansioihin perustuvan eläketurvan laissa säädettyllä tavalla. Suomen työeläkejärjestelmässä ansioiksi luetaan peruspalkka luontaisetuineen sekä tulospalkkiot, mutta ei osakepalkkiojärjestelmästä saatuja tuloja. Eläkeikä on 63–68 vuotta henkilön oman valinnan mukaan.

Yhtiössä on ollut käytössä erilaisia johdon lisäeläkejärjestelyjä eri aikoina. Toimitusjohtajalla ja osalla johtoryhmän jäsenistä on eläkesopimusten nojalla oikeus jäädä eläkkeelle 60-vuotiaana. Lisäeläkkeen taso vaihtelee riippuen mihin lisäeläkejärjestelyyn henkilö kuuluu.

Toimitusjohtajalla on oikeus jäädä eläkkeelle 60-vuotiaana. Toimitusjohtajalla on lisäksi oikeus 60-vuotiaana etuusperusteiseen lisäeläkkeeseen, jonka taso on 60 prosenttia laskettuna kolmen viimeisen vuoden palkan keskiarvosta. Yhdellä johtoryhmän jäsenellä on oikeus vanhan jo suljetun jär-

jestelyn mukaiseen etuusperusteiseen lisäeläkkeeseen 60-vuotiaana, joka vastaa lakisääteisen vanhuuseläkkeen tasoa, minkä hän saisi, mikäli työskentely jatkuisi 63-vuotiaaksi. Rautaruukin Eläkesäätiön A-osaston alennetun eläkeiän valinneilla on kaikilla 60 vuoden eläkeikä. Tähän ryhmään kuuluu yksi johtoryhmän jäsen. Eläkesäätiön lisäeläkkeen määrä riippuu ansaintavuosista ja on yleensä välillä 30–60 prosenttia eläkepalkasta. Vuoden 2006 jälkeen uusia etuusperusteisia lisäeläkejärjestelyjä ei yhtiössä ole tehty.

Kahdella johtoryhmän jäsenellä on maksuperusteinen lisäeläkejärjestely ja yhdellä johtoryhmän jäsenellä on yksilöllinen eläkevakuutus. Maksuperusteinen lisäeläkejärjestelmä ei takaa eläkkeen tasoa, vaan tulevan eläkkeen määrä riippuu maksetuista eläkevakuutusmaksuista sekä sijoitusten tuotoista. Hallitus päättää vuosittain lisäeläkevakuutusmaksun suuruuden, joka määritellään maksuperusteisen lisäeläkkeen osalta prosentteina vuosipalkasta.

Toimitusjohtajan lisäeläkekustannukset olivat 144 804 euroa vuonna 2013 (342 250).

Toimitusjohtajalle ja johtoryhmälle maksetut palkat ja palkkiot

Kaikkiaan johtoryhmään kuului vuonna 2013 toimitusjohtaja mukaan lukien yhteensä yhdeksän jäsentä.

2013	Säännöllinen rahapalkka ja luontoisedut	Suoritus- palkkiot	Osake- palkkiot	Lisäeläke- maksut	Yhteensä EUR
Toimitusjohtaja	663 720	82 031	0	144 804	890 555
Muu johtoryhmä	1 773 764	194 013	0	304 111	2 271 888
Yhteensä	2 437 484	276 044	0	448 915	3 162 443

2012	Säännöllinen rahapalkka ja luontoisedut	Suoritus- palkkiot	Osake- palkkiot	Lisäeläke- maksut	Yhteensä EUR
Toimitusjohtaja	656 406	78 750	37 228	342 250	1 114 634
Muu johtoryhmä	1 590 861	194 462	112 416	330 070	2 227 809
Yhteensä	2 247 267	273 212	149 644	672 320	3 342 443

Hallituksen palkkiot ja etuudet

Varsinainen yhtiökokous päättää vuosittain hallituksen jäsenten palkkioista toimikaudeksi kerrallaan. Vuoden 2013 yhtiökokous vahvisti hallitukselle vuodelle 2013 seuraavat palkkiot:

Palkkio euroina vuodessa	
Puheenjohtaja	72 000
Varapuheenjohtaja	44 000
Jäsenet	34 000

Lisäksi hallituksen jäsenille maksetaan 600 euron kokouspalkkio hallituksen ja hallituksen valiokuntien kokouksista. Matkakulut korvataan yhtiön matkustussäännön mukaisesti.

Yhtiökokouksen päätöksen mukaan vuosipalkkiosta 40 prosenttia maksetaan markkinoilta hankittavina Rautaruukki Oyj:n osakkeina, jotka hankitaan kahden viikon kuluessa siitä, kun osavuositarkastus ajalta 1.1.–31.3.2013 on julkistettu

Hallitukselle maksetut palkkiot	2013 ¹	2012 ²
Puheenjohtaja	83 400	81 600
Varapuheenjohtaja	53 600	54 800
Muut hallituksen jäsenet	223 400	220 400
Yhteensä	362 200	356 800

¹ Vuoden 2013 vuosipalkkiosta 40 prosenttia maksettiin yhtiön osakkeina 2.5.2013, osa vuonna 2013 maksetuista palkkioista kohdistuu toimikauteen vuoden 2014 puolella.

² Vuoden 2012 vuosipalkkioista 40 prosenttia maksettiin yhtiön osakkeina 2.5.2012, osa vuonna 2012 maksetuista palkkioista kohdistuu toimikauteen vuoden 2013 puolella.

HALLITUS 31.12.2013

Puheenjohtaja Kim Gran



s. 1954

Rautaruukin hallituksen puheenjohtaja (2012-)
Palkitsemis- ja henkilöstövaliokunnan puheenjohtaja (2012-)
Riippumaton hallituksen jäsen
Diplomiekonomi, vuorineuvos
Nokian Renkaat Oyj, toimitusjohtaja (2000-)

Keskeinen työkokemus

Nokian Renkaat Oyj, Henkilöautonrenkaat, johtaja (1995-2000)
Pechiney Cebal (UK), toimitusjohtaja (1992-1995)
Cebal-Printal (UK), toimitusjohtaja (1988-1995)
Printal Oy-Huhtamäki, markkinointijohtaja (1987-1988)
Gran-Transport Ltd, johtaja (1985-1987)

Muut luottamustoimet

Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen, hallintoneuvoston jäsen (2006-2012), hallituksen jäsen (2012-)
YIT Oyj, hallituksen jäsen (2008-), henkilöstövaliokunnan jäsen (2013-)
Kemianteollisuus ry, hallituksen varapuheenjohtaja (2007-)
Suomalais-venäläinen kauppakamari (SVKK), hallituksen jäsen (2006-)
Nokian Renkaat Oyj, hallituksen jäsen (2002-)
Kumiteollisuus ry, hallituksen puheenjohtaja (2001-)

Päättyneet luottamustoimet

Konecranes Oyj, hallituksen jäsen (2007-2012)
M-Real Oyj, tarkastusvaliokunnan puheenjohtaja (2004-2008)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: 4 033 kpl
31.12.2013: 9 920 kpl

Varapuheenjohtaja Matti Lievonon



s. 1958

Rautaruukin hallituksen jäsen (2010-), varapuheenjohtaja (2013-)
Tarkastusvaliokunnan puheenjohtaja (2013-)
Riippumaton hallituksen jäsen
Insinööri, eMBA, vuorineuvos
Neste Oil Oyj, toimitusjohtaja (2008-)

Keskeinen työkokemus

UPM-Kymmene Oyj, Hieno- ja erikoispaperit -toimialan johtaja (2004-2008), Executive Vice President, Business & Technology Optimization (2002-2003)
Työkennellyt monissa liiketoiminnan johtotehtävissä UPM-Kymmenen eri liiketoimintayksiköissä vuosina 1986-2002. UPM-Kymmenen johtajiston jäsen (2002-2008)

Muut luottamustoimet

Elinkeinoelämän Keskusliitto, hallituksen jäsen (2013-)
Suomen Messut Osuuskunta, hallintoneuvoston jäsen (2012-)
Kemianteollisuus ry, hallituksen jäsen (2009-2010), hallituksen varapuheenjohtaja (2011-2012), hallituksen puheenjohtaja (2013-)
Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen, hallintoneuvoston jäsen (2008-2011), hallintoneuvoston puheenjohtaja (2012-)
Huoltovarmuuskeskus, neuvottelukunnan jäsen (2010-)
Nynäs AB, hallituksen jäsen (2008-), hallituksen puheenjohtaja (2009-2012), hallituksen varapuheenjohtaja (2013-)

