

Osavuosisikatsaus 1-9/2006

1.11.2006

RUUKKI

- **Ruukki on valmis kannattavaan kasvuun**
- **Uudet taloudelliset tavoitteet**
- **Liiketoimintaympäristö**
- **Taloudellinen informaatio 1-9/2006**
- **Lähiajan näkymät**
- **Yhteenvedo**

**Ruukki on valmis
kannattavaan kasvuun**

RUUKKI

Asiakastoimialojen kasvupotentiaali

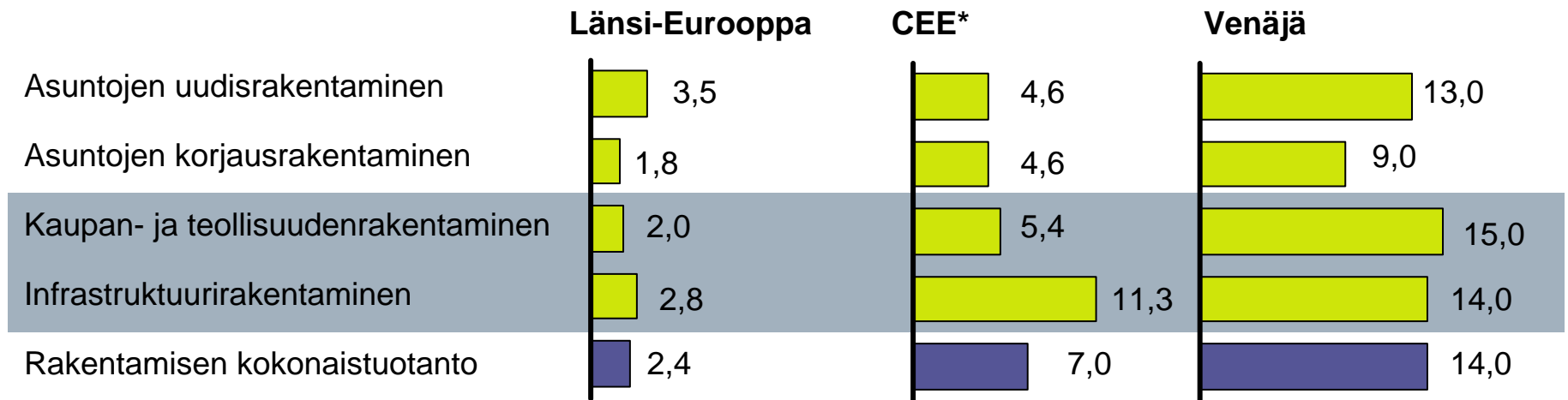




Rakentamisen ratkaisut vahvassa kasvussa itäisessä Keski-Euroopassa, Venäjällä ja Ukrainassa

Vahva kasvu kohdemarkkinoilla

Vuotuinen muutos (% volyymistä)
2006



Ruukin kasvun taustatekijät:

- Rakentamisen kasvu seuraa **BKT:n kasvua**
- **Rakentamisen kasvu** lisää ratkaisujen ja materiaalien kysyntää
- **Teräksen suhteellisen osuuden kasvu verrattaessa kilpaileviin rakennusmateriaaleihin** vaikuttaa myönteisesti Ruukin ratkaisujen kysyntään

* Puola, Tšekin tasavalta, Slovakia, Unkari

Lähteet: Euroconstruct, BuildEcon

Yksinkertaisempi ja lyhyempi rakennusprosessi

Asiakkaiden tarpeet

- Asiakkaiden liiketoiminnan tunteminen
- Vakiokomponenttien hyödyntäminen suunnittelussa
- Materiaalien valmistus ja/tai hankinta
- Kokonaistoimitukset



Laaja valikoima komponentteja:

- perustuksiin
- ulkoseiniin ja julkisivuihin
 - kattoihin
 - runkoihin

Kokonaistoimitus:

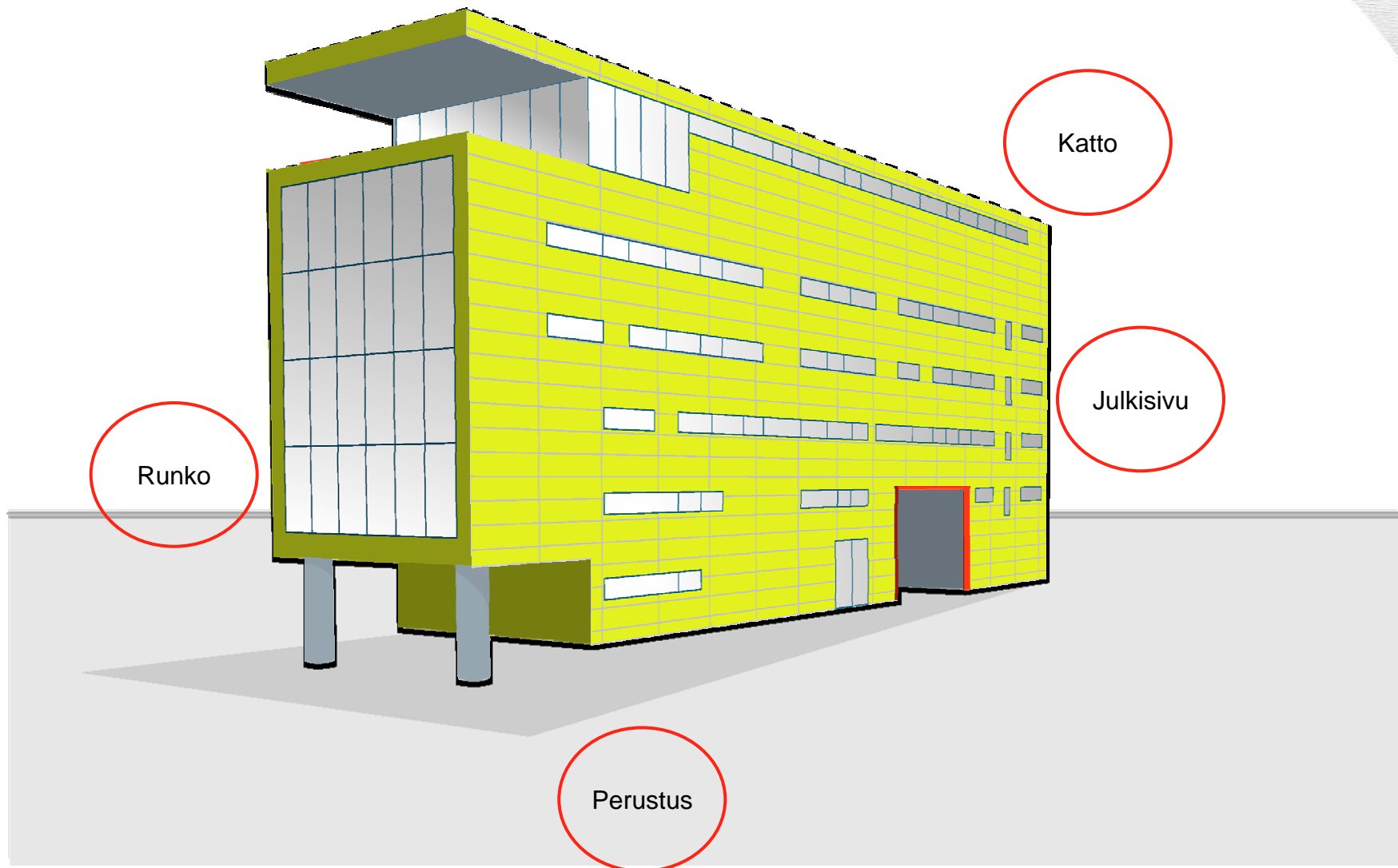
- yksi ja monikerroksiset liikerakennukset
 - meluesteet

Asiakashyöty:

- Vähemmän osapuolia, vähemmän riskejä
- Teollinen valmistusprosessi nopeuttaa rakentamista ja parantaa laatua

RUUKKI

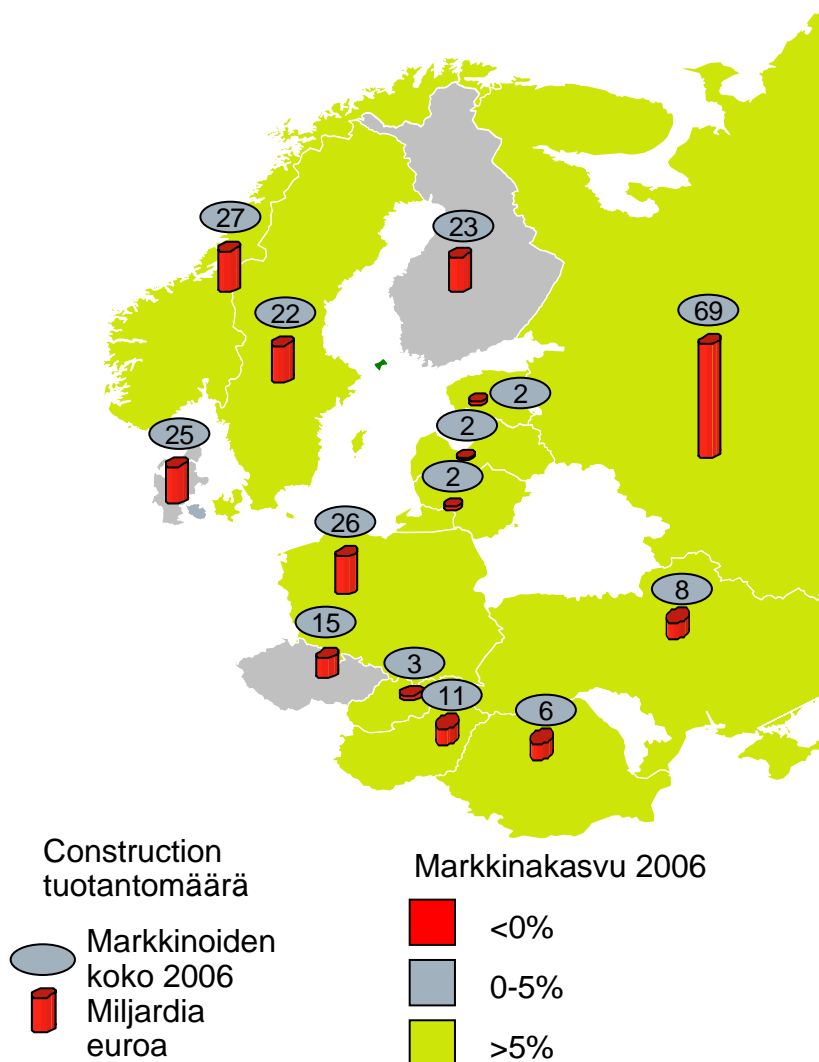
Valmiit liikerakennukset



Ruukin kohdemarkkinat ~10 miljardia euroa

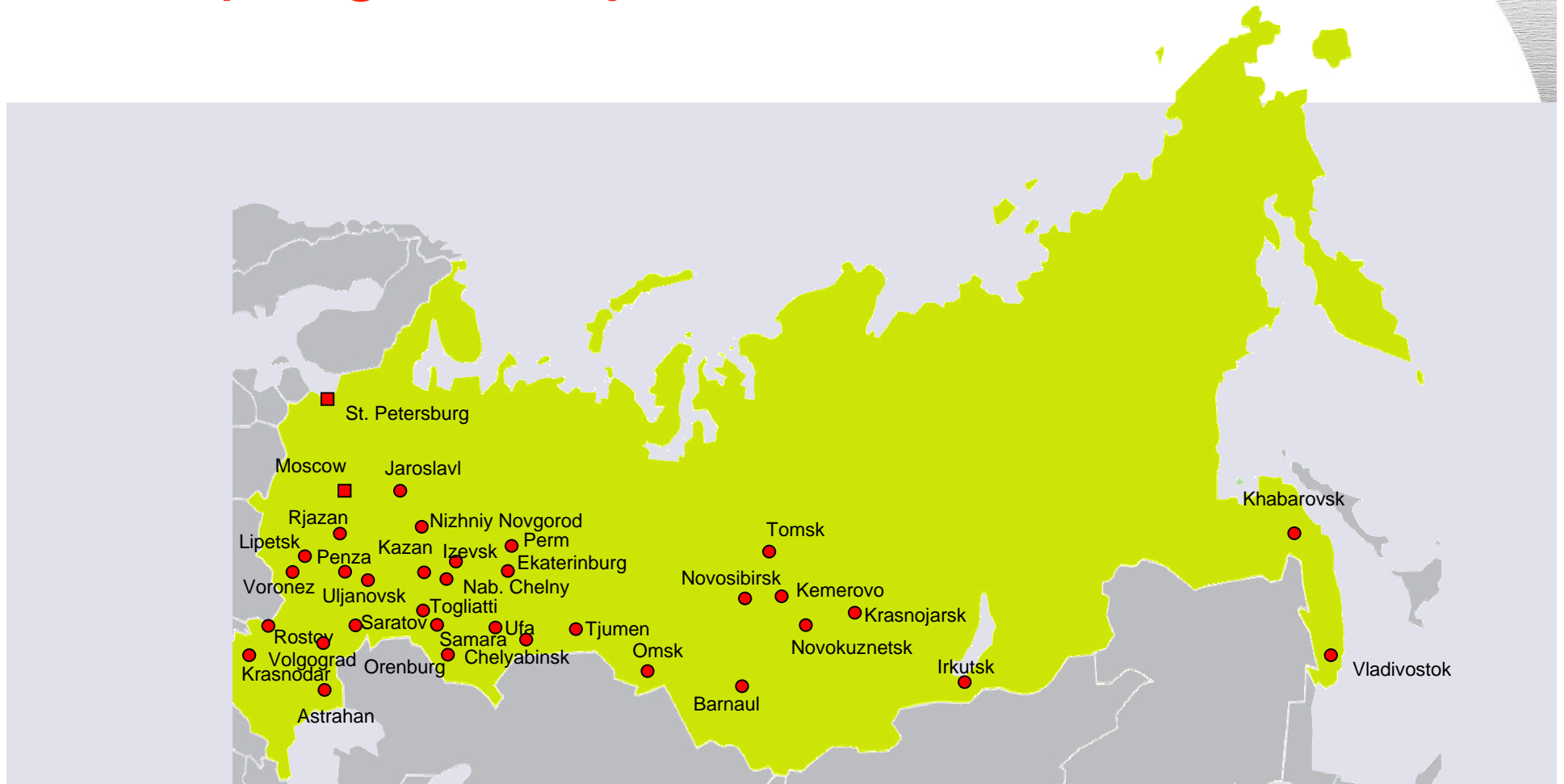
Markkinoiden koko ja kasvu 2006

- Ruukin tuotteiden ja ratkaisujen markkinat ovat **10 miljardia euroa**
- Ruukin päämarkkinoilla keskimääräinen **markkinakasvu on 7 %**
- Markkinoiden kasvu on verrattavissa **Ruukki Construction** vuosimyyntin määrään
- Kasvu on voimakkainta **itäisessä Keski-Euroopassa, Venäjällä ja Ukrainassa**



