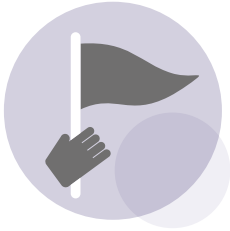


Metso 2014

Fokusoitunut lunastamaan
odotukset





Raportin lukuohje

Tämä esite on katsaus Metson toimintaan vuonna 2014. Esite ja Metson tilinpäätös on julkaistu painettuina sekä suomeksi että englanniksi. Täydellinen vuosikertomuksemme, joka sisältää tilinpäätöksen ja kestävä kehityksen raportin, julkaitaan verkossa ainoastaan englanniksi, ja se löytyy osoitteesta www.metso.com/2014. Painettu esite on lyhyt katsaus kuluneeseen vuoteen, strategiaan ja sen toteutumiseen, asiakastoimialoihin ja liiketoiminnan avainlukuihin. Verkkovuosikertomuksemme käsittelee näitä teemoja esitettä laajemmin. Lue lisää -osuudet tarjoavat esitteen aihepiireihin liittyen lisää lähteitä ja näkökulmia. Osa lisätiedoista on esitetty mobiililaitteille sopivien QR-koodien muodossa.



Lue lisää

- www.metso.com
- www.metso.com/2014
- [www.twitter.com/metsogroup](https://twitter.com/metsogroup)
- www.linkedin.com/company/metso
- www.facebook.com/metsoworld
- www.youtube.com/metsoworld



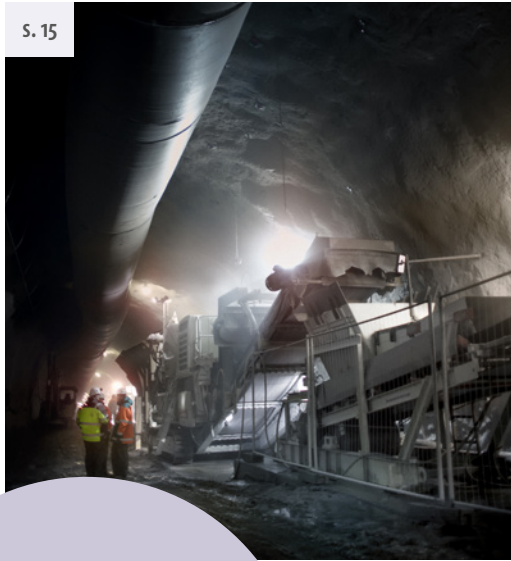
Fokusoitunut lunastamaan odotukset

Vuoden 2014 aikana keskityimme uuden strategian luomiseen, jonka tarkoituksena on edistää ydinliiketoimintojen kasvua ja vahvistaa tuloksentekeykyä ja arvon kehittymistä. Tässä esitteessä kerrotaan lyhyesti Metson vuodesta 2014. Voit tutustua vuoteemme yksityiskohtaisemmin englanninkielisestä verkkovuosikertomuksestamme www.metso.com/2014.



S. 11

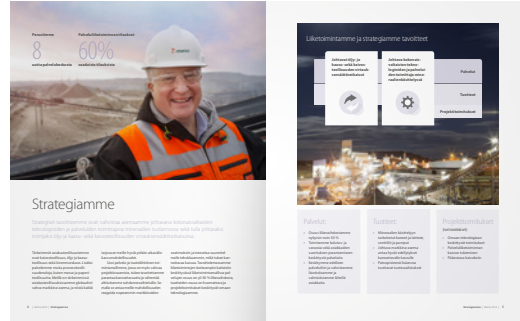




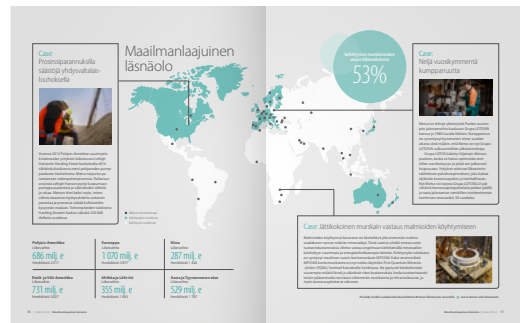
Lue lisää
taloudellisista
tavoitteistamme
sivulta 9.