Päättyneet luottamustoimet

EUROPIA - European Petroleum Industry Association, hallituksen jäsen (2012)
Suomen Laatu yhdistys ry, neuvottelukunnan puheenjohtaja (2009-2012)
Öljy- ja Kaasualan Keskusliitto ry, hallituksen jäsen (2009-2010)
The Confederation of European Paper Industries, hallituksen varapuheenjohtaja (2004-2008)
Oy Keskuslaboratorio - Centrallaboratorium Ab, hallituksen jäsen (2003-2008)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: 3 489 kpl
31.12.2013: 7 087 kpl

Timo U. Korhonen



s. 1952

Rautaruukin hallituksen jäsen (2013–)

Tarkastusvaliokunnan jäsen (2013–)

Riippumaton hallituksen jäsen

Diplomi-insinööri, vuorineuvos

NCC AB, Executive Adviser (2012–)

Keskeinen työkokemus:

NCC Finland Oy/NCC Rakennus Oy, toimitusjohtaja (2001–2012)

NCC International Oy, toimitusjohtaja (1998–2001)

Lemminkäinen Oy, aluejohtaja (1994–1998)

Rakennustoimisto A. Puolimatka Oy/ Rakennus-Ruola Oy, aluejohtaja (1993–1994)

Rakennus Ruola Oy, aluejohtaja (1989–1993)

Lemminkäinen Oy, projektipäällikkö (1983–1988)

Insinööri-toimisto Auvo Kallio, projektipäällikkö (1980–1983)

Insinööri-toimisto Y-Suunnittelu, rakennussuunnittelija (1978–1980)

TVH, sillansuunnittelutoimisto, siltasuunnittelija (1976–1977)

Muut luottamustoimet:

TT-Säätiö, hallituksen jäsen (2012–)

Keskinäinen vakuutusyhtiö Tapiola, hallintoneuvoston jäsen (2008–)

Kiinteistö- ja rakennusalan neuvottelukunta, jäsen (2007–)

Helsingin kaupakamarin valtuuskunta, jäsen (2002–)

Päättäneet luottamustoimet:

NCC AB, johtoryhmän jäsen (2001–2012)

Keskinäinen eläkevakuutusyhtiö Etera, hallituksen jäsen (2005–2012)

Elinkeinoelämän keskusliitto EK, hallituksen jäsen (2009–2010)

Rakennusteollisuus RT ry, hallituksen jäsen (2002–2010), hallituksen varapuheenjohtaja (2007–2008) ja hallituksen puheenjohtaja (2009–2010)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: – kpl

31.12.2013: 6 780 kpl

Matti Kähkönen



s. 1956

Rautaruukin hallituksen jäsen (2013–)

Palkitsemis- ja henkilöstövaliokunnan jäsen (2013–)

Riippumaton hallituksen jäsen

Diplomi-insinööri

Metso-konserni, toimitusjohtaja (2011–)

Keskeinen työkokemus

Metso-konserni, varatoimitusjohtaja ja toimitusjohtajan sijainen (10/2010–2/2011)

Kaivos- ja maarakennusteknologia, toimitusjohtaja (2008–2011)

Metso Minerals, toimitusjohtaja (2006–2008)

Metso Automation, toimitusjohtaja (2001–2006)

Metso Automation, Field Systems, divisioonajohtaja (1999–2001)

Neles Jamesbury, Neles Controls, divisioonajohtaja (1993–1999)

Neles Jamesbury, markkinointi- ja myyntitehtävät (1988–1993)

Neles, Englannin myyntitoimisto, myynti-insinööri (1987–1988)

Neles, suunnittelija ja pääsuunnittelija (1984–1987)

Rauma-Repola, Lokomon tehtaas, meritekkinen osasto, projekti-insinööri (1980–1983)

Muut luottamustoimet

Metson johtoryhmän puheenjohtaja (2011–)

Metso Minerals, johtoryhmän puheenjohtaja (2011–)

Metso Automation, johtoryhmän puheenjohtaja (2011–)

Keskinäinen eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen, hallintoneuvoston jäsen (2012–)

Elinkeinoelämän keskusliitto ry (EK), edustajiston jäsen (2011–)

Laatukeskus Excellence Finland, neuvottelukunnan jäsen (2011–)

Suomen Messut Osuuskunta, hallintoneuvoston jäsen (2011–)

Teknologiateollisuus ry, hallituksen jäsen (2011–)

Päättäneet luottamustoimet

Metso Paper, johtoryhmän puheenjohtaja (2011–2013)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: – kpl

31.12.2013: 2 780 kpl

Liisa Leino



s. 1960

Rautaruukin hallituksen jäsen (2007–)
Tarkastusvaliokunnan jäsen (2013–)
Riippumaton hallituksen jäsen
Kasvatustieteen maisteri, teollisuusneuvos
Leinovalu Oy, toimitusjohtaja (2011–)

Keskeinen työkokemus

Nurmi-yhtiöt & Perkko Oy, toimitusjohtaja (2003–2004)
Sitra, liiketoimintajohtaja (2002–2003)
Gillette Central East Europe, liiketoimintajohtaja (1999–2002)
Gillette Braun Finland Oy, toimitusjohtaja (1996–1999)
Nestlé Finland Oy, markkinoinnin eri avaintehtävät (1989–1996)

Muut luottamustoimet

Partiovaruste Oy, hallituksen jäsen (2013–)
Elomatic Oy, hallituksen jäsen (2011–)
Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma, hallintoneuvoston jäsen (2007–2010), hallituksen varajäsen (2011–)
Teknologiateollisuus ry, hallituksen jäsen (2011–)
Elinkeinoelämän Valtuuskunta EVA ry, valtuuskunnan jäsen (2010–)
Metsä Board Oyj, hallituksen jäsen (2009–)
Leinovalu Oy, hallituksen puheenjohtaja (2006–)

Päättäneet luottamustoimet

Elinkeinoelämän Keskusliitto ry, hallituksen jäsen (2011–2012)
Alko Oy, hallituksen jäsen (2009–2012)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: 4 489 kpl
31.12.2013: 7 269 kpl

Saila Miettinen-Lähde



s. 1962

Rautaruukin hallituksen jäsen (2012–)
Tarkastusvaliokunnan jäsen (2012–)
Riippumaton hallituksen jäsen
Diplomi-insinööri
Talvivaaran Kaivososakeyhtiö Oyj, rahoitus- ja talousjohtaja (2005–) ja varatoimitusjohtaja (2012–)

Keskeinen työkokemus

SIDOS Partners Oy, perustajaosakas (2004–2005)
Carnegie Investment Bank, johtaja (2000–2004)
Orion Pharma, liiketoiminnan kehitysjohtaja (2000)
Sitra, johtaja (1998–1999)
Leiras Oy, erilaisia johtotehtäviä (1993–1998)
Tekes/Office of Industry and Technology (Englanti), avustava attasea (1992–1993)
Tampereen teknillinen yliopisto, tutkija (1989–1991)

Muut luottamustoimet

Talvivaara Management Oy, hallituksen jäsen (2010–)
Valuecode Oy, hallituksen jäsen (2008–)

Päättäneet luottamustoimet

Biohit Oyj, hallituksen jäsen (2011–2013)
Jyrso Oy, hallituksen jäsen (2003–2013)
Talvivaara Kaivososakeyhtiö Oyj, hallituksen jäsen (2007–2012)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: 1 904 kpl
31.12.2013: 4 684 kpl

Jaana Tuominen



s. 1960

Rautaruukin hallituksen jäsen (2010–)

Palkitsemis- ja henkilöstövaliokunnan jäsen (2013–)

Riippumaton hallituksen jäsen

Diplomi-insinööri

Paulig Oy, konserni- ja toimitusjohtaja (2008–)

Keskeinen työkokemus

GE Healthcare (ent. Instrumentarium Oy), General Manager, Monitoring Solutions ja toimitusjohtaja, GEHC Finland Oy (2002–2008)

NAF Oy ja NAF AB, toimitusjohtaja, NAF Oy ja NAF Industries Oy ja Director, Sales and Marketing, NAF AB (1998–2002)

Instrumentarium Oy/Datex-Ohmeda, Marketing Manager, Product Manager (1993–1998)

Valmet Automation AB, Area Sales Manager (1989–1993)

Muut luottamustoimet

Suomen Messut Osuuskunta, hallintoneuvoston jäsen (2012–2013), hallituksen jäsen (2014–)