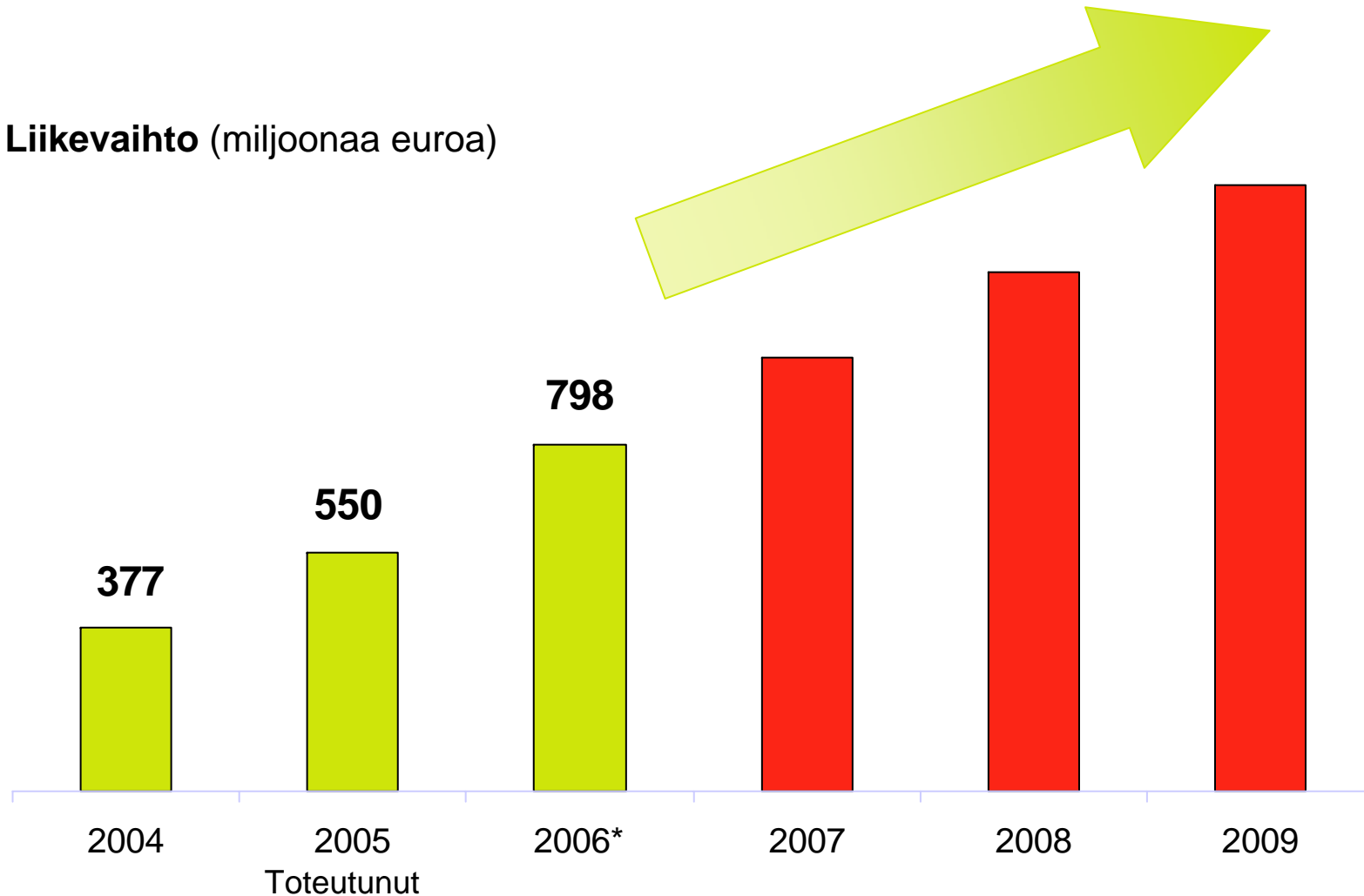
Lähteet: Euroconstruct, BuildEcon, VTT

Yli puolen miljoonan asukkaan kaupungit Venäjällä



Ruukki Construction: Vahvan organisen kasvun odotetaan jatkuvan

Liikevaihto (miljoonaa euroa)



*Neljän edellisen vuosineljänneksen summa, sisältää PPTH:n, Steelmontin ja Ventallin pro format

Järjestelmällä lisäarvoa konepajateollisuudelle



Konepajateollisuuden liiketoiminta-alueet

Nosto- ja kuljetusvälineteollisuus



- Nosturit ja materiaalinkäsittely
- Maanrakennus- ja kaivoskoneet
- Metsäkoneet
- Maatalouskoneet

Järjestelmät

Komponentit

Osat

Standardi- ja erikoisterästuotteet

Paperi- ja puunjalostus, Energia



Komponentit

Osat

Standardi- ja erikoisterästuotteet

Meriteollisuus



Komponentit

Osat

Standardi- ja erikoisterästuotteet

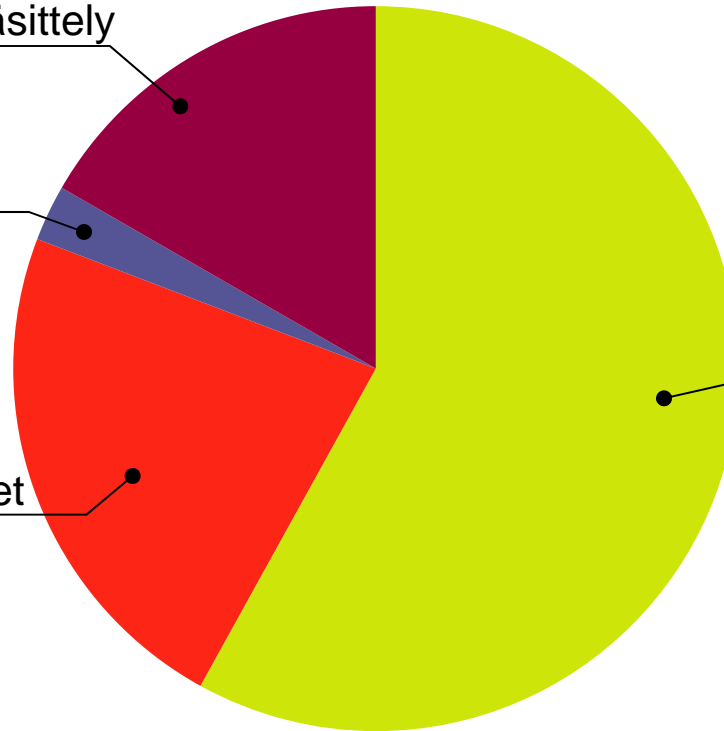
Ruukin kasvupotentiaali nosto- ja kuljetusvälineteollisuudessa ~ 5 miljardia euroa

Nosturit ja materiaalinkäsittely
arvioitu kasvu ~5 %

Metsäkoneet
arvioitu kasvu
~6 %

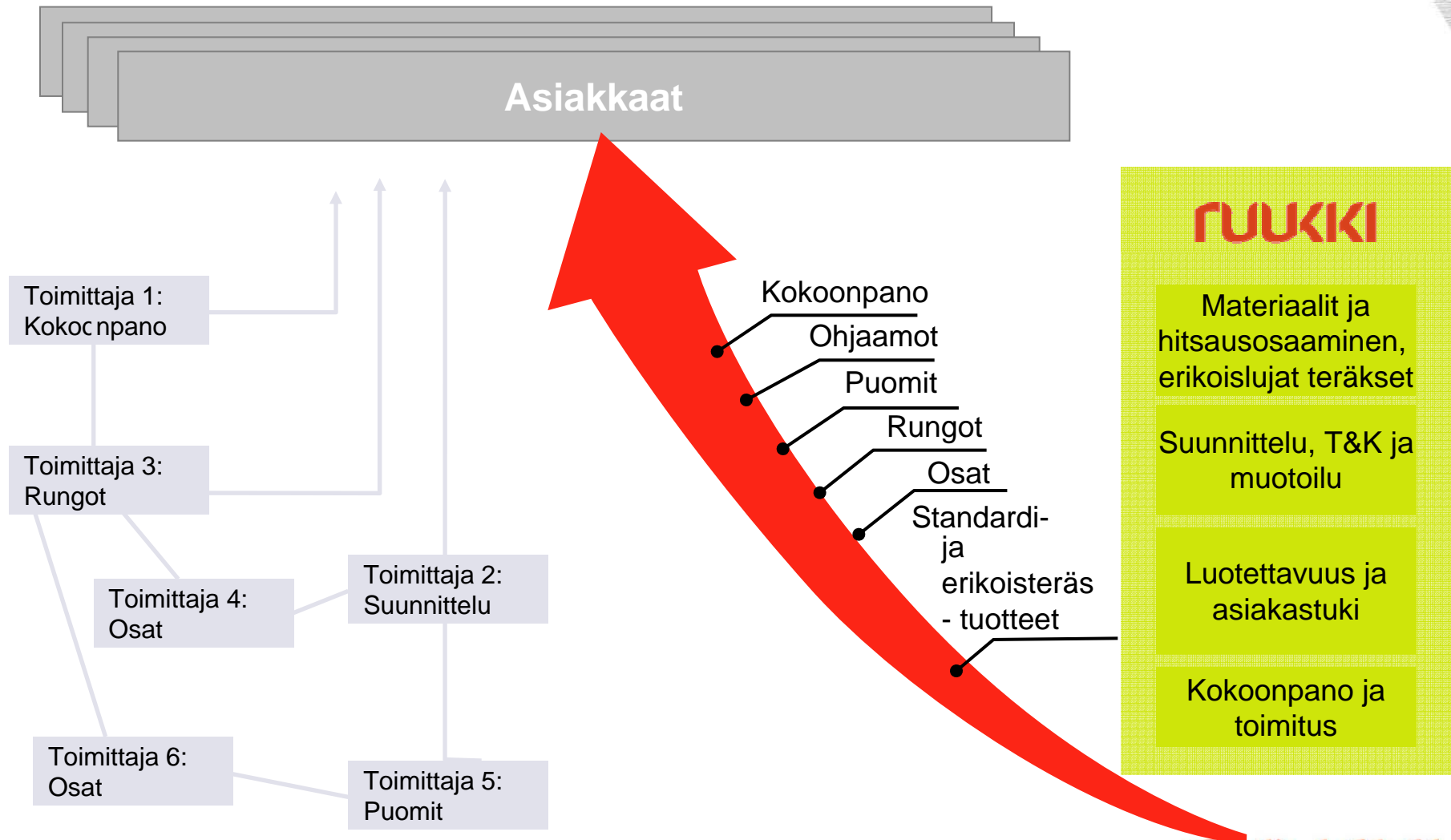
Maatalouskoneet
arvioitu kasvu
~4 %

Maanrakennus- ja kaivoskoneet
arvioitu kasvu ~2 %

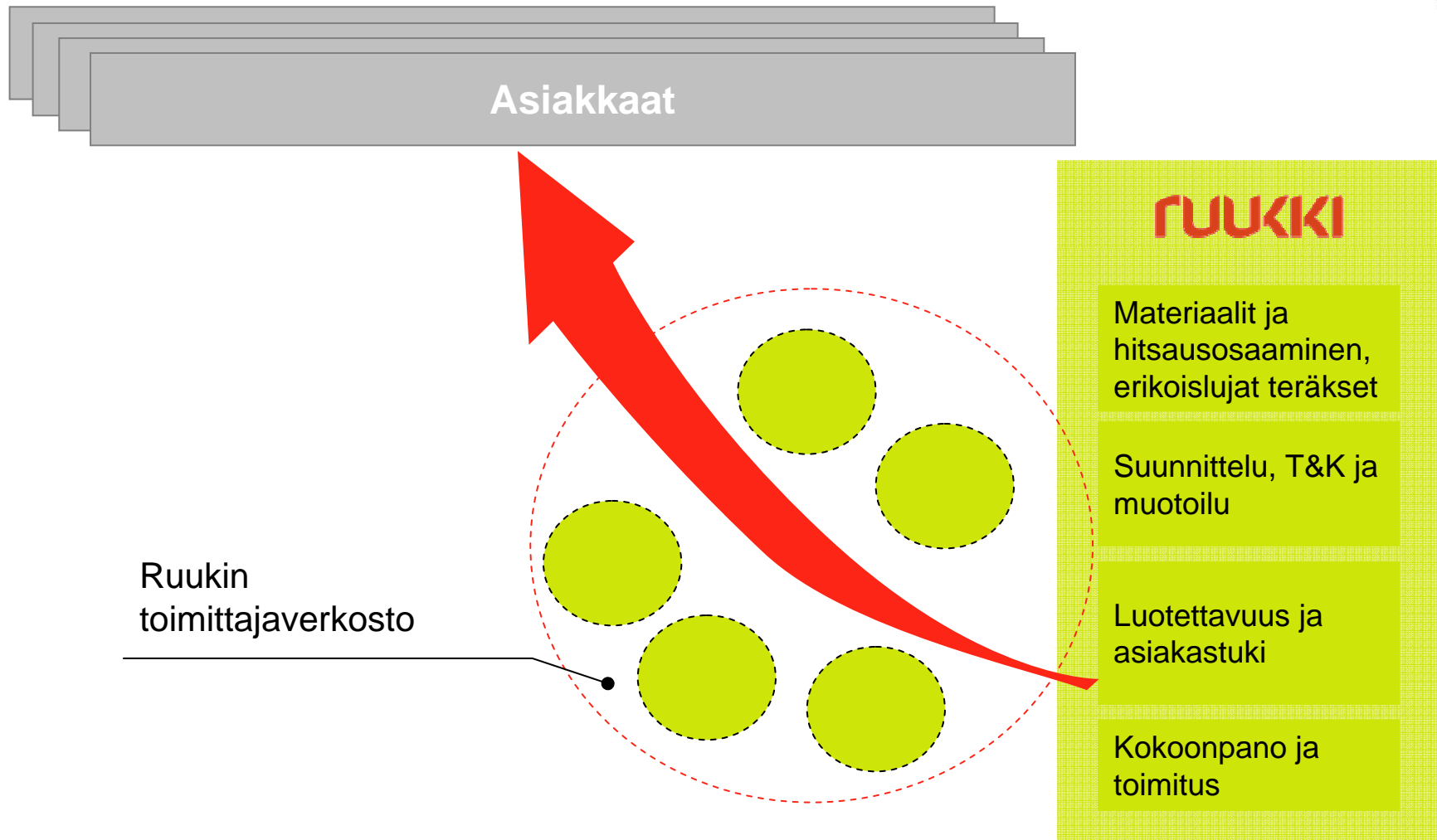


- Vuosittainen markkinakasvu arviolta ~ **4,0** %.
- Nykyiset **erikoislujien terästen markkinat** arviolta **800 miljoonaa euroa**.