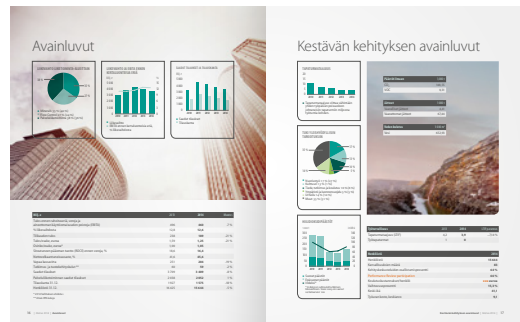
Sisällys



Toimitusjohtajalta 2
 Strategiamme 4
 Strategian toteuttaminen 6
 Tarjontamme 8



Metso 2014 9
 Maailmanlaajuinen läsnäolo 10
 Metson strategia 12



Asiakasteollisuudet 13
 Avainluvut 16
 Kestävän kehityksen avainluvut 17
 Segmenttikohtaiset avainluvut: Minerals 18
 Segmenttikohtaiset avainluvut: Flow Control 19
 Metson johtoryhmältä 20

Toimitusjohtajalta

Kulunut vuosi 2014 oli meille ainutlaatuinen, sillä se oli nykymuotoisen Metson ensimmäinen toimintavuosi. Jakautumisen jälkeisen uuden aikakauden alkuun sisältyi paljon uutta ja innostavaa, ja haluankin aivan aluksi kiittää metsolaisia siitä kyvykkyydestä ja joustavuudesta, jota he ovat osoittaneet muutoksen aikoina.

Käytimme vuoden alussa paljon aikaa Metson uuden strategian luomiseen. Tarkoituksena oli alusta lähtien se, että jakautunut Metso ei jää samanlaisena paikoilleen vaan haluamme avata uusia polkuja ja asettaa yhä korkeampia tavoitteita matkalla maailmanluokan yhtiöksi kaikilla mittareilla. Kesällä julkistimme uuden strategian, jonka mukaisesti keskitymme yhä vahvemmin tuote- ja palveluliiketoimintoihimme kaivos-, kivenmurskaus- sekä öljy- ja kaasuteollisuudessa. Tavoitteenamme on olla johtava teknologia- ja palvelutoimittaja kaikilla näillä aloilla, ja useita tätä tavoitetta palvelevia hankkeita ehdittiin jo edistää viime vuoden aikana. Strategian lisäksi päivitimme yhtiön taloudelliset tavoitteet, joissa tähdätään kasvuun, kannattavuuden paranemiseen sekä korkeaan sidotun pääoman tuottoon.

Niin taloudelliset tavoitteet kuin liiketoiminnan tavoitteemme ovat kunnianhimoisia mutta realistisiksi ne tekee se, että ne kaikki perustuvat Metson jo olemassa oleviin vahvuuksiin. Matkalla hyvästä erinomaiseksi meidän ei tarvitse synnyttää kokonaan uutta tai investoida suuria määriä pääomaa aivan uusiin kohteisiin. Sen sijaan keskitymme olemaan lähellä asiakasta ja kuuntelemaan heidän tarpeitaan entistäkin herkemällä korvalla, ja uudistamme tarjoamaamme vastamaan asiakkaiden muuttuviin tarpeisiin. Yhtiön sisällä kehitämme toimintatapojamme ja kulttuuriamme saavuttaaksemme hyvän tasapainon liiketoiminnan kasvun ja kustannustehokkuuden välillä.

Yksi lempiaiheistani, jota tuon säännöllisesti esiin eri yhteyksissä, on työturvallisuus. Olemme edistyneet siinä viime vuosien aikana positiivisesti

vaikkakin viime vuonna tapaturmataajuus (LTIF) oli edellisvuoden tasolla ja jäi siten tavoitteestamme. Työturvallisuuden parantaminen on paitsi lupaus henkilöstöllemme turvallisesta työympäristöstä myös jatkuvasti tärkeämpi kilpailutekijä, sillä asiakkaamme ovat hyvin tarkkoja kumppaniensa suorituksesta tällä alueella. Joihinkin tarjouskilpailuihin otetaan mukaan vain yrityksiä, jotka täyttävät tietyt kriteerit työturvallisuuden osalta. Näin ollen jatkuva turvallisuuden parantaminen on Metson menestyksen kannalta ensiarvoisen tärkeää. Osana tätä työtä otimme viime vuonna konsernissa käyttöön yhteisen HSE (työterveys, turvallisuus ja ympäristö) -raportointijärjestelmän, jonka tarkoituksena on tehostaa työturvallisuusasioiden seurantaa ja hallintaa.