Elintarviketeollisuusliitto ry, hallituksen jäsen (2009–)

Useiden Paulig-konserniin kuuluvien yhtiöiden hallituksen puheenjohtaja (2008–)

Päättäneet luottamustoimet

Paulig-konserniin kuuluvia yhtiöitä, hallituksen puheenjohtaja (2008–2009)

GE Healthcare -konserniin kuuluvia yhtiöitä, hallituksen puheenjohtaja ja jäsen (2002–2008)

NAF-konserniin kuuluvia yhtiöitä, hallituksen puheenjohtaja ja jäsen (1998–2002)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: 3 489 kpl

31.12.2013: 6 269 kpl

JOHTORYHMÄ 31.12.2013

Puheenjohtaja Sakari Tamminen



s. 1953

Kauppateiden maisteri

Toimitusjohtaja

Yrityksen palveluksessa vuodesta 2003

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2003

Keskeinen työkokemus

Metso Oyj, talous- ja rahoitusjohtaja ja varatoimitusjohtaja (1999–2003)

Rauma Oyj, talous- ja rahoitusjohtaja ja varatoimitusjohtaja (1991–1999)

Luottamustoimet

Eurofer, hallituksen jäsen (2004–), varapuheenjohtaja (2012–)

Metallinjalostajat ry, hallituksen jäsen (2004–), hallituksen puheenjohtaja (2011–)

Sanoma Oyj, hallituksen jäsen (2003–), hallituksen varapuheenjohtaja (2009–)

Suomen Messut Osuuskunta, hallintoneuvoston jäsen (2004–)

Teknologiateollisuus ry, hallituksen jäsen (2004–)

World Steel Association, hallituksen jäsen (2004–)

Suomen Pörssisäätiö, hallituksen jäsen (2003–)

Päättäneet luottamustoimet

Suomalais-Venäläinen kauppakamariyhdistys ry, hallituksen jäsen (2012–2013)

TT-säätiö, hallituksen jäsen (2008–2013), hallituksen puheenjohtaja (2011–2013)

Elinkeinoelämän valtuuskunta EVA:n ja Elinkeinoelämän tutkimuslaitos ETLA:n hallituksen jäsen (2009–2013)

Keskinäinen eläkevakuutusyhtiö Varma, hallintoneuvoston jäsen (2004–2007), hallituksen jäsen (2008–2013), hallituksen puheenjohtaja (2009–2013)

Teknologiateollisuuden 100-vuotissäätiö, hallituksen jäsen (2007–2012)

Tekniikan Akatemia -säätiö, hallituksen jäsen (2009–2011)

Elinkeinoelämän keskusliitto EK, hallituksen jäsen (2006), hallituksen puheenjohtaja (2009–2010)

Lemminkäinen Oyj, hallituksen jäsen (2003–2009)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: 79 526 kpl

31.12.2013: 79 526 kpl

Mikko Hietanen



s. 1953

Taloustieteen kandidaatti

Johtaja, yritysuunnittelu, va. talous- ja rahoitusjohtaja

Yrityksen palveluksessa vuodesta 2004

Johtoryhmän jäsen v. 2004–2011, 2013–

Keskeinen työkokemus

Rautaruukki Oyj, talous- ja rahoitusjohtaja (2004–2010)

Stonesoft Oyj, talousjohtaja (2001–2004)

Metsä-Tissue Oyj, talousjohtaja (1999–2001)

Elcoteq Network Oyj, talousjohtaja (1993–1999)

Lohja Oy, talousjohtaja (1991–1993)

Luottamustoimet

Fortaco Group Oy, hallituksen jäsen (2013–)

Päättäneet luottamustoimet

VTT, hallituksen jäsen (2010–2012)

Lohjan Puhelin Oy, hallituksen jäsen (1993–2011)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: 23 561 kpl

31.12.2013: 23 561 kpl

Tommi Matomäki



s. 1967

Diplomi-insinööri

Johtaja, Rakentamisen projektit -liiketoiminta (Ruukki Building Systems)

Yrityksen palveluksessa vuodesta 2008

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2008

Keskeinen työkokemus

Ruukki Construction, johtaja, rakentamisen liiketoiminta (2011– 4/2013)

Ruukki Engineering, divisioonan johtaja (2008–2010)

Technip Offshore Finland Oy, toimitusjohtaja (2003–2008)

Metso Works Oy (1995–2002)

Luottamustoimet

Leinovalu Oy, hallituksen jäsen (2010–)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: 2 934 kpl

31.12.2013: 2 934 kpl

Olavi Huhtala



s. 1962

Insinööri

Johtaja, Teräsluokittelu (Ruukki Metals)

Yrityksen palveluksessa vuodesta 1987

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2003

Keskeinen työkokemus

Ruukki Fabrication, johtaja (2003–2004)

Rautaruukki Metform, myynti- ja johtotehtävät (2000–2003)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: 34 890 kpl

31.12.2013: 34 890 kpl

Marko Somerma



s. 1966

Tekniikan lisensiaatti

Johtaja, Rakentamisen tuotteet –liiketoiminta (Ruukki Building Products)

Yrityksen palveluksessa vuodesta 2004

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2005

Keskeinen työkokemus

Rautaruukki Oyj, johtaja, konsernin strateginen suunnittelu ja yrityskaupat (1–4/2013)

Ruukki Engineering, johtaja, konepajaliiketoiminta (2011–2012)

Rautaruukki Oyj, strategiajohtaja (2004–2010 ja 2012)

Instrumentarium Oyj, Chief Process & Information Technology Officer (2002–2004)

Gustav Paulig Oy, liiketoiminnan kehitysjohtaja (1997–2002)

Luottamustoimet

Fortaco Group Oy, hallituksen jäsen (2013–)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: 20 484 kpl

31.12.2013: 20 484 kpl

Toni Hemminki



s. 1975

Diplomi-insinööri

Strategiajohtaja

Yhtiön palveluksessa vuodesta 2001

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2011

Keskeinen työkokemus

Rautaruukki Oyj, johtaja, teknologia-, energia- ja ympäristöasiat (2012–4/2013)

Rautaruukki Oyj, energia- ja ympäristöjohtaja (2007–2011)

Rautaruukki Oyj, energia- ja ympäristöasioiden asiantuntija- ja johtotehtävät (2001–2007)

Luottamustoimet

Fennovoima Oy, hallituksen varajäsen (2012), hallituksen jäsen (2013–)

FIMECC Oy, hallituksen varajäsen (2012), hallituksen jäsen (2013–)

Voimaosakeyhtiö SF Oy, hallituksen varajäsen (2011), hallituksen jäsen (2012–)

Suomen EIFi Oy, hallituksen varajäsen (2007), hallituksen jäsen (2008–), hallituksen puheenjohtaja (2009–2011)

Rajakiiri Oy, hallituksen jäsen (2008–)

Päättäneet luottamustoimet

Finnish Business & Society Ry, hallituksen jäsen (2011–2012)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: 903 kpl

31.12.2013: 903 kpl

31 December 2013: 903

Taina Kyllönen



s. 1967

Kauppätieteiden maisteri

Markkinointi- ja viestintäjohtaja

Yhtiön palveluksessa vuodesta 2004

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2011

Keskeinen työkokemus

Rautaruukki Oyj, markkinointijohtaja (2007–2011)

Rautaruukki Oyj, viestintä- ja brändijohtaja (2004–2007)

Metso Oyj/Rauma Oyj, sijoittajasuhdejohtaja (1996–2004)

Aktia Securities, osakeanalyytikko (1994–1996)

Jaakko Pöyry Consulting Group, Market and Financial Analyst (1989–1994)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: 11 939 kpl

31.12.2013: 11 939 kpl

Ismo Platan



s. 1953

Datanomi

Johtaja, tietohallinto, toimitusketjun hallinta, toiminnan kehittäminen ja kiinteistöt

Yhtiön palveluksessa vuodesta 2003

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2011

Keskeinen työkokemus

Rautaruukki Oyj, tietohallintojohtaja (2003–2011)

Metso Oyj, tietohallintojohtaja (1999–2003)

Rauma Oyj, tietohallintojohtaja (1993–1999)

Neles-Jamesbury, IT-johtaja (1980–1993)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: 20 417 kpl

31.12.2013: 20 417 kpl

Sami Ärilä



s. 1974

Oikeustieteen kandidaatti

Henkilöstöjohtaja

Yhtiön palveluksessa vuodesta 2007

Johtoryhmän jäsen vuodesta 2013

Keskeinen työkokemus

Rautaruukki Oyj, henkilöstöjohtaja, palkitseminen ja henkilöstöhallinnon kehitys (2012–2013)

CPS Color Oy, henkilöstöjohtaja (2011–2012)

Rautaruukki Oyj, henkilöstöjohtaja, palkitseminen ja henkilöstöhallinnon kehitys (2007–2011)

TietoEnator Oyj, useita henkilöstöjohtajan tehtäviä (2004–2007)

PricewaterhouseCoopers Oy, vero- ja lakiasiantuntija (2001–2004)

Rautaruukin osakeomistus

1.1.2013: 328 kpl

31.12.2013: 328 kpl

RISKIENHALLINTA

Pitkäjänteisen riskienhallintatyön avulla tunnistetaan ja arvioidaan riskejä sekä turvataan liiketoiminnan jatkuvuus.