Ruukin kilpailuetu kokonaistoimituksissa



Ruukin toimittajaverkosto



Ruukki on strateginen järjestelmätoimittaja



Palvelut

- osien ja komponenttien hankinta
- muotoilu
- valmistus
- kokoonpano

Enemmän lisäarvoa erikoisteräksillä

Terästeollisuuden muuttuva pelikenttä

Ajurit

Toimialan trendit:

- Konsolidaatio
- Globalisaatio
- Palvelut volyymimarkkinoille

Mahdollisuuksia suurille toimijoille

Päätoimijat Euroopassa

Arcelor Mittal	62,2 mrdEUR	115 mt
Corus	14,8 mrdEUR	18 mt
ThyssenKrupp Steel	14,8 mrdEUR	17 mt

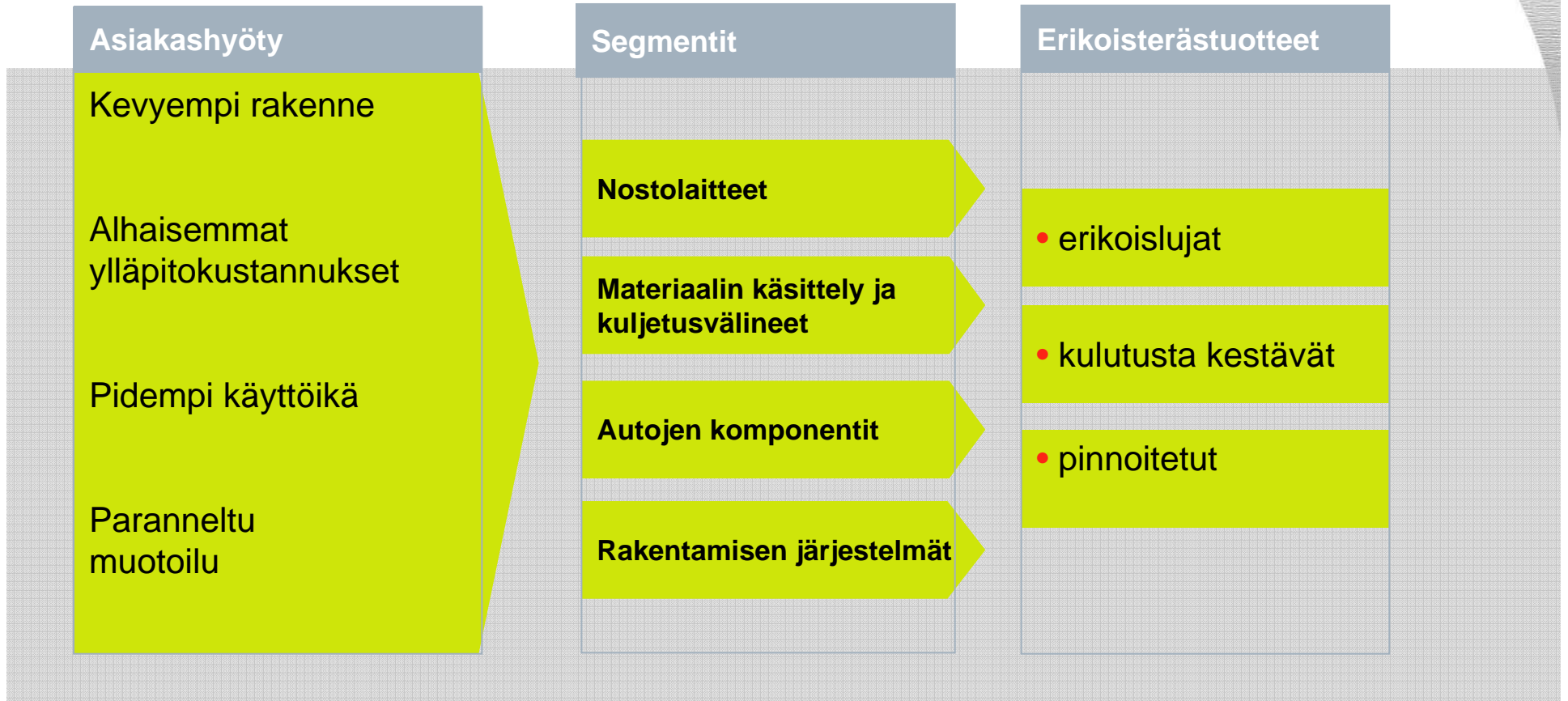
Trendit asiakaskysynnässä:

- Ulkoistaminen
- Erikoistuotteet
- Uudet käyttösovellukset

**Uutta markkina-
potentiaalia**

Voestalpine	6,4 mrdEUR	6,4 mt
Rautaruukki	3,7 mrdEUR	3,8 mt
SSAB	3,0 mrdEUR	4,0 mt

Ruukki Metals: Painopistealueena erikoistuotteet



Esimerkki erikoistuotteiden käytöstä kuljetusvälineissä

Hyvät
työstöomi-
naisuudet
sekä
kestävät
pinnoitteet

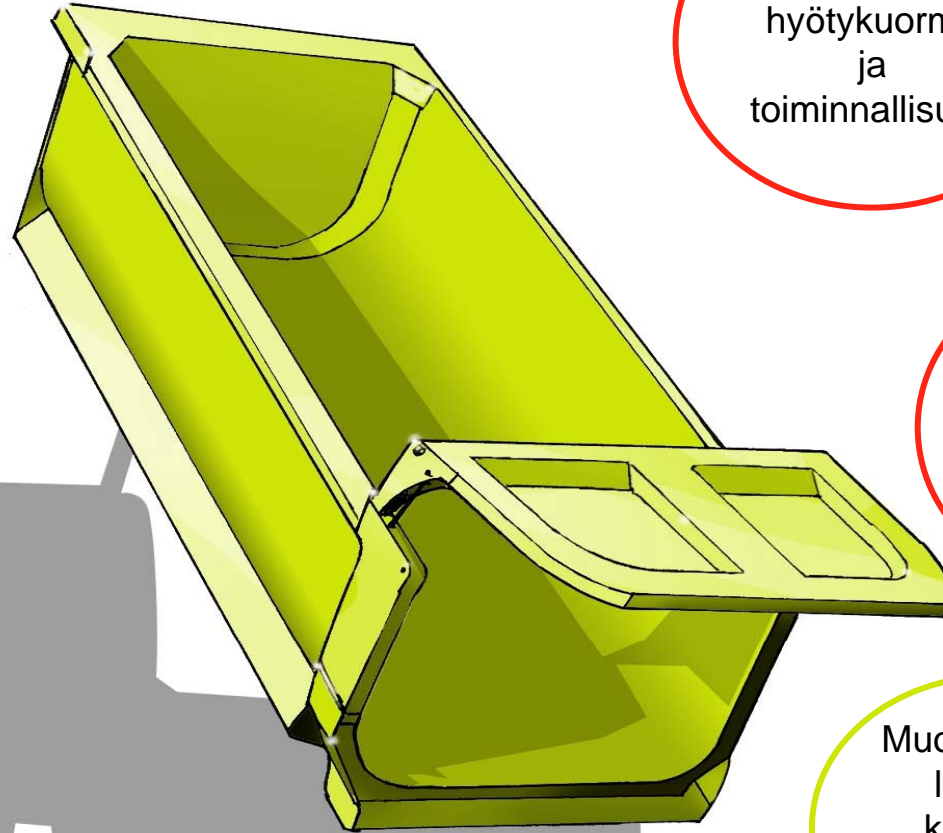
Yksinkertais-
tettu
valmistus-
prosessi

Huolellinen
logistiikka
ja oikea-
aikaiset
toimitukset

Paranneltu
hyötykuorma
ja
toiminnallisuus

Tuotteen
pidempi
elinkaari

Muovattavaa,
lujaa ja
kulumis-
kestävää
terästä



Pietarin palvelukeskuksen laajennus

- Ruukki investoi noin 20 miljoonaa euroa Pietarin palvelukeskuksensa laajentamiseen.
 - Kasvu vaatii vahvaa paikallista läsnäoloa.
- Oikea ajoitus palvelukeskuksen laajentamiselle: Kasvavista markkinoista huolimatta Venäjällä ei ole vartenotettavaa kilpailua palvelukeskustoiminnassa.
- Länsimaiset asiakkaat ovat tottuneet käyttämään materiaalien esikäsittelypalveluita välttääkseen omat investoinnit.
- Palvelukeskukset palvelevat sekä länsimaisia että paikallisia asiakkaita.

Kasvun mahdollisuudet

RUUKKI

Kasvun mahdollisuudet

Construction



- Kasvumahdollisuuksien hyödyntäminen ja **KASVUN NOPEUTTAMINEN** erityisesti Itä-Euroopassa
- Uusien tuotteiden ja palveluiden kehittäminen rakentamisen prosessin teollistamiseksi

Engineering



- Kasvun nopeuttaminen nosto- ja kuljetusvälineteollisuudessa
- **TEHOKKAAN VALMISTUSVERKOSTON** rakentaminen itäiseen Keski-Eurooppaan ja Venäjälle

Metals



- Johtavan markkina-aseman vahvistaminen Pohjoismaissa
- Rakenteellinen muutos standardituotteista **ERIKOISTUOTTEISIIN**

Production

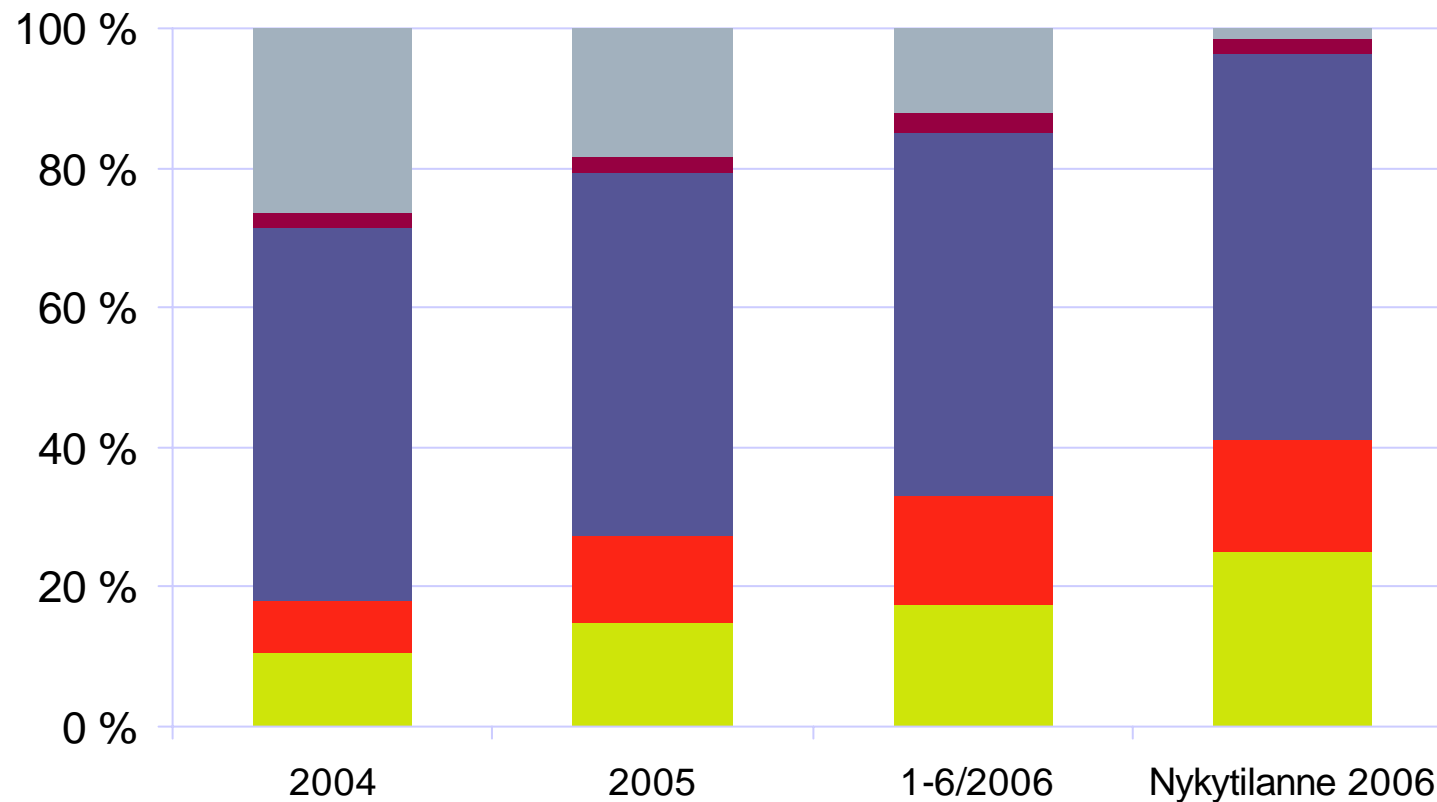


- Joustavuuden ja tehokkuuden kehittäminen **INTEGROIDUN TERÄSTOIMITUSKETJUN** avulla
- Satsaus moderniin teknologiaan kasvattaa kilpailukykyä erikoistuotteissa