Kuten totesin, viime vuosi toi mukanaan paljon uutta ja yllättävääkin, eivätkä muutokset maailmantaloudessa ja asiakasteollisuussissamme aina olleet kovin positiivisia. Tästä vastatuulesta huolimatta suorituksemme oli numeroiden valossa hyvä ja antaa suotuisat lähtökohdat vuodelle 2015. Pari edellistä vuotta olemme käyttäneet rakennejärjestelyihin ja olenkin sanonut, että 2015 on kasvun ja tulosten vuosi. Tämäkin vuosi tuo taatusti mukanaan yllätyksiä ja asiakasteollisuutemme ovat luonteeltaan syklisiä eli kysyntä niissä vaihtelee ajoittain nopeastikin. Metso on kuitenkin hyvässä kunnossa ja nykyiseltä rakenteeltaan joustava toimimaan tehokkaasti kaikissa olosuhteissa.

Lopuksi haluan vielä lausua suuret kiitokset asiakkaillemme, osakkeenomistajillemme ja muille sidosryhmillemme hyvästä yhteistyöstä ja Metsoa kohtaan osoittamastanne tuesta.



Matti Kähkönen
toimitusjohtaja

“Tavoitteemme ovat kunnianhimoisia mutta realistisiksi ne tekee se, että ne kaikki perustuvat Metson jo olemassa oleviin vahvuuksiin.”



Palveluliiketoiminnan osuus liikevaihdosta

55 %

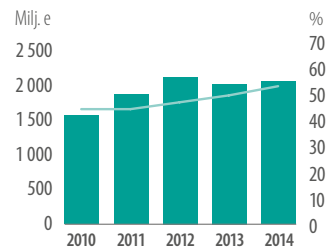
Henkilöstöä noin

16 000

Saadut tilaukset

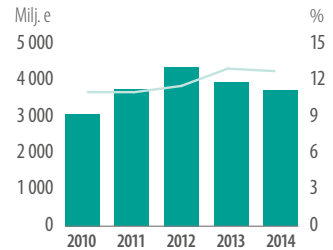
3 409 milj. e

PALVELULIIKETOIMINNAN LIIKEVAIHTO



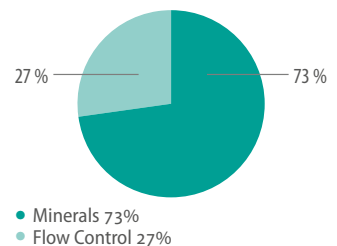
- Palveluliiketoiminnan liikevaihto
- % ulkoisesta liikevaihdosta

LIIKEVAIHTO JA EBITA ENNEN KERTALUONTEISIA ERIÄ



- Liikevaihto
- EBITA ennen kertaluonteisia eriä, % liikevaihdosta

LIIKEVAIHTO RAPORTOINTISEGMENTEITTÄIN



Lue lisää

- www.metso.com
- www.metso.com/2014



Avasimme

8

uutta palvelukeskusta

Palveluliiketoiminnan tilaukset

60%

saaduista tilauksista



Strategiamme

Strategiset tavoitteemme ovat: vahvistaa asemaamme johtavana kokonaisvaltaisten teknologioiden ja palveluiden toimittajana mineraalienkäsittelyssä sekä tulla johtavaksi toimijaksi öljy- ja kaasu- sekä kaivosteollisuuden virtauksensäätöratkaisuihin.

Keskeisimmät asiakasteollisuutemme ovat kaivosteollisuus, öljy- ja kaasuteollisuus sekä kivenmurskaus. Lisäksi palvelemme muita prosessiteollisuudenaloja, kuten massa- ja paperiteollisuutta. Meillä on tärkeimmissä asiakasteollisuusissamme globaalisti vahva markkina-asema, ja niistä kaikki

tarjoavat meille hyvät pitkän aikavälin kasvumahdollisuudet.

Uusi palvelu- ja tuotelähtöinen toimintamallimme, jossa on myös vahvaa projektiosaamista, tukee tavoitettamme parantaa kannattavuutta ja vähentää alttiuttamme suhdannevaihteluille. Samalla se antaa meille mahdollisuuden reagoida nopeammin

markkinoiden vaatimuksiin ja toteuttaa suunnitelmiamme tehokkaammin, mikä tukee kannattavaa kasvua. Tavoittelemassamme korkeampiin katteisiin keskittyvässä liiketoimintamallissa palvelujen osuus on yli 50 % liikevaihdosta, tuotteiden osuus on huomattava ja projektitoimitukset keskittyvät omaan teknologiaamme.