Vuonna 2013 Ruukissa jatkettiin strategisen ja ennakoivan riskienhallinnan kehittämistä.

Ruukki on määritellyt riskin strategian toteuttamista, tavoitteiden saavuttamista tai liiketoiminnan jatkuvuutta uhkaavaksi ulkoiseksi tai konsernin sisäiseksi epävarmuudeksi.

Riskienhallinnan tavoitteena on tukea Ruukin strategiaa ja tavoitteiden saavuttamista sekä turvata liiketoiminnan jatkuvuus. Riskien tunnistaminen ja luokittelu yhtenäisellä ja vertailtavalla tavalla mahdollistaa tehokkaiden riskienhallintatoimenpiteiden luomisen ja hyvän hallintotavan edellyttämän läpinäkyvyyden.

Riskienhallintaa ohjaa Ruukin hallituksen hyväksymä riskienhallintapolitiikka, jossa määritellään konsernin riskienhallinnan toimintaperiaatteet ja prosessit. Riskienhallinnassa ote-

taan huomioon yleiset kansainväliset standardit ja menetelmät, kuten SFS-ISO 31000. Riskienhallintapolitiikan liitteinä ovat vakuuttamisohje ja yritysturvallisuuden periaatteet. Ruukin vakuuttamisohjeessa määritellään ne riskien hallinta- ja rajoittamiskeinot, joilla varmistetaan henkilöstön, toimintojen, omaisuuden ja kannattavuuden riittävä ja asianmukainen vakuutusturva. Ruukin yritysturvallisuusperiaatteissa kuvataan yritysturvallisuuden johtamiseen liittyvät roolit ja velvollisuudet.

Kokonaisvaltainen riskienhallinta osa johtamisjärjestelmää

Ruukin riskienhallinta perustuu riskien tunnistamiseen, arviointiin ja raportointiin yhtenäisellä tavalla koko konsernissa.

Riskienhallinta on organisoitu osaksi johtamisjärjestelmää, ja riskinäkökulma sisältyy kaikkien keskeisten liiketoiminta-alueiden ja konsernin tukitoimintojen päivittäiseen toimintaan ja päätöksentekoon.

Kaikissa Ruukin toiminnoissa tunnistetaan ja arvioidaan vuosittain oman alueen riskit ja määritellään niihin liittyvät riskienhallinnan keinot osana liiketoiminnan suunnittelua ja johtamista. Konsernin riskienhallinta-toiminto tukee arviointia ja kokoaa riskiraportoinnin yhteenvedon. Arviointien tulokset ja tärkeimmät riskit raportoidaan konsernijohtolle ja hallitukselle. Tulosten yhteydessä arvioidaan myös tehty ja suunnitellut korjaavat toimenpiteet.

Ruukissa on käytössä jatkuva riskienarviointiohjelma

Riskienarviointiohjelmassa yhdistyvät vahinkoriskiarviot sekä strategisten, operatiivisten ja taloudellisten riskien arviointi.

Vuonna 2013 tehtiin yli 20 riskiarviota 15 eri toimipaikalla ja funktiossa. Arviointeihin osallistui liiketoiminta-alueiden johtoa sekä toimipaikoista, prosesseista ja tukitoiminnoista vastaavia henkilöitä. Prosessin yhteydessä haastateltiin yli 100 henkilöä. Riskejä arvioitiin ylhäältä alas- ja alhaalta ylös – menetelmällä ja työssä hyödynnettiin myös ulkopuolista asiantuntemusta.

Riskiarvioinnin viitekehys



Riskien luokittelu auttaa tunnistamisessa ja arvioinnissa

Ruukissa riskit jaetaan neljään pääryhmään:

- strategisiin riskeihin
- operatiivisiin riskeihin
- taloudellisiin riskeihin
- vahinkoriskeihin

Riskien jakaminen luokkiin helpottaa niiden luonteen ja mahdollisten hallintakeinojen ymmärtämistä.

Lisäksi Ruukki tarkastelee riskejä strategianäkökulmasta ja luokittelee ne kolmeen luokkaan:

1. Strategian toteutumista ja strategisia tavoitteita vaarantavat riskit
2. Liiketoiminnan tulosta vaarantavat ulkoiset riskit, joiden syntyyn voidaan vaikuttaa rajallisesti
3. Konsernin toimintoja uhkaavat sisäiset ja ulkoiset riskit, joiden syntyyn voidaan vaikuttaa merkittävästi

Riskejä arvioidaan niiden todennäköisyyden, vakavuuden, mahdollisen kehityssuunnan ja hallittavuuden perusteella sekä erilaisten strategiaskenaarioiden mukaan. Riskiarviointeja tehdään järjestelmällisesti Ruukin yksiköissä, liiketoiminta-alueiden sisällä ja konsernitasolla.

Riskienhallinnan toimenpiteillä pyritään välttämään tai poistamaan riskejä sekä pienentämään niiden toteutumisen todennäköisyyttä. Tärkeää on myös riskien vaikutusten rajaaminen. Lisäksi pyritään varmistamaan toimintojen jatkuvuus riskien toteutuessa.

Ruukin merkittävimmät riskit

1. Strategian toteutumista ja strategisia tavoitteita vaarantavat riskit

Teräsmarkkinat ja kilpailutilanne

Teräsmarkkinoiden vähentynyt kysyntä, ylikapasiteetti ja hintakilpailu voivat vaikeuttaa Ruukin asemaa päämarkkina-alueella. Ruukin terästuotanto on kansainvälisessä vertailussa kilpailukykyinen, mutta tuotantovolyymitään pieni. Raakaterästuotanto tapahtuu kahdella masuunilla, jotka on integroitu yhdeksi kokonaisuudeksi. Tästä johtuen terästuotannon joustavuus on rajallinen suhteessa suuriin kilpailijoi-

Merkittävimmät riskit

Strategian toteutumista ja strategisia tavoitteita vaarantavat riskit

- Teräsmarkkinat ja kilpailutilanne
- Erikoisteräsiiketoiminnan nopea kasvattaminen
- Merkittävä kilpailutilanteen muutos teräsiiketoiminnassa kotimarkkinoilla
- Maineriskit

Konsernin toimintoja uhkaavat sisäiset ja ulkoiset riskit, joiden syntyyn voidaan vaikuttaa merkittävästi

- Merkittävä tuotannon keskeytyminen
- Sopimus- ja tuotevastuuriskit
- Projektiiliiiketoimintariskit
- Rakentamisen tuotteet -liiketoiminnan kannattava kasvu
- Henkilövahingot

Liiketoiminnan tulosta vaarantavat ulkoiset riskit, joiden syntyyn voidaan vaikuttaa rajallisesti

- Teräsräaka-aineiden ja kriittisten palveluiden saatavuus ja hinnat
- Sääntelyn aiheuttamat kustannukset
- Rahoitusriskit
- Työmarkkinahäiriöt
- Venäjän liiketoiminnan riskit

hin, joilla on useita tuotantoyksiköitä ja jotka voivat optimoida tuotantoaan yksiköiden välillä. Riskeihin varaudutaan parantamalla kustannustehokkuutta ja mukauttamalla kustannuksia vastaamaan liiketoimintavolyymeja. Kotimarkkinoilla varmistetaan markkina-asemaa ja kehitetään asiakaskoh- taista palvelua ja asiakastuntemusta sekä parannetaan edelleen toimitus- täsmällisyyttä, joustavuutta ja laatua.