Rakenne on muuttunut

Osuus liikevaihdosta

- Construction
- Engineering
- Metals
- Muut
- Pitkät tuotteet



Uudet taloudelliset tavoitteet

RUUKKI

Kasvun ja kestävämmän kannattavuuden taustatekijöitä

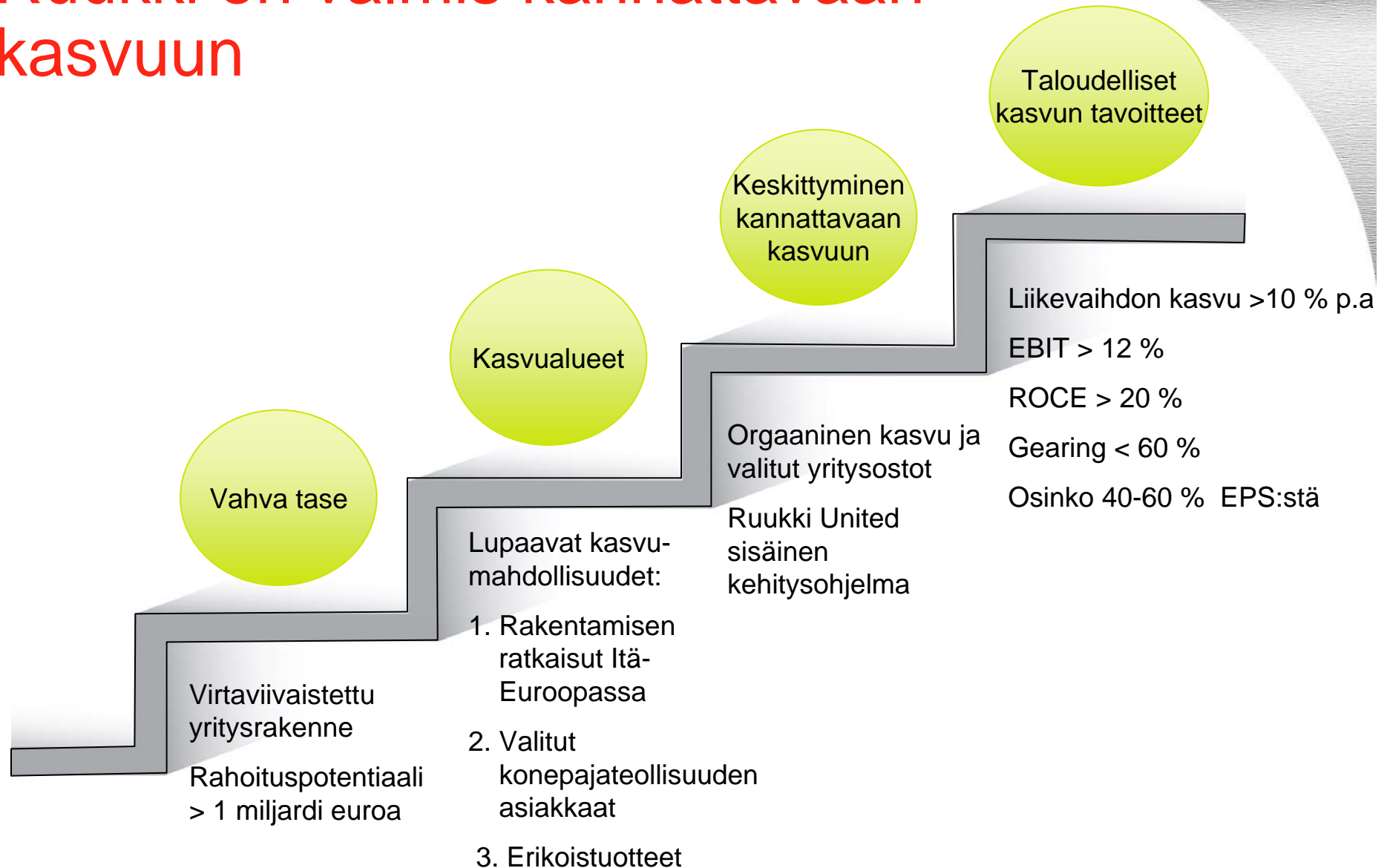
- Kannattamattomista ja ydinliiketoimintaan kuulumattomista toiminnoista luopuminen
 - Fundia (Ovako, pohjoismainen betoniteräsliiketoiminta)
 - kannattamattomat toiminnot Keski-Euroopassa
- Pääliiketoiminta keskittyy korkean kasvun markkinoille
 - lisääntynyt kasvu itäisessä Keski-Euroopassa, Venäjällä ja Ukrainassa
 - hyvä markkinakehitys myös Pohjoismaissa
- Keskittyminen kannattavuuteen volyymien sijaan
- Korkeamman jalostusasteen osien, komponenttien ja järjestelmien kasvava myynti
- Rakenteen yhtenäistäminen tuo kustannustehokkuutta

Uudet taloudelliset tavoitteet ja osinkopolitiikka

	ennen	seuraavat kolme vuotta
Liikevaihdon kasvu		> 10 % p.a.
Liikevoitto % (EBIT)	> 7 %	> 12 %
Sijoitetun pääoman tuotto % ROCE	> 15 %	> 20 %
Nettovelkaantumisaste	< 80 %	< 60 %

Rautaruukin osinkopolitiikka on jakaa 40 % - 60 % tilivuoden tuloksesta osinkona. Tavoitteena on tasaisesti kasvava osinko, jota määriteltäessä huomioidaan liiketoiminnan kasvun vaatimukset.

Ruukki on valmis kannattavaan kasvuun



Liiketoimintaympäristö

RUUKKI

Kysyntä jatkui hyvänä

- Kysyntä konsernin markkina-alueella oli hyvä
 - Hyvä kysyntä ydinmarkkinoilla ja integroitujen järjestelmien toimitukset kasvattivat Constructionin myyntiä
 - Asiakastoimialojen hyvä tilauskanta kasvatti Engineeringin myyntiä
 - Standardi- ja erikoisterästuotteiden kysyntä pysyi hyvänä
- Teräksen keskimääräiset hinnat 1-9/2006 olivat vuoden 2005 tasolla

Taloudellinen informaatio

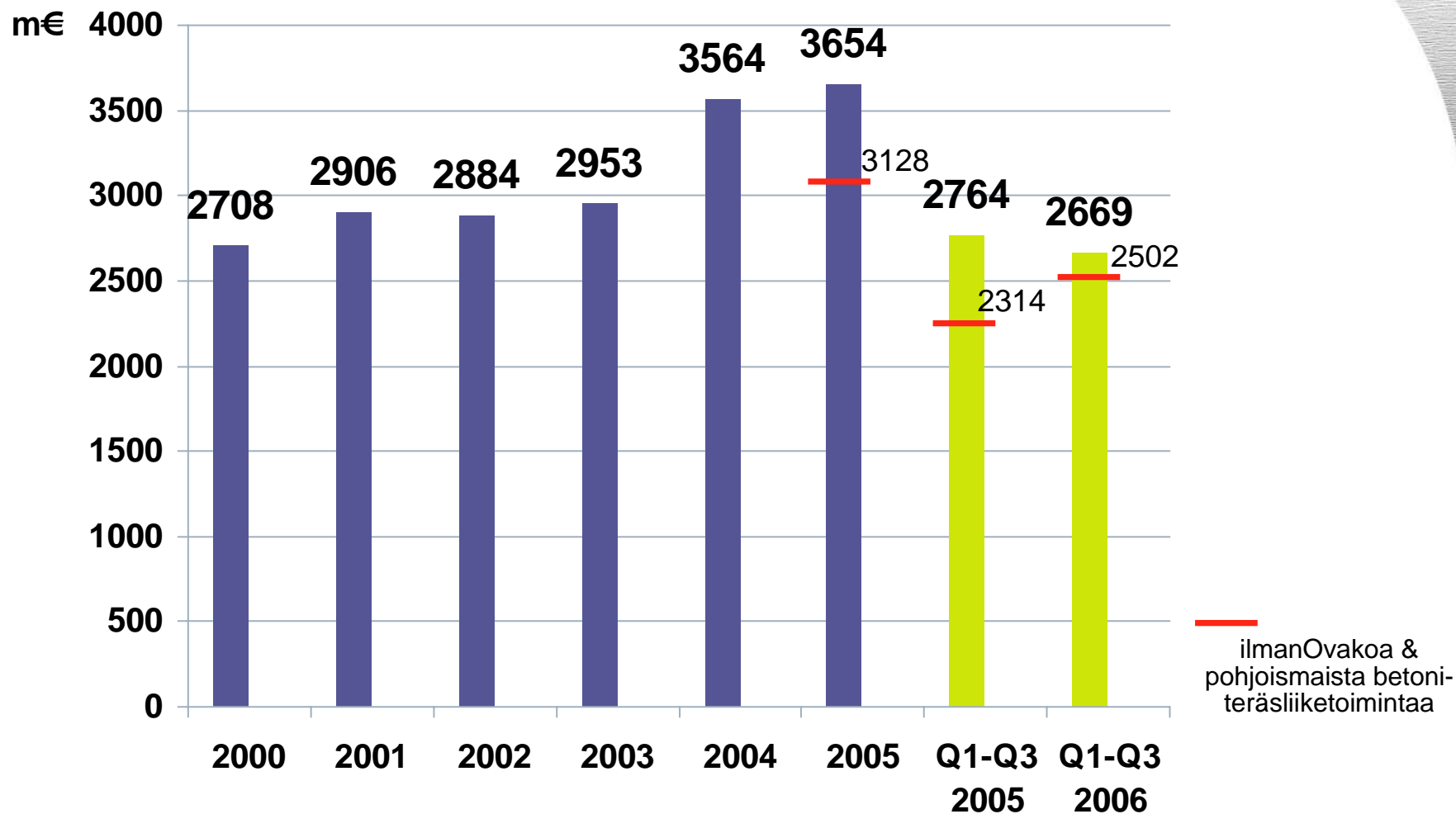
1-9/2006

RUUKKI

Pääkohdat Q3 2006

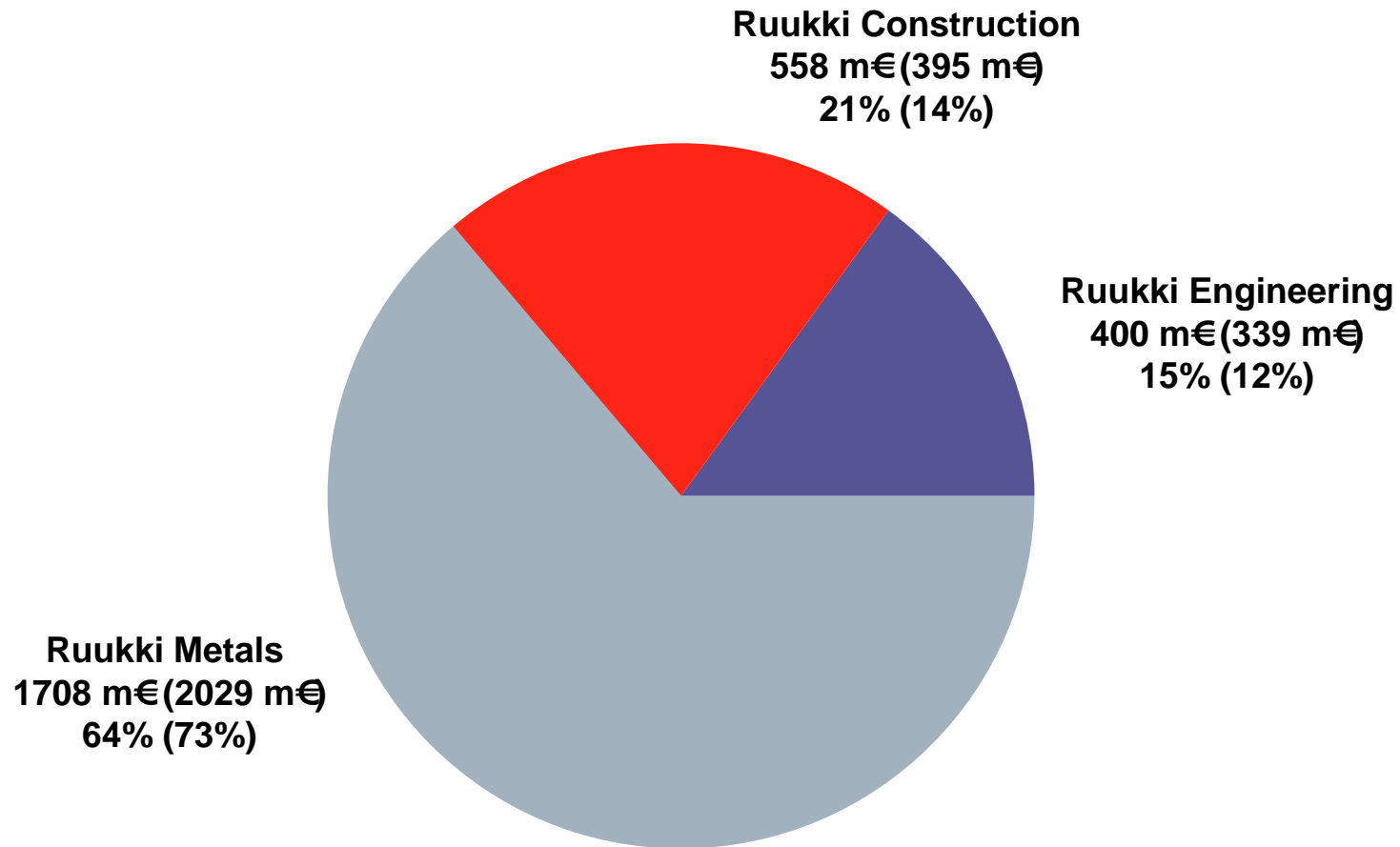
- Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 17 prosenttia kolmannella neljänneksellä 868 miljoonaan euroon (745)
- Liikevaihtoa kasvattivat
 - selvästi korkeammat keskimääräiset myyntihinnat verrattuna Q3/2005
 - tehdyt yritysostot (esim. PPTH, Steel-Mont)
- Vertailukelpoinen liikevoittoprosentti oli 16,2 % (15,0 %)
- Tulos per osake (laimennettu) oli EUR 0,76 (0,61)
- Ratkaisuliiketoimintojen osuus konsernin
 - liikevaihdosta oli 42 % (33 %)
 - liikevoitosta oli 44 % (54 %)
- Pohjoismaisen betoniteräsliiketoiminnan myynti toteutettu