Liiketoimintamme ja strategiamme tavoitteet

**Johtava toimija
öljy- ja kaasu- sekä
kaivosteollisuuden
virtauksensäätö-
ratkaisuihin**



**Johtava kokonais-
valtaisten tekno-
logioiden ja palvelui-
den toimittaja mine-
raalienkäsittelyssä**



Palvelut

Tuotteet

Projektitoimitukset



Palvelut:

- Osuus liikevaihdostamme nykyisin 55 %
- Toimitamme kulutus- ja varaosia sekä asiakkaiden suorituksen parantamiseen keskittyviä palveluita
- Keskitymme edelleen palveluihin ja vahvistamme läsnäoloamme ja valmiuksiamme lähellä asiakkaita

Tuotteet:

- Mineraalien käsittelyyn tarkoitetut koneet ja laitteet, venttiilit ja pumput
- Johtava markkina-asema antaa hyvät edellytykset kannattavalle kasvulle
- Painopisteenä lisäarvoa tuottavat tuoteuudistukset

Projektitoimitukset

(isot toimitukset):

- Omaan teknologiaan keskittyvät toimitukset
- Palveluliiketoiminnan kasvun tukeminen
- Pääasiassa kaivosasiakkaille



Strategian toteuttaminen

Tärkeimmät painopistealueet ja saavutuksia 2014



Palvelut

- Paikallisten valmiuksien parantaminen: läsnäolon sekä myynti- ja hinnoittelutyökalujen vahvistaminen, avainasiakkuuksien hallinnan ja prosessien kehittäminen
- Jakelukeskusten ja palvelukeskusten kehittäminen
- Uudet palvelukeskukset Kanadaan, Yhdysvaltoihin, Peruun, Meksikoon, Yhdistyneisiin Arabiemiirikuntiin, Qatarin, Saksaan ja Ranskaan



Teknologiatarjonta

Fokuksessa tuoteuudistukset, kustannuskilpailukykyiset ratkaisut ja tarjonnan kehittäminen

Tuoteuudistukset:

- Uuden Lokotrack LT330D mobiilimurskainsarjan lanseeraus
- Kustannustehokkaiden tela-alustaisten Lokotrack LT220D murskaus- ja seulontalaitteiden lanseeraus
- Keskimarkkinoille suunnatun tuotevalikoiman (esim. LT1000) jatkuva kehittäminen ja seuraavan sukupolven Lokotrack-tuotteet
- LiuGong-Metso -yhteisyrityksen ensimmäiset tela-alustaisten murskaus- ja seulontalaitteiden prototyypit Kiinan markkinoille
- Lietteen käsittelyn ratkaisuvaihtoimen vahvistaminen ja uusien tuotteiden lanseeraus
- Älykkäät venttiiliohjatimet arktisiin olosuhteisiin

Tarjonnan laajentaminen:

- Älykkäiden ratkaisujen ja innovatiivisten prosessien optimointiratkaisujen kehittäminen
- Palvelutuotteiden kehittäminen



Kasvumaat

- Uudet palvelukeskukset Peruun, Meksikoon, Yhdistyneisiin Arabiemiirikuntiin ja Qatarin
- Uusi venttiiliteknologiakeskus Etelä-Koreaan
- Paikallisen toiminnan vahvistaminen ja tärkeitä öljy- ja kaasuteollisuuden projekteja Lähi-idästä
- Virtauksensäädön vahva kasvu Pohjois-Amerikassa ja etenkin öljy- ja kaasuteollisuuden venttiileissä
- Minerals-liiketoiminta-alueen uusi markkina-alueorganisaatio
- Keskimarkkinastrategian toteutus onnistuneesti käyntiin kiinalaisen Shaoruiin kanssa



Toiminnan tehokkuus

- Uusi strategia ja uusi organisaatio. Yhtenäisempi toimintamalli tukee strategian toteutusta
- Pääomatehokkuusohjelma käynnissä
- Kevyemmät ja ketterämmät tukitoiminnot
- Jatkuva hankintojen tehostaminen

Minerals-liiketoiminta-alueen muutos:

- Sopeuttaminen nykymarkkinoihin
- Tehokkaampi toimintamalli
- Ketterämpi ja yksinkertaisempi organisaatio

Venttiilitoiminnan kehittäminen edelleen:

- Toiminnan tehokkuuden kehittäminen
- Tehtaiden käyttöasteen optimointi



Henkilöstö ja johtajuus

Luoda työskentelyilmapiiri, joka mahdollistaa liiketoiminnan ja asiakkaidemme menestyksen