Erikoisteräsiiketoiminnan nopea kasvattaminen

Ruukin strateginen tavoite on kas- vattaa kannattavaa liiketoimintaa erikoisterästuotteissa ja rakentamisen ratkaisuissa. Erikoisteräsiiketoiminnan kasvattaminen nopeasti ja kannat- tavaksi sisältää tavoitteen päästä mahdollisimman monen asiakkaan ykköstoimittajaksi. Riskeihin varau- dutaan kasvattamalla lisäarvomyy- nin osuutta kokonaismyynnistä sekä kouluttamalla ja ohjaamalla myyjä. Myynnin tulee tuntea asiakkaiden liiketoiminta syvällisesti. Myynnis- sä korostuu keskittyminen sopiviin ja kannattaviin asiakassegmentteihin. Erikoistuotteiden osalta jakelukanavia on kehitettävä, jotta maailmanlaa- juiset toimitukset voidaan hoitaa täs- mällisesti myös lyhyellä toimitusajalla. Kehittyvien markkinoiden myyntiä pyritään lisäämään.

Merkittävä kilpailutilanteen muutos teräsiiketoiminnassa kotimarkkinoilla

Valtaosa yhtiön terästuotteista myy- dään Suomessa ja muissa Pohjois- maissa. Merkittävä muutos kilpailu- tilanteessa päämarkkina-alueilla tai esimerkiksi asiakaskunnan siirtyminen alemman kustannustason maihin saattaa vaikuttaa yhtiön liiketoimin- taan.

Ruukki on varautunut tähän muun muassa kehittämällä erikoisterästuot- teiden kansainvälistä jakeluverkostoa ja varmistamalla markkinaosuuttaan kehittämällä jakelua, toimitusvar- muutta ja asiakaspalvelua Pohjois- maissa. Ruukki keskittyy vahvasti sellaisiin tuotteisiin ja segmentteihin, joissa sen on mahdollista saavuttaa vahva markkina-asema.

Maineriskit

Hyvä, tosiasioihin pohjautuva yri- tyskuva sekä positiiviset mieliku- vat sidosryhmien keskuudessa ovat Ruukille tärkeitä. Yhtiön kohtaamat maineriskit voivat johtua erilaisista kriisitilanteista tai hallitsemattomasta tai negatiivisesta mediajulkisuudesta. Myös yritysvastuullisuuteen voi liittyä maineriskejä. Ruukissa on määritel- ty yhteistyössä henkilöstön kanssa arvot, jotka muodostavat perustan yhtiön toimintatavoille. Maineriskejä

ehkäistään ennakolta myös suoritta- malla kattavasti auditointeja ympä- ristöasioiden ja sosiaalisen vastuun osalta sekä parantamalla työturväl- lisuutta. Mahdollisiin kriisitilanteisiin varaudutaan kriisiviestintäohjeella sekä kouluttautumalla säännöllisesti kriisien hallintaan ja kriisiviestintään.

2. Liiketoiminnan tulosta vaarantavat ulkoiset riskit, joiden syntyyn voidaan vaikuttaa rajallisesti

Teräsräaka-aineiden ja kriittisten palveluiden saatavuus ja hinnat

Rautamalmin, kivihiilen ja terästuot- tannon muiden pääraaka-aineiden hinnat rahteineen määräytyvät maailmanmarkkinoilla, minkä vuoksi niiden kustannus saattaa vaihdella voimakkaasti lyhyelläkin aikavälillä. Pääraaka-aineiden tarjonta on muu- taman suuren toimijan käsissä. Jalos- tusketjun arvosta merkittävä osuus on siirtynyt raaka-aineiden tuottajille. Kiina-vetoinen kulutus nostaa hintoja ja aiheuttaa volatiliiteettia raaka-ai- neiden hinnoissa. Monilla suurilla te- räsyhtiöillä on tai ne ovat hankkimas- sa omia raaka-ainevarantoja. Ruukin toiminta on riippuvaista myös muun muassa jäänmurto- ja kuljetuspalve- luiden saatavuudesta ja hinnasta.

Riskien hallitsemiseksi raaka- aineriskit on kartoitettu huolellises- ti. Hintariskin suojauspolitiikka on tarkennettu. Hankintasopimuksia on solmittu useiden toimittajien kanssa riittävän pitkäksi aikaa. Hinnaltaan kilpailukykyisten raaka-aineiden saatavuus on varmennettu erityi- sesti koskien hiiltä ja rautamalmia. Jäänmurto- ja kuljetuspalvelujen sekä muiden kilpailukykyisten infrastruk- tuuripalvelujen saatavuuden var- mistamiseen kiinnitetään erityistä huomiota.

Sääntelyn aiheuttamat kustan- nukset

Tiukkenevilla ympäristömääräyksillä ja hiilidioksidipäästökaupasta aiheutu- villa lisäkustannuksilla on vaikutusta yhtiön kilpailukykyyn mikäli nämä vaatimukset eivät kohdistu tasapuoli- sesti kaikkiin alan toimijoihin. Erityi- sesti vaikutuksia on Euroopan unio- nissa vuonna 2015 voimaantulevalla

rikkidirektiivillä, joka vaikuttaa rahtikustannuksiin. Ruukissa terästuotannon hiilenkulutus on lähellä prosessitekniestä minimiä ja hiilidioksiditehokkuudella mitattuna globaalisti parhaimpien joukossa. Päästömäärien vähentämiseksi Ruukin terästuotannossa on siirrytty käyttämään rautamalmin sijaan rautapellettejä. Ympäristölainsäädännön muutosten ennakointiin ja aktiiviseen seurantaan on paneuduttu huolellisesti. Kaikilla yhtiön päätuotantopaikoilla toimitaan ISO 14001:2004 -ympäristöjärjestelmän mukaisesti. Sääntelyn lisääntymisen myötä syntyneet uudet liiketoimintamahdollisuudet hyödynnetään kehittämällä energiatehokkaita ratkaisuja, joista esimerkkinä rakennuksiin integroidut aurinko- ja energiapaneelit. Energiatehokas ja kestävä rakentaminen on keskeistä rakennusliiketoiminnan kehittämisesä. Ruukin erikoisteräksiset tarjoavat asiakkaille parempaa energiatehokkuutta esimerkiksi kuljetusvälineiden lisääntyneen hyötykuorman avulla

Rahoitusriskit

Ruukin liiketoiminta on alttiina mm. valuuttakurssivaihteluista aiheutuville riskeille. Liiketoiminnan volatiliiteetti edellyttää riittävien rahoitusreservien ylläpitoa. Heikentynyt kannattavuuskehitys nostaa velkaantumistasetta ja yhdessä liiketoiminnan volatiliiteetin kanssa se voi vaarantaa yhtiön rahoitusasemaa ja nostaa rahoituskustannuksia. Valuutta-, luotto- ja korkoriskit vaikuttavat kassavirtaan ja taseasemaan. Suurien lainojen ja valmiusluottojen uudelleenrahoitusriski eri markkinatilanteissa on olemassa. Kehittyvien maiden valuuttakurssit saattavat vaihdella voimakkaasti ja aiheuttaa arvomuutoksia yhtiön sijoituksille. Valuuttakurssimuutokset aiheuttavat myös tasearvojen alaskirjauksia.

Ruukin rahoitus sekä rahoitus- ja luottoriskien hallinta hoidetaan keskitetysti emoyhtiön rahoitustoiminnossa hallituksen hyväksymän rahoituspolitiikan ja luottopolitiikan mukaisesti. Valuuttariskejä vastaan suojaudutaan johdannaisilla. Likvidi-

teettiriskin hallitsemiseksi yhtiöllä on jatkuvasti käytössään pankkeja sitovia käyttämättömiä luottolimiittejä sekä likvidejä varoja. Ruukin rahoitusreservit ovat riittävällä tasolla ja luottojen maturiteettistruktuuri on tasattu pitkälle aikavälille eri pankkien ja muiden rahoittajien kanssa. Kehittyvien markkinoiden osuuden kasvassa myös vastapuoliriskien voidaan olettaa kasvavan. Ruukin asiakasluottoriskejä valvotaan kattavasti, ja luottotappioiden määrä liikevaihtoon verrattuna on ollut viimeksi kuluneiden vuosien aikana varsin vähäinen. Konsernin valuutta-, korko-, hyödykehinta-, likviditeetti- ja luottoriskit on esitelty yksityiskohtaisesti tilinpäätöksen liitetiedoissa.