Konsernin liikevaihto

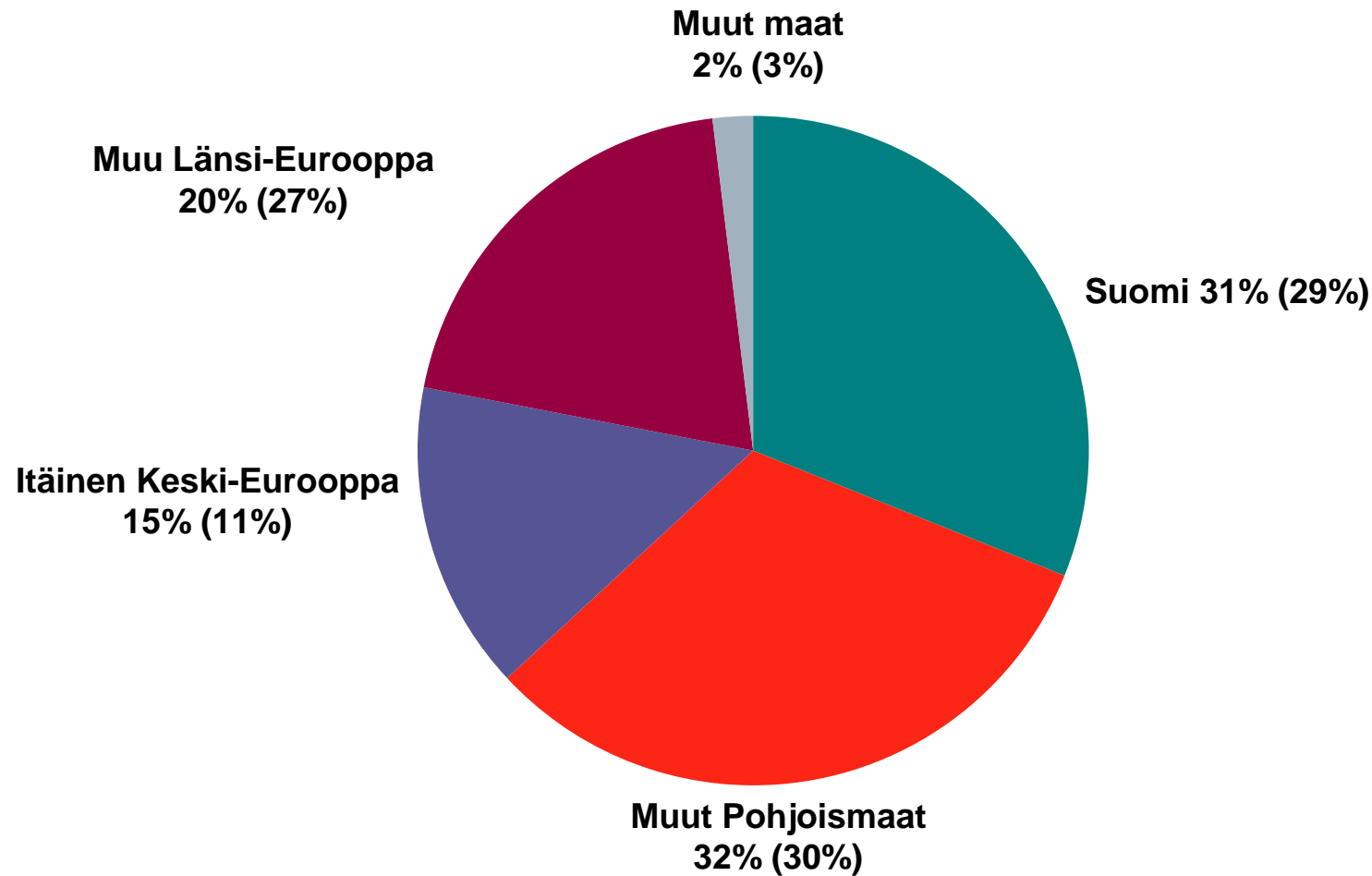


Vuodet 2000 – 2003 FAS:in mukaan ja vuodesta 2004 alkaen IFRS:n mukaan.

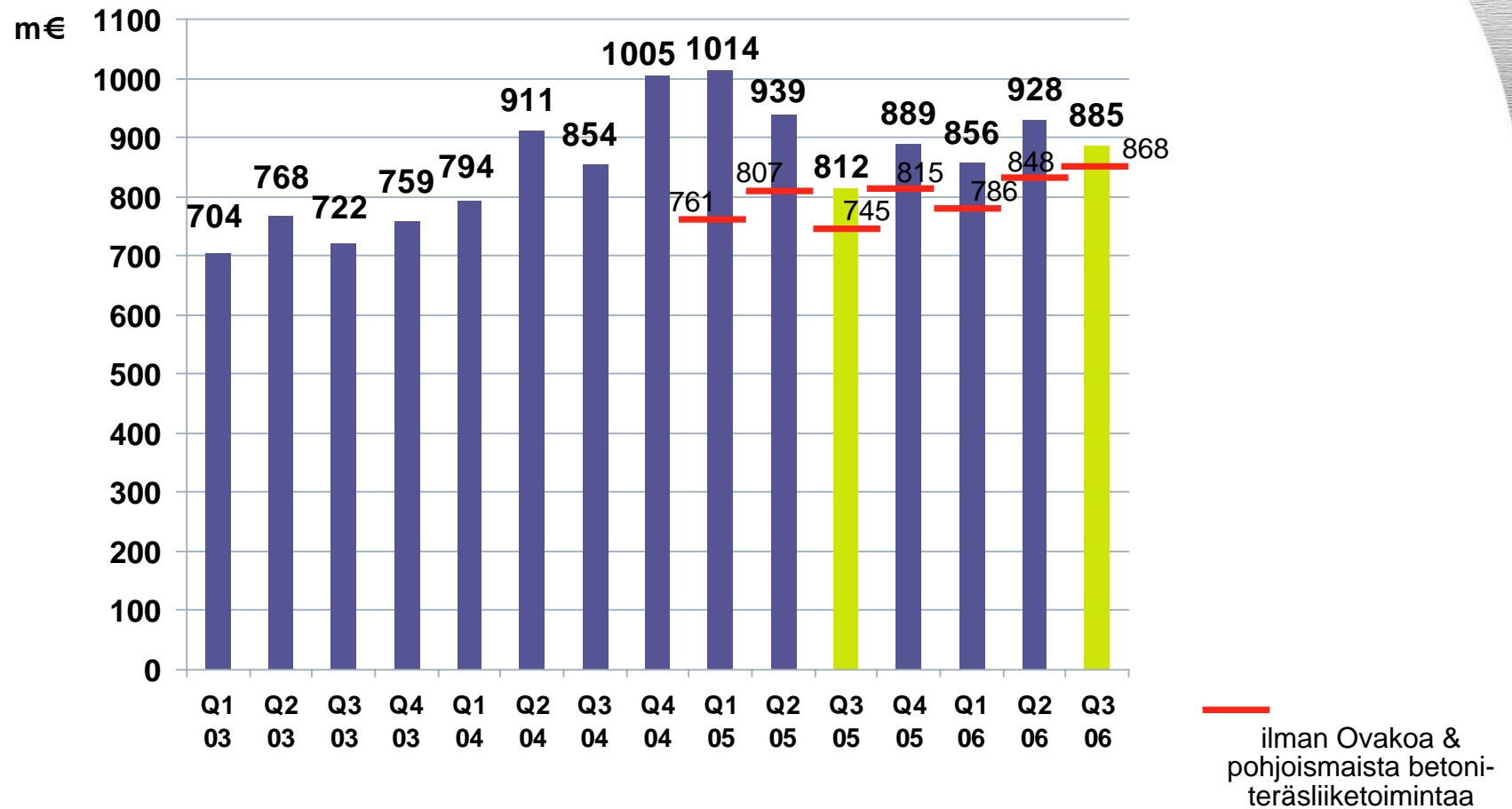
Liikevaihto divisioonittain tammi-syyskuu/2006 (tammi-syyskuu/2005)



Liikevaihto alueittain tammi-syyskuu/2006 (tammi-syyskuu/2005)