- **Johtaminen:** Johtamistaitojen kehittäminen, jotta turvataan osaajat nykyisiin ja tuleviin tarpeisiin
- **Suoritus:** Kehitetään työkaluja ja prosesseja tukemaan suorituksen johtamista
- **Osaaminen:** Osaamisen kehittäminen strategisten tarpeiden mukaisesti, työntekijöiden ohjaaminen ottamaan vastuuta omasta kehittymisestään kehityskeskustelujen avulla
- **Resursointi:** Työnantajakuvan selkiyttäminen ja resursointiprosessien kehittäminen, jotta varmistetaan oikeanlaiset osaajat Metson uuden strategian ja toimintamallin toteuttamiseen



Tarjontamme



Kaivos

- Jauhinmyllyt, myllyvuoraukset ja jauhinkuulat
- Murskaimet ja seulat
- Prosessilaitteet
- Massatavaran käsittelylaitteet
- Lämpökäsittelylaitteet
- Mineraalien käsittelyjärjestelmät
- Lietepumput
- Laitteet ja palvelut metallinkierrätykseen
- Prosessiosaaminen ja huoltopalvelut
- Vara- ja kulutusosat

Kivenmurskaus

- Murskaimet
- Seulat, syöttimet ja kuljettimet
- Tela-alustaiset laitteet
- Pyöräalustaiset laitteet
- Mid market -ratkaisut
- Kokonaiset järjestelmät
- Vara- ja kulutusosat

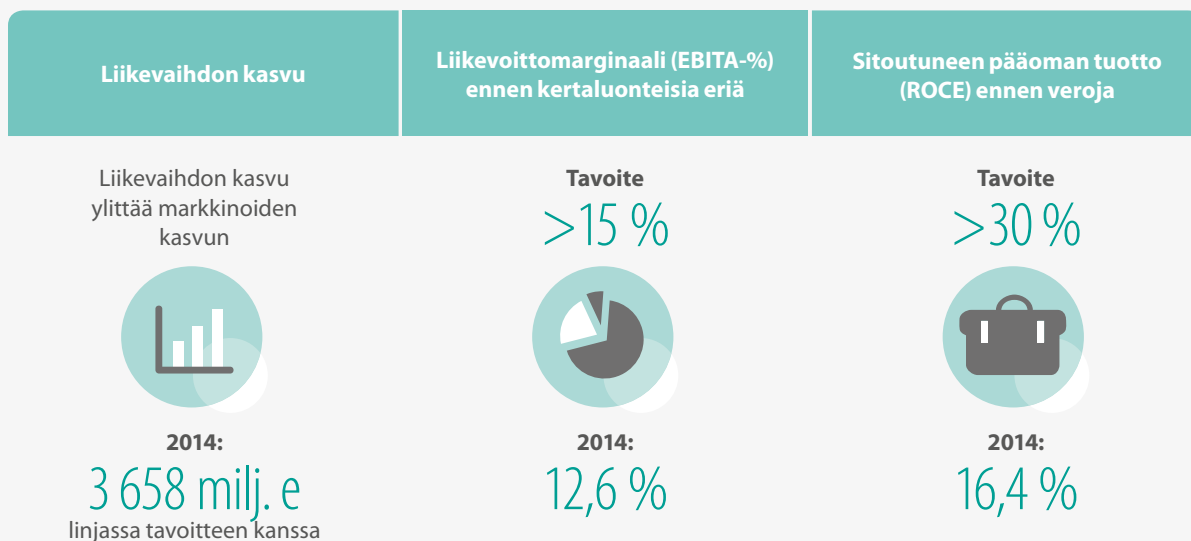
Öljy- ja kaasuteollisuus

- Säätoventtiilit
- Sulkuventtiilit
- Älykkäät turventiilit
- Älykkäät venttiiliohjaimet ja rajakytkimet
- Älykkäät kenttälaitepalvelut
- Vara- ja kulutusosat
- Prosessin käytettävyysspalvelut

Metso 2014

Strategiset tavoitteemme ovat: vahvistaa asemaamme johtavana kokonaisvaltaisten teknologioiden ja palveluiden toimittajana mineraalien tuotannossa sekä tulla johtavaksi toimijaksi öljy- ja kaasu- sekä kaivosteollisuuden virtauksensäätöratkaisuissa.