Työmarkkinahäiriöt

Toimitustäsmällisyys on yhä tärkeämpi tekijä, ja toimitushäiriöillä on siten kasvavat taloudelliset vaikutukset. Työmarkkinahäiriöt, erityisesti laittomat lakot, ovat yksi merkittävä syy toimitushäiriöihin. Niitä ehkäistään ennakolta parantamalla esimiestyötä ja johtamista. Päätöksentekomekanismeja selkeytetään ja työnjohdon roolia ja osaamista vahvistetaan. Häiriöiden varalle tehdään varautumissuunnitelmia. Toimitustäsmällisyyden jatkuva parantaminen on koko henkilöstölle asetettu tavoite.

Venäjän liiketoiminnan riskit

Ruukin Venäjän liiketoiminnan riskit liittyvät makrotalouden kysymyksiin kuten siihen, että Venäjän talous rakentuu paljolti energiatulojen varaan. Riippuvuus energian hinnasta voi lisätä liiketoimintaympäristön nopeita muutoksia Venäjällä. Riskejä hallitaan noudattamalla varovaisuutta liiketoiminnan kasvattamisella ja Ruukin Venäjä-position aktiivisella seurannalla. Tarkkuus yhteistyökumppaneiden valinnassa, hyvät viranomais-suhteet ja tinkimätön Ruukin Code of conductin noudattaminen ovat myös kriittisiä menestystekijöitä.

3. Konsernin toimintoja uhkaavat sisäiset ja ulkoiset riskit, joiden syntyyn voidaan vaikuttaa merkittävästi

Merkittävä tuotannon keskeytyminen

Yhtiön omassa terästuotannossa, erityisesti sen alkupäässä on suuri keskeytysriski. Terästehtaan riskienhallintaan on sen vuoksi kiinnitetty paljon huomiota. Ruukin muut tuotantolaitokset ovat selvästi pienempiä yksittäisiä riskejä. Nykyaikainen ja järjestelmällinen ennakointi kunnossapito sekä prosessien ja järjestelmien uusiminen ovat keskeinen osa riskienhallintaa, ja niiden avulla voidaan estää tuotantohäiriöiden syntyä. Riskiä vähennetään myös luomalla yhteisiä menettelytapoja toimittajien ja muiden yhteistyökumppaneiden valintaan sekä oman tuotannon välituotteiden laadun varmistamiseen. Liiketoiminnan jatkuvuuden kannalta on olennaista, että riittävä ydinprosessien toimintavalmius varmistetaan joka tilanteessa myös tietoliikenneverkkojen, toiminnanohjausjärjestelmän ja kommunikointijärjestelmien osalta. Konsernilla on kattavat omaisuus-, liiketoiminnan keskeytymis- ja kuljetusvakuutusohjelmat.

Sopimus- ja tuotevastuuriskit

Ruukin tuotteiden ja palvelujen ja -lostusasteen noustessa korostuvat vastuu tuotteiden ja palveluiden toimivuudesta sekä asiakkaiden kanssa solmittujen sopimusten sisältö. Erityisesti uusilla markkinoilla toimittaessa tämä on otettava huomioon, samoin kun myydään laajempia kokonaisuuksia. Yhtiö käy läpi omia toimintaprosessejaan laatu- ja tuotevastuuriskien eliminoinnaksi. Suurimpien kauppajen osalta tehdään järjestelmälliset projektikatselmukselut sekä toimitusten alkaessa että niiden kestäessä. Sopimusriskit on kartoitettu kaikissa liiketoiminnoissa ja sopimusosaaminen varmistettu kaikkien merkittävien kauppajien osalta. Laatu- ja tuotevastuuriskien välttämiseksi yhtiöllä on käytössään tuotteissa ja ratkaisuissa riittävät laatu järjestelmät sekä liike-

toiminnan tarpeen mukaan mitoitettut vastuuvakuutukset. Laadun- ja ympäristöhallintaan käytetty toimintajärjestelmä täyttää ISO 9001:2000 ja 14001:2004 -standardien vaatimukset. Konsernilla on kustannustehokas ja kattava vastuuvakuutusohjelma.

Projektiliiketoimintariskit

Ruukin projektiliiketoimintariskit liittyvät rakentamistoimialan sykli-syyteen. Asiakkaat ovat isoja toimijoita, joilla on syvä projektinhallintaosaaminen. Ruukin projektiliiketoiminnalle on tunnusomaista että samaan aikaan käynnissä on useita isoja erillisiä projekteja ja yhden ison projektin viivästyminen voi vaikuttaa koko liiketoiminta-alueen tulokseen. Riskiä hallitaan kehittämällä projektinjohtokompetenssia, lisäämällä sopimusriskienhallintaosaamista sekä projektinhallintamenetelmien edelleen kehittämisellä.

Rakentamisen tuotteet –liiketoiminnan kannattava kasvu

Rakentamisen sykli-syys näkyy myös riskinä, joka uhkaa Ruukin rakentamisen tuotteet –liiketoiminta-alueen kannattavaa kasvua. Mikäli Suomen talous kehittyy heikosti, niin tämä voi vaikuttaa merkittävästi liiketoiminta-alueen tulokseen. Riskiä hallitaan panostamalla markkinointiin, teknologian kehittämiseen sekä lisäarvomyyntiin. Liiketoiminta-alueelle haetaan kasvua myös Suomen ulkopuolelta muista Pohjoismaista sekä Keski-Euroopasta ja Venäjältä. Modulaarisia ratkaisuja pyritään tuomaan kaikkiin liiketoimintamalleihin ja korjausrakentamisen osuutta pyritään kasvattamaan sekä kattoliiketoiminnassa että muissa rakentamisen komponenttiliiketoiminnoissa.

Henkilövahingot

Yhtiön tavoitteena on tapaturmaton ja turvallinen työympäristö. Tavoite saavutetaan noudattamalla yhtenäisiä työturvallisuuden toimintamalleja. Työturvallisuus on integroitu osaksi johtamisjärjestelmää ja jokapäiväistä esimiestyötä. Henkilövahinko-

jen välttämiseksi Ruukki panostaa erityisesti henkilöstön koulutukseen ja toiminnan kattavaan valvontaan. Työympäristön turvallisuutta seurataan jatkuvasti kaikilla toimipaikoilla yhtenäisellä raportointijärjestelmällä ja toimintaprosessilla. Työturvallisuuden haetaan hyviä käytäntöjä vertailemalla toimintaa konsernin sisällä sekä muiden yritysten kanssa.

Vuonna 2013 jatkettiin strategisen ja ennakoivan riskienhallinnan kehittämistä

Ruukki kehittää jatkuvasti kokonaisvaltaista riskienhallintaansa ottamalla huomioon muutokset liiketoimintaympäristössään ja operatiivisessa toiminnassaan. Osana riskienhallinnan kehittämistä kerätään myös sisäistä asiakaspalautetta suoritetuista riskiarvioista.

Vuonna 2013 jatkettiin strategisen ja ennakoivan riskienhallinnan kehittämistä riskienhallinnan koulutuksilla mm. yritysturvallisuuteen ja vakuutuksiin liittyen sekä hyödyntämällä tietojärjestelmäpohjaisia riskiarviointityökaluja. Konsernin vakuutusturvaa parannettiin ja vakuutusmeklarien käyttöä keskitettiin ja tehostettiin. Tässä työssä huomioitiin erityisesti liiketoiminnan laajentuminen uusille markkina-alueille. Riskiarvioiden perusteella havaitut kehittämisen painopistealueet liittyvät esimerkiksi vahinkoriskien osalta palo- ja yritysturvallisuuteen sekä kriisien- ja liiketoiminnan jatkuvuuden hallintaan, jonka tason arvioimiseksi ja kehittämiseksi osallistuttiin myös Huoltovarmuuskeskuksen hankkeisiin ja koulutuksiin.

Riskienhallinnan vastuujako

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, vastuttamiseen sekä kontrolloimiseen.
Liiketoiminta-alueiden ja tukitoimintojen johtajat	Vastaavat omaan alueeseensa liittyvien riskien tunnistamisesta ja hallinnasta sekä riskienhallinnan kehitystoimenpiteiden toteutuksesta ja raportoinnista.
Konsernin riskienhallintapäällikkö	Vastaa liiketoiminta-alueiden ja muiden toimintojen tukemisesta riskienhallinnassa ja riskienhallinnan kehittämisestä sekä riski-informaation ylläpidosta.
Sisäinen tarkastus	Vastaa liiketoiminta-alueiden ja muiden toimintojen tukemisesta riskienhallinnassa ja riskienhallinnan kehittämisestä sekä riski-informaation ylläpidosta.
Jokainen työntekijä	Vastaa omaan työhönsä liittyvien ja muutoin havaitsemiensa riskien tunnistamisesta, arvioinnista ja raportoisesta esimiehelle.