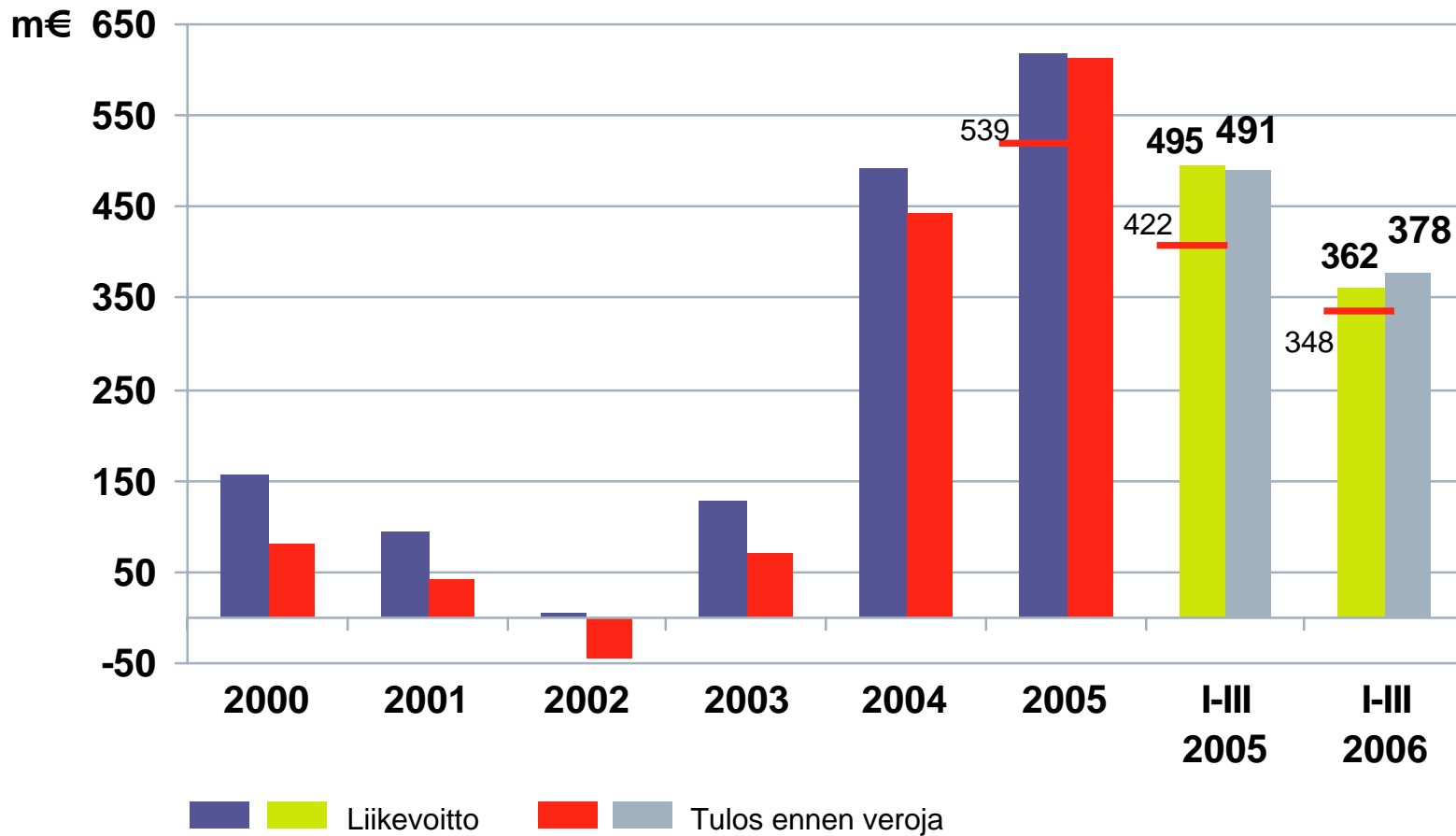


Liikevaihto vuosineljänneksittäin



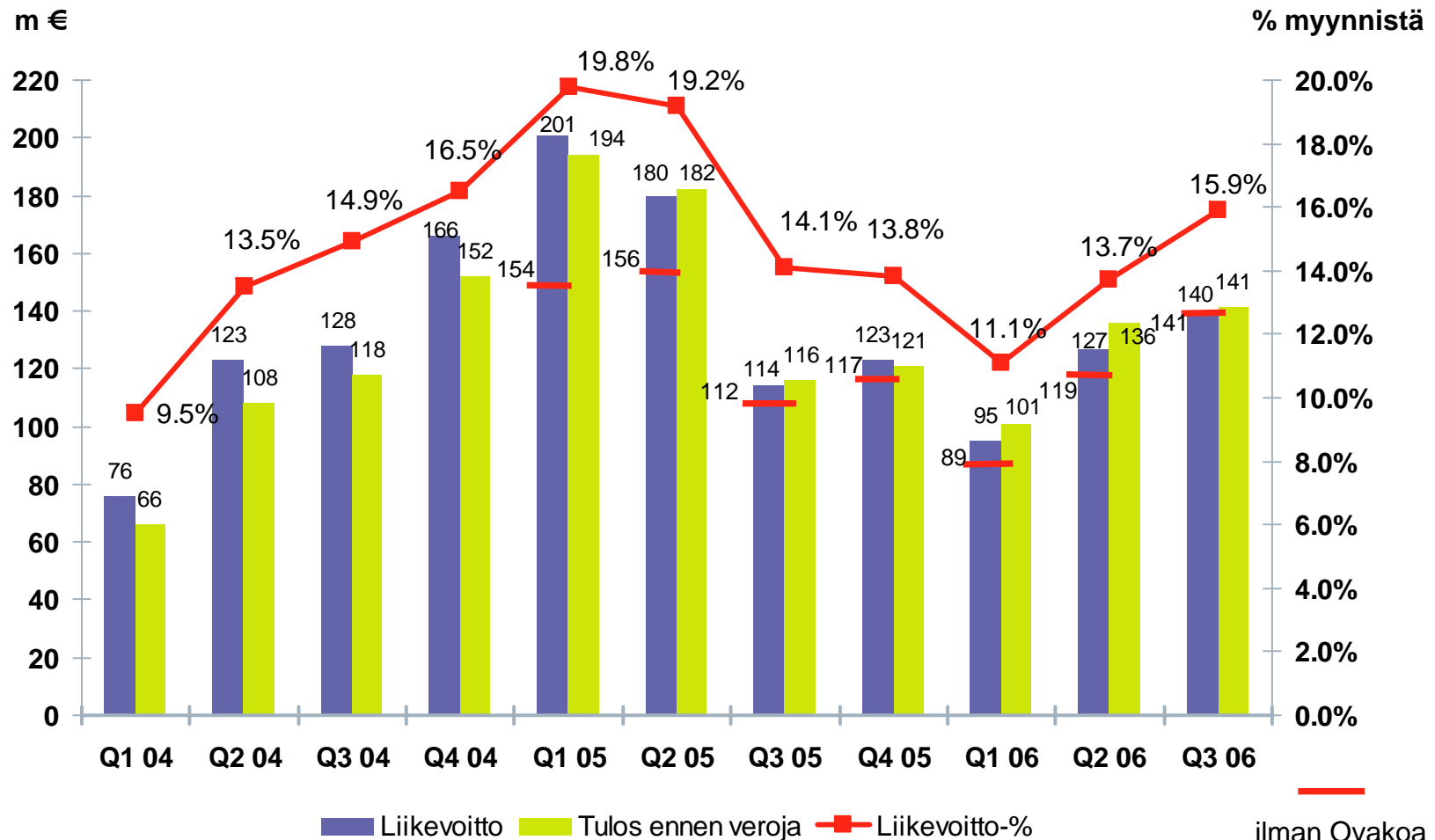
Vuodet 2000 – 2003 FAS:in mukaan ja vuodesta 2004 alkaen IFRS:n mukaan.

Liikevoitto ja tulos ennen veroja 2000 – III/2006



Vuodet 2000 – 2003 FAS:in mukaan ja vuodesta 2004 alkaen IFRS:n mukaan.

Liikevoitto ja tulos ennen veroja vuosineljänneksittäin



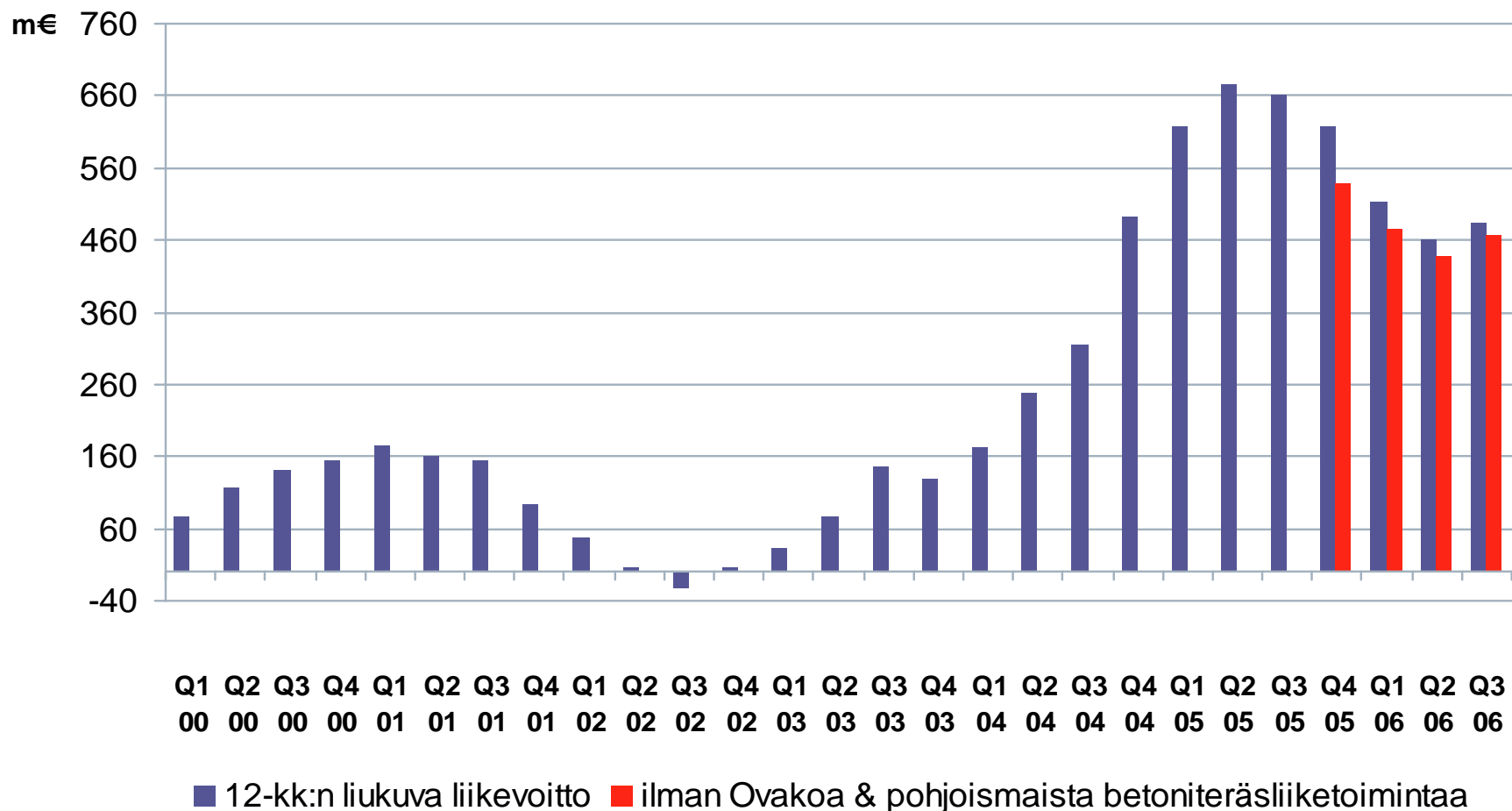
ilman Ovakoa & pohjoismaista betoni-teräsliiketoimintaa

RUUKKI

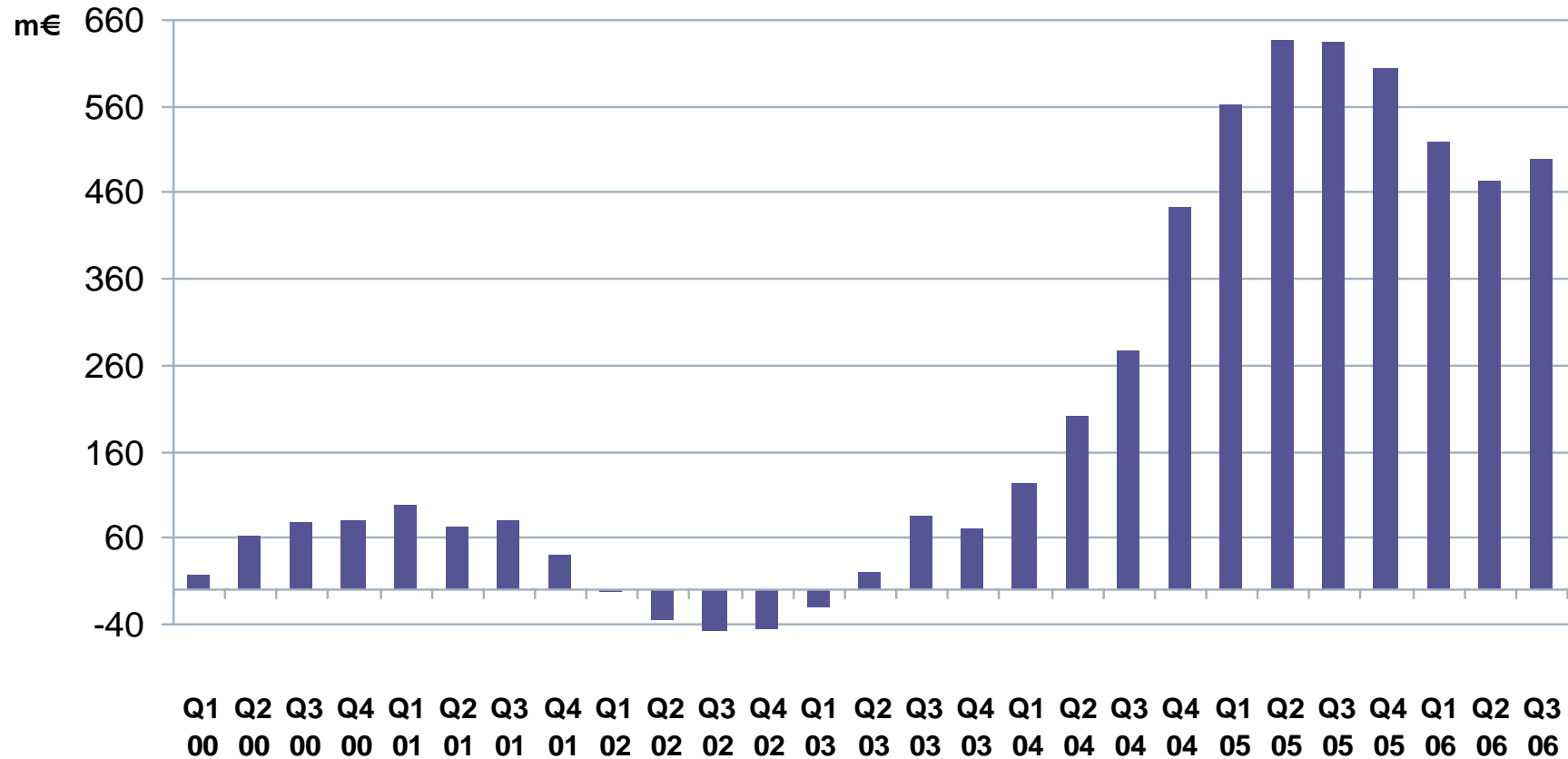
Tulosvertailu (tammi-syyskuu/2006 vs. tammi-syyskuu/2005)

- Ruukki Construction
 - raaka-aineiden hinnat (sinkki) eivät näy vielä kokonaisuudessaan tuotteiden hinnoissa
 - PPTH ei vielä saavuttanut tavoitekannattavuutta
 - allokoitun liikearvon poistokertymä (Q3)
- Ruukki Engineering
 - pitkäaikaiset sopimukset uusittu -> kannattavuus parani kolmannella neljänneksellä
- Ruukki Metals
 - hinnat nousivat edelleen kolmannella neljänneksellä, keskimääräiset myyntihinnat vuoden 2005 tasolla
 - raaka-aineiden kustannukset selvästi yli vuoden 2005 tason