Taloudelliset tavoitteet ja saavutukset



Tuloksiamme

Liikevaihto 3 658 milj. e	Saadut tilaukset 3 409 milj. e	Osinkoehdotus 1,05 euroa
Kehittyvät markkinat 53 % liikevaihdosta	Palveluliiketoiminnan tilaukset 60 % kaikista tilauksista	Tapaturmataajuus 3,9

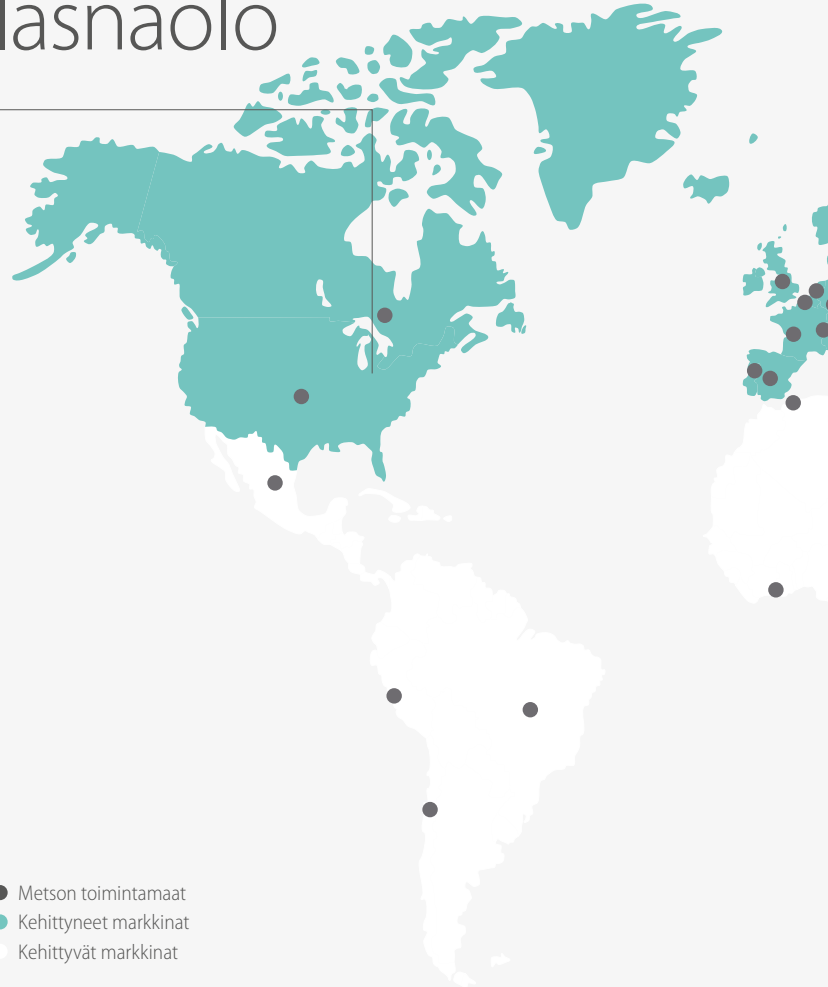
Case:

Prosessiparannuksilla säästöjä yhdysvaltalais-louhoksella



Vuonna 2012 Pohjois-Amerikan suurimpiin kiviainesalan yrityksiin lukeutuvan Lehigh Hansonin Harding Street -louhoksella 40 % sähkönkulutuksesta meni pohjaveden pump-paukseen louhoksesta. Metso tarjoutui parantamaan vedenpoistoprosessia. Ratkaisun ansiosta Lehigh Hanson pystyi luopumaan pumppausasemista ja säästämään sähköä ja rahaa. Metson tiimi ehdotti myös, miten välimurskaamon hyötysuhdetta voitaisiin parantaa ja prosessia säätää kulloisenkin kysynnän mukaan. Toimenpiteiden tuloksena Harding Streetin louhos säästää 250 000 dollaria vuodessa.

Maailmanlaajuinen läsnäolo



Pohjois-Amerikka

Liikevaihto

685 milj. e

Henkilöstö 2 517

Eurooppa

Liikevaihto

1 070 milj. e

Henkilöstö 5 877

Kiina

Liikevaihto

287 milj. e

Henkilöstö 1 424

Etelä- ja Väli-Amerikka

Liikevaihto

731 milj. e

Henkilöstö 3 027

Afrikka ja Lähi-itä

Liikevaihto

356 milj. e

Henkilöstö 1 092

Aasia ja Tyynenmeren alue

Liikevaihto

529 milj. e

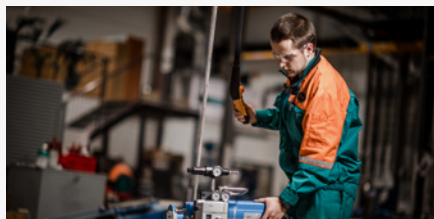
Henkilöstö 1 707

Kehittyvien markkinoiden
osuus liikevaihdosta

53%

Case:

Neljä vuosikymmentä kumppanuutta



Metso on tehnyt yhteistyötä Puolan suurimpiin jalostamoihin kuuluvan Grupa LOTOSIN kanssa jo 1980-luvulta lähtien. Kumppanuus on syventynyt kymmenen viime vuoden aikana siinä määrin, että Metso on nyt Grupa LOTOSIN sulkuventtiilien ykköstoimittaja.