Sijoittajasuhteet

Rautaruukin sijoittajasuhdetoiminnan tehtävänä on antaa pääomamarkkinoille tietoa yhtiön tapahtumista ja taloudellisesta kehityksestä. Keskeisiä periaatteita ovat johdonmukainen, riittävä ja tasapuolinen tiedottaminen samanaikaisesti kaikille sijoittajille sekä rehellisyys, avoimuus ja hyvä palvelu.

Sijoittajasuhteista ja -viestinnästä vastaa Rautaruukin sijoittajasuhdetoiminto. Myös konsernin ylin johto osallistuu toimintaan tapaamalla säännöllisesti pääomamarkkinoiden edustajia.

Rautaruukin sijoittajaviestinän ensisijainen kanava on yhtiön internet-sivusto. Sijoittajatieto sivuilla on saatavilla suomeksi (<http://www.ruukki.fi/Sijoittajat>) ja englanniksi (<http://www.ruukki.com/Investors>). Sivuston tavoitteena on tarjota ajantasaista tietoa yhtiön tapahtumista ja taloudellisesta kehityksestä Rautaruukin osakkeen arvon määrittämiseksi. Sivustolta löytyy kattavasti tietoa Rautaruukista sijoituskohteena,

Rautaruukin osakkeen kurssikehityksestä ja kaupankäynnistä, osakkeenomistajista sekä taloudellista tietoa yhtiöstä. Sivustolla on myös arkisto, jossa on saatavilla yhtiön julkaisemat tiedotteet, vuosikertomukset, osavuositarkastukset sekä sijoittajaesitykset.

Yhtiö julkistaa vuosikertomuksensa, osavuositarkastuksensa ja muut pörssitiedotteensa suomeksi ja englanniksi.

Yhtiökokous

Rautaruukki Oyj:n yhtiökokous pidetään tiistaina 18.3.2014 klo 13.00 alkaen Helsingin Messukeskuksessa osoitteessa Messuaukio 1, 00520 Helsinki. Yhtiökokouksen kieli on suomi. Tarkemmat tiedot yhtiökokoukseen ilmoittautumisesta löytyvät yhtiökokouskutsusta, www.ruukki.fi > Sijoittajat > Hallinnointi > Yhtiökokous 2014.

Osingonmaksu

Yhtiön tavoitteena on jakaa 40–60 % tilikauden tuloksesta osinkona. Tavoitteena on tasaisesti kasvava osinko, jota määriteltäessä huomioidaan liiketoiminnan kasvun vaatimukset.

Hallitus esittää varsinaiselle yhtiökokoukselle, että 31.12.2013 päättyneeltä tilikaudelta ei makseta osinkoa.

> [Lue lisää Sijoittajat-sivuilta](#)

> [Lue lisää Yhtiökokous-sivuilta](#)

Tärkeitä päivämääriä liittyen yhtiökokoukseen

6.3.2014 Yhtiökokouksen täsmäytyspäivä
13.3.2014 Yhtiökokoukseen ilmoittautuminen päättyy
18.3.2014 Yhtiökokous

Osakkeen perustiedot

Listaus: NASDAQ OMX Helsinki
Listautumispäivämäärä: 20.10.1989
Kaupankäyntivaluutta: euro
Toimialaluokka: perusteollisuus
Markkina-arvoryhmä: keskisuuret
yhtiöt
Kaupankäyntitunnus: RTRKS
ISIN-koodi: F0009003552
Pörssierä: 1 kpl
Reuters-tunnus: RTRKS.HE
Bloomberg-tunnus: RTRKS FH

Yhtiötä seuraavat analyytikot

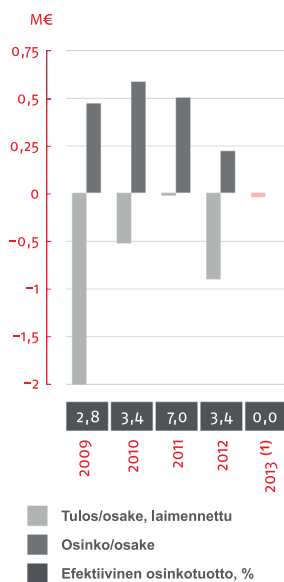
Rautaruukin tietojen mukaan ainakin alla mainitut rahoituslaitokset ovat seuranneet yhtiön kehitystä kuluneen tilikauden aikana.

Rautaruukkia seuraavat rahoituslaitokset:

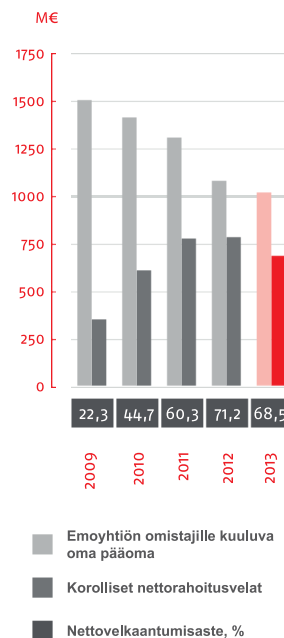
ABG Sundal Collier
Bank of America – Merrill Lynch
CA Cheuvreux
Carnegie Investment Bank
Danske Markets
Deutsche Bank
DnB NOR
Evli Bank
Exane BNP Paribas
Goldman Sachs
Handelsbanken Capital Markets
Inderes Oy
Morgan Stanley
Nordea Markets
Pohjola Bank
SEB Enskilda

Rautaruukkia seuraavien analyytikoiden yhteystiedot ovat saatavilla yhtiön internetsivuilla osoitteessa www.ruukki.fi/Sijoittajat/Tietoja-osakkeesta/Analyytikot. Analyytikoiden konsensus-ennusteet ovat luettavissa osoitteessa www.ruukki.fi/Sijoittajat/Osaketykalut/Konsensusennusteet.

Tulos ja osinko per osake



Oma pääoma ja nettovelkaantumisaste



Yhteystiedot

Rautaruukki Oyj
Suolakivenkatu 1
PL 138
00811 Helsinki
Puh. +358 20 5911
Fax +358 20 592 9088
Y-tunnus 0113276-9

Johtaja, sijoittajasuhteet
Timo Pirskanen
Puh. 020 593 9009

Sijoittajasuhdepäällikkö
Liisa-Maija Seppänen
Puh. 020 593 9232

Sähköpostimme ovat muotoa
etunimi.sukunimi@ruukki.com
Sijoittajasuhteiden sähköposti on
ir@ruukki.com

SUURIMMAT OSAKKEENOMISTAJAT

Vuonna 2013 Rautaruukin suomalainen omistuspohja kasvoi. Osakkeenomistajien lukumäärä laski hieman edellisvuodesta ja vuoden lopussa osakkeenomistajia oli 47 031 (49 549). Ulkomaisten ja hallintarekisteröityjen omistajien osuus vuoden lopussa oli 12,8 (14,7) prosenttia.

Rautaruukki Oyj:n suurimmat osakkeenomistajat 31.12.2013			
		Osakemäärä	%-osuus osakkeista
1	Solidium Oy*	55 656 599	39,67
2	Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	4 295 489	3,06
3	Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma	3 514 322	2,51
4	OP – rahastot	3 315 952	2,36
5	Nordea – rahastot	2 088 155	1,49
6	Valtion Eläkerahasto	1 855 000	1,32
7	Rautaruukki Oyj	1 396 152	1,00
8	SEB Gyllenberg – Rahastot	1 337 634	0,95
9	E & K Rannila Oy	910 000	0,65
10	Rumtec Holding Oy	910 000	0,65
11	Odin – Rahastot	661 190	0,47
12	Sijoitusrahasto Taaleritehdas Arvo Markka Osake	600 000	0,43
13	Rautaruukin Henkilöstörahasto HR	600 000	0,43
14	Keskinäinen vakuutusyhtiö Eläke-Fennia	596 200	0,42
15	Nordea Henkivakuutus Suomi Oy	372 000	0,27
16	Veikko Laine Oy	335 000	0,24
17	Oy Ingman Finance Ab	330 000	0,24
18	Norvestia Oyj	300 766	0,21
19	Toivonen Antero	300 000	0,21
20	Mandatum Life	277 811	0,20

*Solidium Oy on Suomen valtion kokonaan omistama

OSAKKEEN KURSSIKEHITYS JA VAIHTO

Rautaruukki Oyj:n osakkeiden (RTRKS) pääasiallinen kauppapaikka on NASDAQ OMX Helsinki.