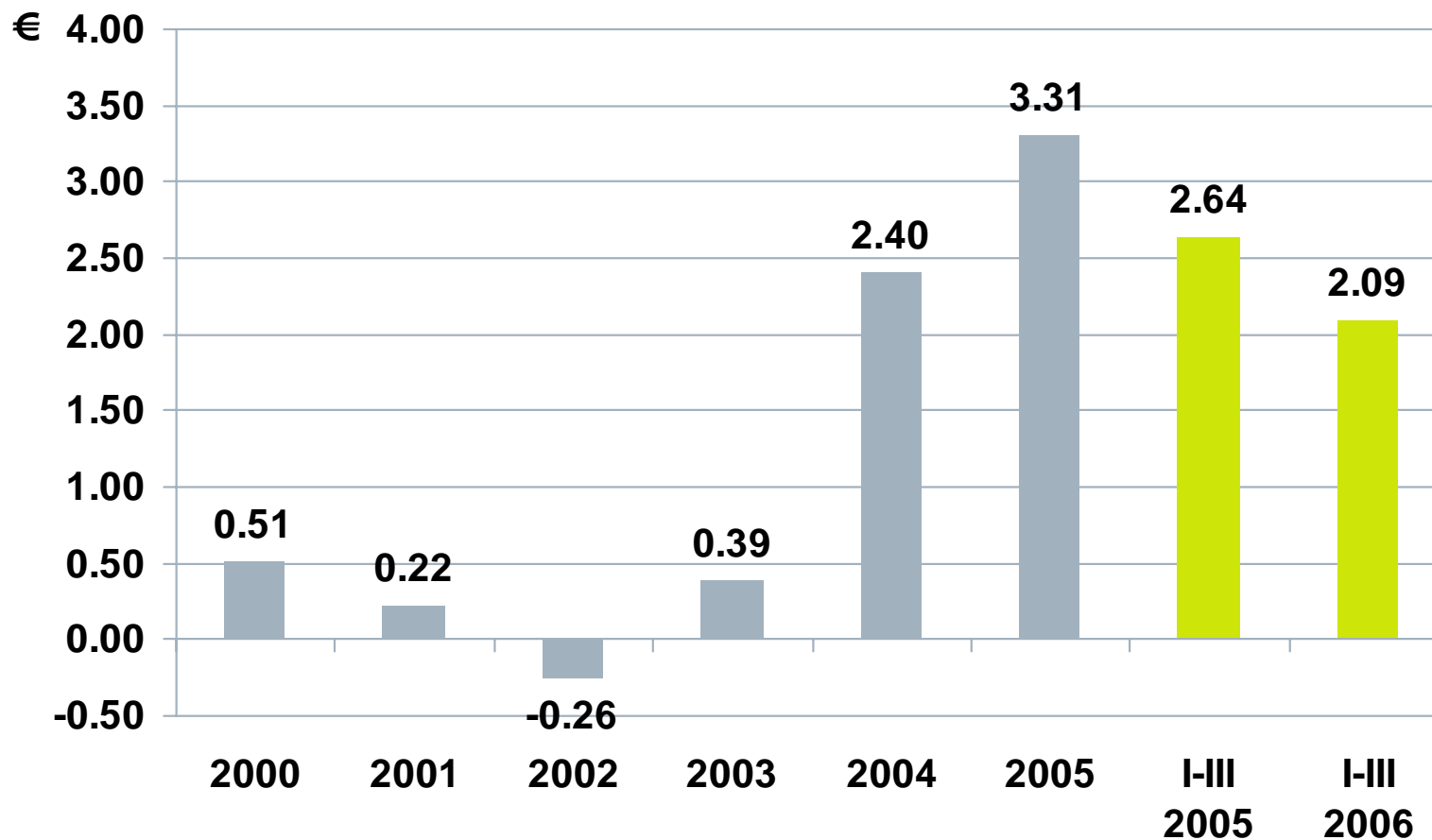
12-kk:n liukuva liikevoitto 2000-2006



12-kk:n liukuva tulos ennen veroja 2000-2006

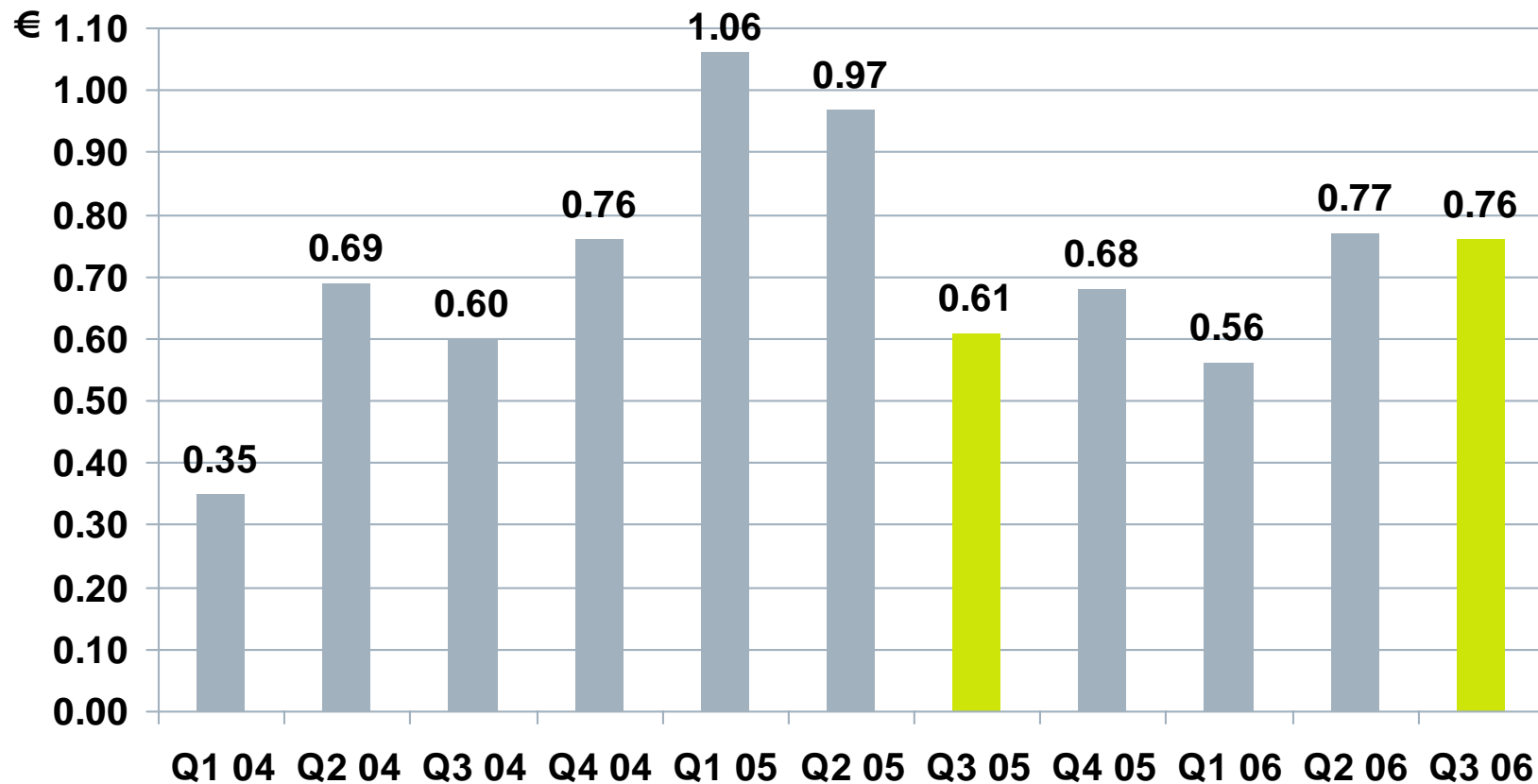


Osakekohtainen tulos

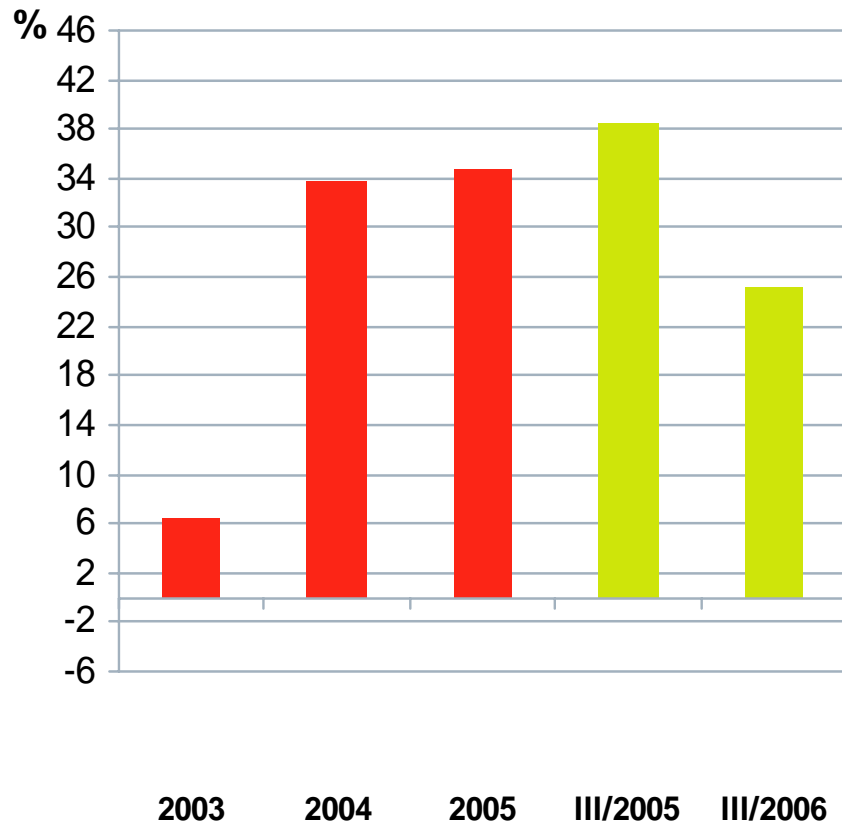


Vuodet 2000 – 2003 FAS:in mukaan ja vuodesta 2004 alkaen IFRS:n mukaan.

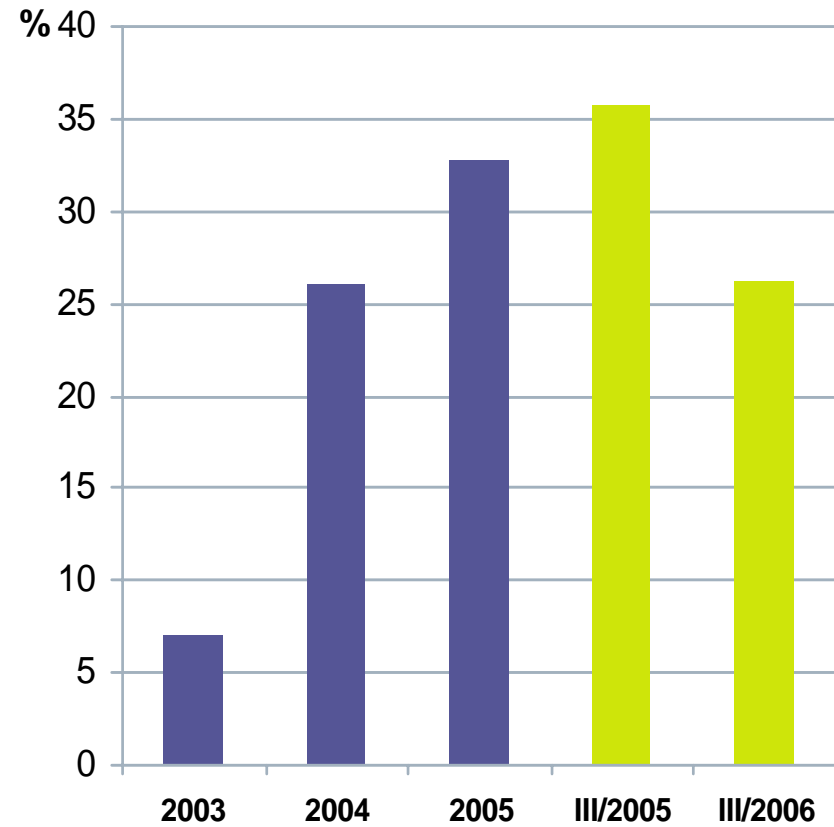
Osakekohtainen tulos vuosineljänneksittäin