Grupa LOTOS kääntyi hiljattain Metson puoleen, koska se halusi optimoida venttiilien suorituskyvyn ja pitää sen jatkuvasti huipussaan. Yritykset solmivat liiketoimintalähtöisen palvelusopimuksen, joka kattaa älykkään kunnossapidon ja laitehallinnan. Nyt Metso voi tarjota Grupa LOTOSILLE päivittäisiä kunnossapitopalveluita paikan päällä ja taata jalostamon venttiilien moitteettoman toiminnan seuraaviksi 30 vuodeksi.

Case: Jättikokoinen murskain vastaus malmioiden köyhtymiseen

Malmioiden köyhtyessä kaivosten on käsiteltävä yhä enemmän malmia saadakseen saman määrän mineraaleja. Tämä vaativa yhtälö nostaa usein tuotantokustannuksia. Metso vastaa ongelmaan kehittämällä mineraalien käsittelyyn suurempia ja energiatehokkaampia laitteita. Kehitystyön tuloksena on syntynyt maailman suurin kartiomurskain MP2500. Kaksi ensimmäistä MP2500-kartiomurskainta on nyt otettu käyttöön First Quantum Minerals -yhtiön (FQML) Sentinel-kaivoksella Sambiassa. Ne pystyvät käsittelemään suurempia määriä kiveä ja säästävät siten kustannuksia, koska tuotantotavoitteisiin pääsemiseksi tarvitaan vähemmän murskaimia ja infrastruktuuria, ja myös kunnossapitotarve vähenee.



Tutustu muihin asiakasreferensseihimme Metson Showroom-sivustolla www.metso.com/showroom

Megatrendit: Talouden globalisoituminen • Väestörakenteen muutokset • Kehittyvien maiden nousu • Kestävä kehitys ja ilmastonmuutos

Asiakasteollisuuden trendit

Asiakasteollisuudet



Kaivos



Kivenmurskaus



Öljy ja kaasu

Arvoa
asiakkaalle



Liiketoimintamalli

Palvelut

Tuotteet

Projekti-
toimi-
tukset

Strategian toteuttaminen Strategiset tavoitteet

Missio

Autamme asiakkaitamme jalostamaan luonnonvaroja ja kierrättämään materiaaleja kestäväällä tavalla arvokkaiksi tuotteiksi.

Arvot

Edistämme asiakkaan menestystä
Kehitämme uusia ratkaisuja
Saamme aikaan tuloksia yhdessä
Kunnioitamme toisiamme

Asiakasteollisuudet

Metso on maailmanlaajuinen palveluiden, tuotteiden ja järjestelmien tarjoaja. Asiakkaamme toimivat kaivosteollisuudessa, öljy- ja kaasuteollisuudessa sekä kivenmurskausalalla. Meillä on vahva asema asiakastoimialoillamme joko maailmanlaajuisesti tai määritellyllä erikoisalueella.

Asiakasteollisuus

Palveluliike-
toiminnan osuus

Osuus liikevaihdosta

Kaivos



~60%

51%

Kivenmurskaus



~40%

22%

Öljy ja kaasu



~45%

13%

Asiakasteollisuudet



Kaivos

- Mineraalien kysyntä:
 - Kehittyvien markkinoiden kasvu
 - Kuluttavan keskiluokan kasvu
 - Kaupungistuminen, investoinnit infrastruktuuriin
- Kaivosten käyttöasteet

Markkina-kehitykseen vaikuttavat tekijät

- Mineraalipitoisuudet laskevat, prosessoitavan kiviaineksen määrä kasvaa
- Älykkäämmät laitteet, kaivosautomaatio
- Keskittyminen tuottavuuteen ja kustannuksiin
- Kasvavat sosiaaliset ja ympäristövastuut, tarve energiatehokkaille prosesseille