Rautaruukin osakkeen kurssi nousi vuoden 2013 aikana 13 %. Vuoden ensimmäisen kaupankäyntipäivän avauskurssi oli 5,96 euroa. Osakkeen korkein noteeraus oli 6,81 euroa lokakuussa ja alin 4,35 euroa kesäkuussa. Osakkeen vaihdon volyymilla painotettu kes-

kikurssi oli 5,42 euroa (6,54). Vuoden lopussa osakkeen päätöskurssi oli 6,74 euroa (5,96). Osakkeiden markkina-arvo oli vuoden lopussa 946 miljoonaa euroa (836). Rautaruukki Oyj:n osakkeen vaihto NASDAQ OMX Helsingissä vuonna 2013 oli 106 miljoonaa kappaletta (151) ja osakevaihdon arvo 765 miljoonaa euroa (991).

Rautaruukin osakkeella käydään kauppaa NASDAQ OMX Helsingin lisäksi myös monenkeskisillä markkinapaikoilla (MTF). Yhtiön tietojen mukaan Rautaruukin osakkeen vaihto monenkeskisillä markkinapaikoilla vuonna 2013 oli 36 miljoonaa kappaletta (45) ja osakevaihdon arvo 141 miljoonaa euroa (286).

OSAKEKOHTAISET TUNNUSLUVUT

Osakekohtaiset tunnusluvut		2013	2012	2011	2010	2009
Tulos/osake, EPS, perus	€	-0,10	-0,85	-0,07	-0,57	-1,98
- laimennettu	€	-0,10	-0,85	-0,07	-0,57	-1,98
Oma pääoma/osake	€	7,27	7,72	9,19	9,99	10,85
Osinko/osake *	€		0,20	0,50	0,60	0,45
Osinko/tulos *	%		neg.	neg.	neg.	neg.
Hinta/voitto-suhde, P/E	€		neg.	neg.	neg.	neg.
Efektiivinen osinkotuotto *	%		3,4	7,0	3,4	2,8
Osakkeiden vaihdon volyymi	1 000 kpl	106 452	151 014	200 241	182 131	189 371
% osakkeiden määrästä	%	77	109	144	129	136
Osakkeiden vaihdon arvo	€m	765	991	2 280	2 712	2 752
Osakkeen vaihdon volyymilla painotettu keskikurssi	€	5,42	6,54	11,23	14,48	14,53
Osakkeen alin kurssi vuoden aikana	€	4,35	4,60	5,91	11,62	11,06
Osakkeen ylin kurssi vuoden aikana	€	6,81	9,49	18,77	17,78	18,14
Vuoden pääroskurssi	€	6,74	5,96	7,12	17,51	16,14
Osakekannan markkina-arvo 31.12.	€m	946	836	998	2 456	2 264
Osakkeiden osakeantioikaistu keskimäärä	1 000 kpl	138 892	138 884	138 862	138 864	138 846
- laimennettu	1 000 kpl	138 934	138 930	138 907	138 864	138 846
Osakkeiden osakeantioikaistu määrä 31.12.	1 000 kpl	140 285	140 285	140 285	140 285	140 285
- ilman omia osakkeita	1 000 kpl	138 889	138 893	138 862	138 862	138 864
- laimennettu	1 000 kpl	138 934	138 930	138 907	138 862	138 864

1) Kaikki osakkeen kaupankäyntitietoja koskevat ja niistä johdetut tunnusluvut on laskettu perustuen tietoihin kaupankäynnistä NASDAQ OMX Helsingissä. Rautaruukin osakkeella käydään kauppaa NASDAQ OMX Helsingin lisäksi myös niin sanotuilla monenkeskisillä.

*Hallitus esittää, ettei vuodelta 2013 jaeta osinkoa

TALOUDellinen TIEDOTTAMINEN 2014

Tilinpäätöstiedote 2013: perjantaina 14.2.2014

Vuosikertomus 2013: torstaina 20.2.2013

Osavuositarkastus 1-3/2014: torstaina 24.4.2014

Osavuositarkastus 1-6/2014: torstaina 7.8.2014

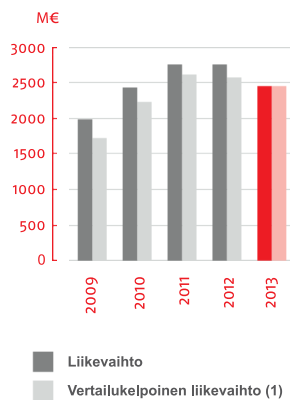
Osavuositarkastus 1-9/2014: torstaina 30.10.2014

Osavuositarkastukset sekä niihin liittyvät esitysaineistot ovat luettavissa Ruukin internetsivuilla osiossa www.ruukki.fi > Sijoittajat.

Hiljainen jakso

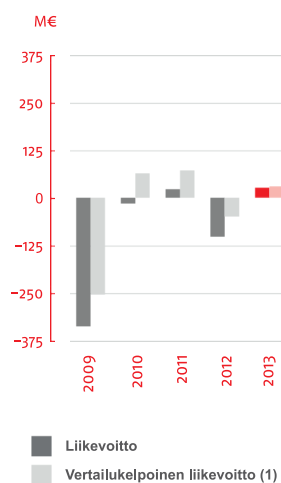
Rautaruukki noudattaa 21 vuorokauden hiljainen jakso -periaatetta ennen tulosjulkistuksia. Tänä aikana yhtiö ei tapaa pääomamarkkinoiden edustajia eikä kommentoi kuluvan neljänneksen eikä raportoitamattoman kauden tuloskehitykseen liittyviä asioita.

Liikevaihto



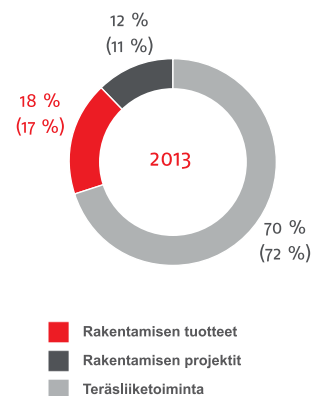
(1) Vertailukelpoisista luvuista on poistettu myyty Mo i Ranan yksikkö, Kalajoen yksikkö sekä myyty Engineering-liiketoiminta.

Liikevoitto

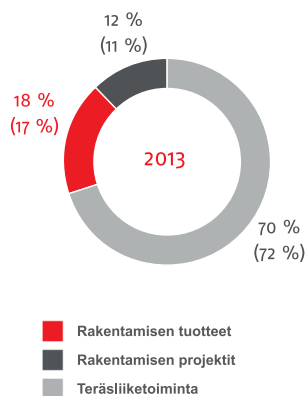


(1) Vertailukelpoisista luvuista on poistettu myyty Mo i Ranan yksikkö, Kalajoen yksikkö, myyty Engineering-liiketoiminta, USD-johdannaisten realisoitumattomat kurssivoitot ja -tappiot (2009-2010) sekä kertaluonteiset erät.

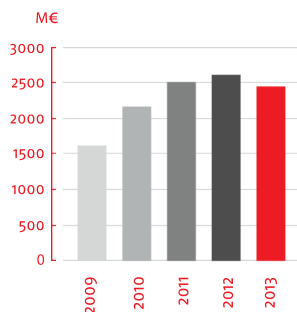
Osuus konsernin vertailukelpoisesta liikevaihdosta 2013



Osuus konsernin vertailukelpoisesta liikevaihdosta 2013



Saadut tilaukset (1)



(1) Ilman myytyjen ja lopetettujen liiketoimintojen saatuja tilauksia

**Ruukki provides its customers
with energy-efficient steel
solutions for better living,
working and moving.**



Rautaruukki Oyj, Suolakivenkatu 1, 00810 Helsinki, 020 5911, www.ruukki.fi
Y-tunnus 011 3276-9, ALV nro FI 011 32769, Kotipaikka Helsinki

Copyright© 2014 Rautaruukki Oyj. Kaikki oikeudet pidätetään. Ruukki, Rautaruukki, Living. Working. Moving. ja Ruukin
tuotenimet ovat Rautaruukki Oyj:n tavaramerkkejä tai rekisteröityjä tavaramerkkejä.