Oman pääoman tuotto

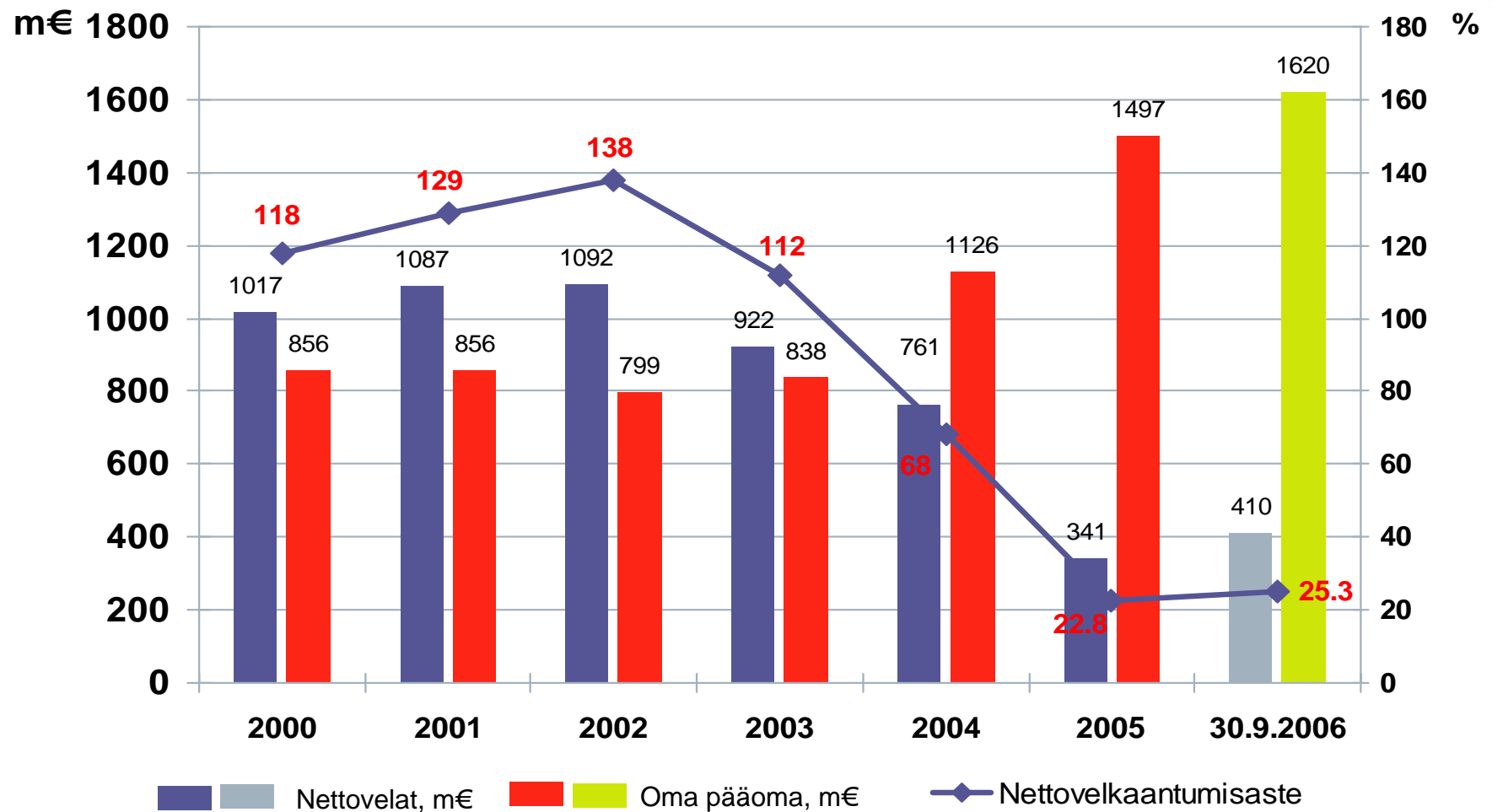


Sijoitetun pääoman tuotto



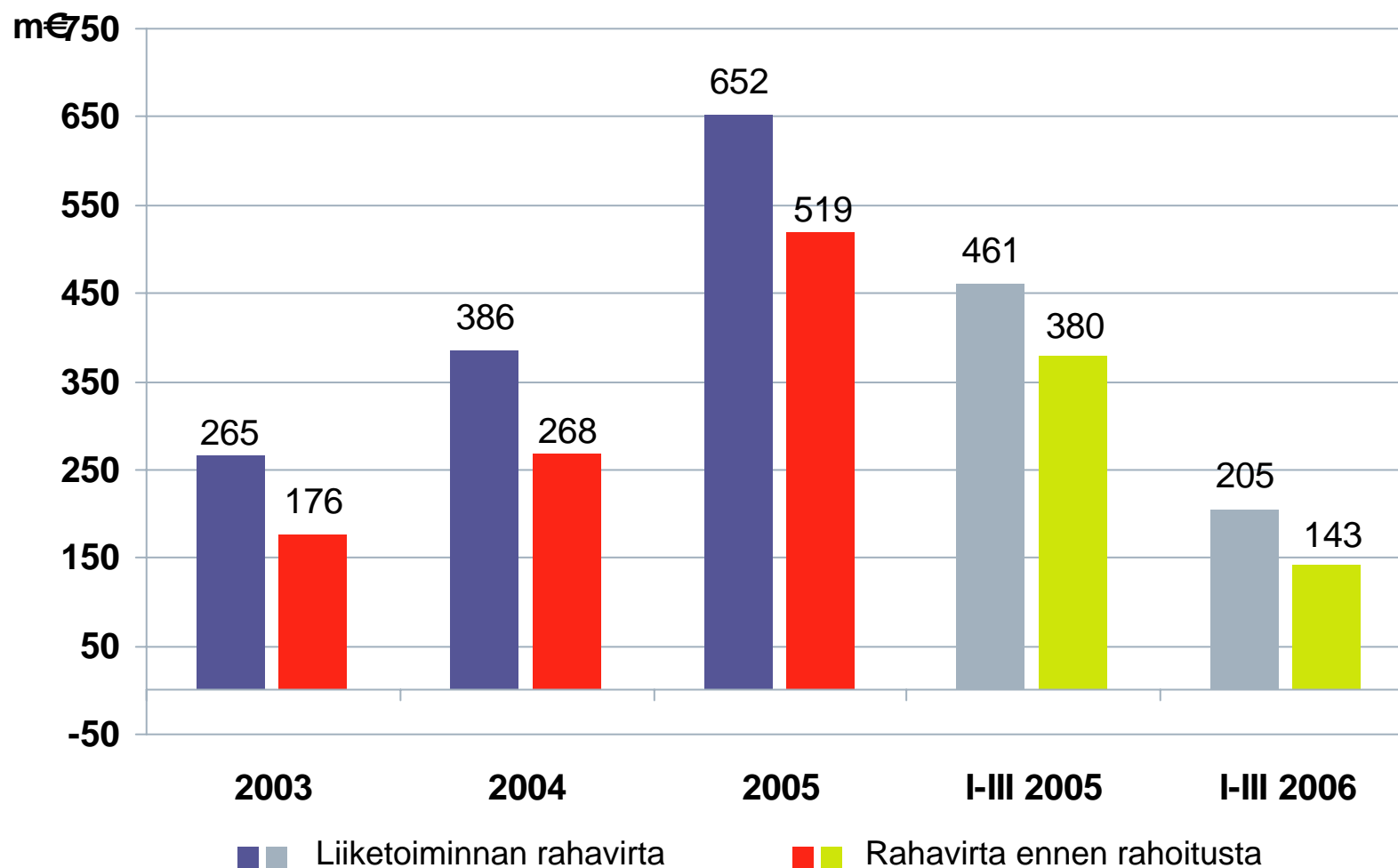
Vuodet 2000 – 2003 FAS:in mukaan ja vuodesta 2004 alkaen IFRS:n mukaan.

Nettovelat, oma pääoma, nettovelkaantumisaste



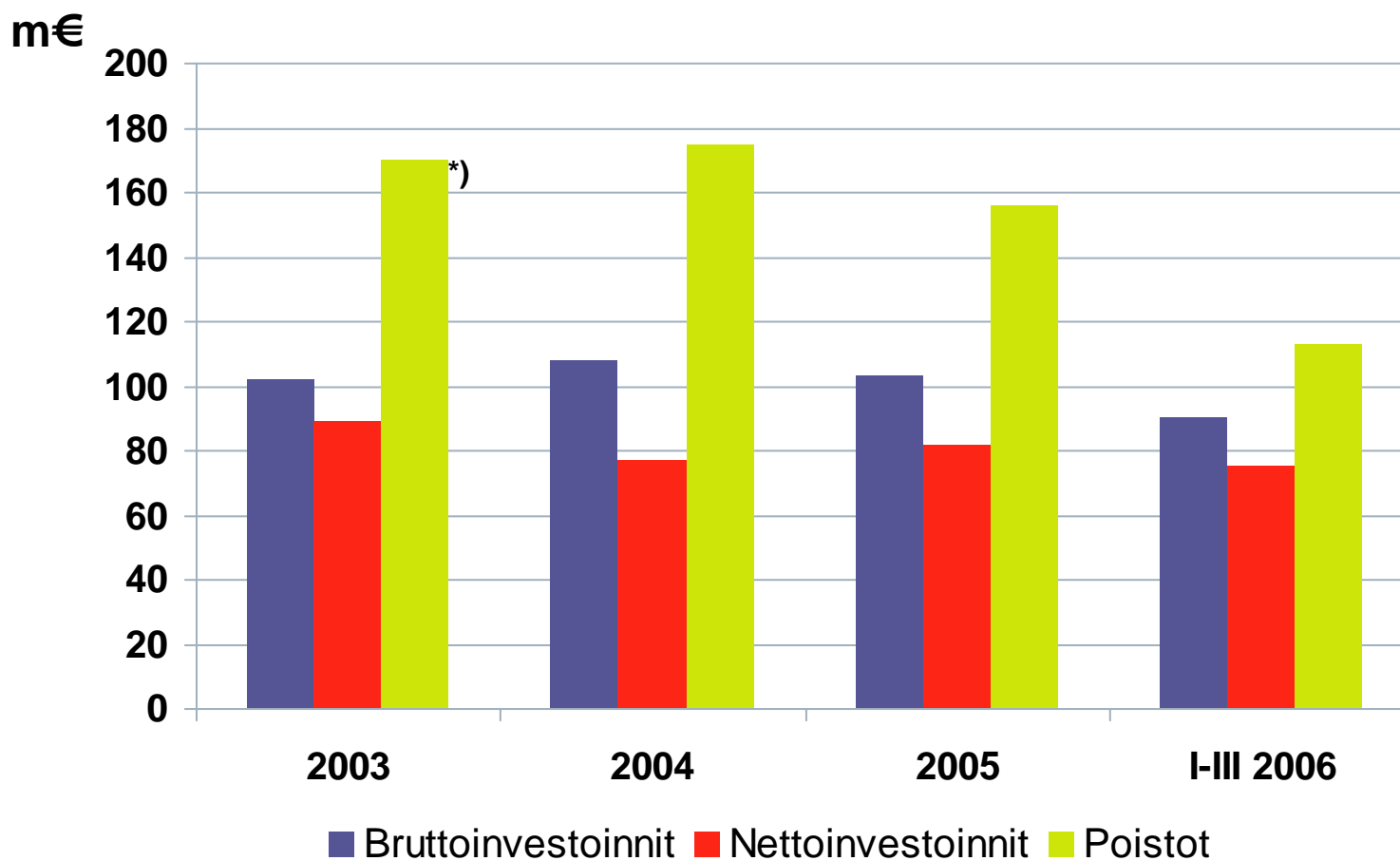
Vuodet 2000 – 2003 FAS:in mukaan ja vuodesta 2004 alkaen IFRS:n mukaan.

Rahavirta



Vuodet 2000 – 2003 FAS:in mukaan ja vuodesta 2004 alkaen IFRS:n mukaan.

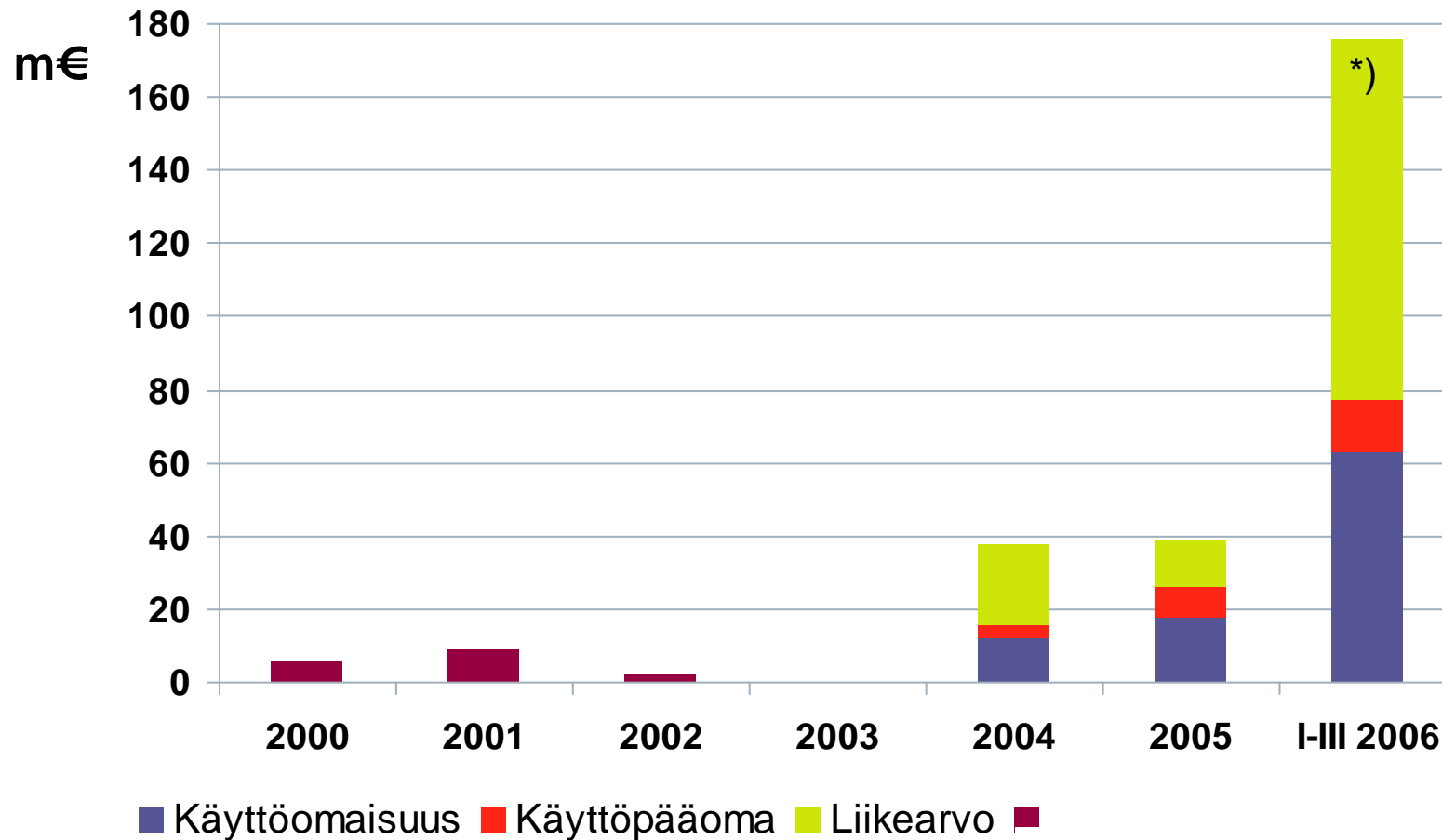
Investoinnit suhteessa poistoihin



^{*)} Ilman 33 milj. euron alaskirjauksia

Vuodet 2000 – 2003 FAS:in mukaan ja vuodesta 2004 alkaen IFRS:n mukaan.

Yritysosstot



*) Ventallin liikearvoa ei ole vielä allokoitu

Vuodet 2000 – 2003 FAS:in mukaan ja vuodesta 2004 alkaen IFRS:n mukaan.

Taloudellinen yhteenveto

M€	Q3		Q1-Q3		Vuosi
	2006	2005	2006	2005	2005
Liikevaihto	885	812	2669	2764	3654
- pro forma	868	745	2502	2314	3128
Liikevoitto	140	114	362	495	618
- % liikevaihdosta	15,9	14,1	13,6	17,9	16,9
- pro forma	141	112	348	422	539
- % liikevaihdosta	16,2	15,0	13,9	18,2	17,2
Voitto ennen veroja	141	116	378	491	612
EPS, €	0,76	0,61	2,09	2,64	3,31
ROCE rullaava 12-kuukautta, %	26,2	35,7	26,2	35,7	32,8
Nettovelkaantumisaste, %	25,3	34,1	25,3	34,1	22,8

Lähiajan näkymät

RUUKKI

Lähiajan näkymät

- Taloudellinen kasvu yhtiön ydinmarkkina-alueilla on jatkunut vahvana ja markkinatilanne pääasiakastoimialoilla on hyvä.
- Teräksen valmistuksen raaka-ainehintojen odotetaan pysyvän vuoden 2005 toisen vuosipuoliskon tasolla.
- Koko vuoden 2006 konsolidoidun liikevaihdon arvioidaan ylittävän 3,5 miljardia euroa.
- Yhtiön kassavirran odotetaan paranevan merkittävästi vuoden loppupuoliskolla sekä hyvän kannattavuuden että Ovako-kaupan johdosta.
- Vuoden viimeisen neljänneksen liikevoiton arvioidaan paranevan selvästi viime vuoden vastaavaan jaksoon verrattuna ja lähtökohdat vuodelle 2007 ovat hyvät.

Yhteenveto

RUUKKI

Yhteenveto

- Ruukki on valmis kannattavaan kasvuun
 - vahva taloudellinen perusta ja osaava henkilöstö
 - selkeä kasvupotentiaali itäisessä Keski-Euroopassa, Venäjällä ja Ukrainassa
- Uudet taloudelliset tavoitteet asetettu
- Asiakastoimialojen kysynnän odotetaan jatkuvan hyvänä ja teräksen hintojen vahvistuvan vuoden viimeisellä neljänneksellä
- Keskitymme jatkuvaan kustannustehokkuuden parantamiseen (Ruukki United)
- Koko vuoden 2006 konsolidoidun liikevaihdon arvioidaan ylittävän 3,5 miljardia euroa ja neljännen vuosineljänneksen liikevoiton arvioidaan paranevan selvästi viime vuoden vastaavaan jaksoon verrattuna
- Lähtökohdat vuodelle 2007 ovat hyvät



NUUKIKI

more with metals