Markkina-trendit

- Hyvä kysyntä kaivospalveluillemme mineraalien kasvavan kysynnän ja laajan asennetun laitekantamme ansiosta
- Laite- ja projektiliiketoiminnan kysyntä heikkoa

Markkina-näkömät

- Viiden vuoden strateginen tutkimussopimus Queenslandin yliopiston JKTech-yksikön kanssa tavoitteena kehittää uuden sukupolven teknologioita ja palveluita energiatehokkaaseen mineraalienkäsittelyyn Chilessä
- Laaja asennettu kanta ja laajentunut palveluverkosto; viisi uutta palvelukeskusta avattu tai rakenteilla
- Useita pitkäaikaisia elinkaarisopimuksia
- Kaivosteollisuuden tehokkuushaasteisiin vastaavan maailman suurimman kartiomurskaimen MP2500 lanseeraus
- Metso voitti Aprimin vuosittaisen turvallisuuspalkinnon toisena vuonna peräkkäin

Saavutukset 2014



Maarakennus

- Infrastruktuuriinvestoinnit
- Kehittyvien markkinoiden kasvu
- Kaupungistuminen

- Kaupungistuminen lisääntyy, isot kehittyvät markkinat teollistuvat lisää
- Kiinan globaalit investointisuunnitelmat meneillään, kivenmurskauksen kysyntä kasvaa
- Yhdysvaltojen talouden toipuminen meneillään, asuntoinvestoinnit nousussa

- Laiteliiketoiminnan kysyntä tyydyttävää
- Palveluliiketoiminnan kysyntä kasvaa

- Kustannustehokkaan murskaimen ja seulan yhdistävän Lokotrack LT220D mobiilimurskaimen lanseeraus
- Ensimmäiset tela-alustaisten murskaus- ja seulantalaitteiden prototyyppit Kiinan markkinoille LiuGong-Metsolta
- Onnistunut keskimarkkinastrategian implementointi Shaoruin kanssa Kiinassa
- Pohjois-Amerikan ja Euroopan markkinoiden toipumisen hyödyntäminen



Öljy ja kaasu

- Kehittyvien markkinoiden kasvu
- Energiankulutuksen kasvu
- Tuotantoteknologian kehitys
- Prosessiturvallisuuden ja kestävien ratkaisujen kysyntä

- Öljytuotteiden tarjonnan muutokset tuovat mahdollisuuksia
- Yleisesti kasvava energian kysyntä
- Kasvun moottoreina Kiina, Intia, Brasilia, Venäjä ja Lähi-itä
- Liuskekaasun ja öljyhiekkan kasvu Pohjois-Amerikassa
- Jatkuva tarve tuotantokapasiteetin maksimoitiin luo tarvetta korkealaatuisille huoltopalveluille

- Kasvunäkymiä hillitsee alhainen öljyn hinta; vaikutus selvempi öljyntuotantoon, jalostuksen näkömät paremmat
- Isojen alan toimijoiden investointien supistuminen öljyn alhaisesta hinnasta johtuen ja keskittyminen kulujen karsimiseen
- Matala öljyn hinta voi tuoda muutoksia kilpailukenttään
- Palveluiden kysyntä hyvää

- Neles®-istukkaventtiiliteknologia-keskuksen avaaminen Etelä-Koreassa
- Lisääntynyt palvelukyky ja läsnäolo asiakkaan lähellä; viisi uutta venttiilipalvelukeskusta
- Neles®-säätöventtiiliteknologiaa Abu Dhabi Oil Refinery Company -yhtiön (TAKREER) öljynjalostamokokonaisuuteen
- Merkittävä uusintatilaus Neles® Q-Trim -melunvaimennus-teknologiaa sisältävistä Neles® -palloventtiileistä pohjoisamerikkalaiselta yhtiöltä, jonka omistamien öljyputkien kautta Kanadasta toimitetaan raakaöljyä yhdysvaltalaisille jalostamoille
- Useita tilauksia: venttiileitä raakaöljyä kuljettaviin rautatievaunuihin ja putkiston parantamiseen USAssa
- Arktisiin lämpotiloihin sopivan venttiiliohjaimen lanseeraus
- Useita tilauksia: venttiiliratkaisuja maailman suurimmalle öljy-jalostamolle Jamnagariin Intiaan

Asiakasteollisuudet, case:

Metson murskaimet rakentamassa Itävallan pisintä rautatietunnelia

Itävallassa rakennetaan Grazin ja Klagenfurtin välille uutta nopeaa ratayhteyttä. Rataosuudelle rakennettavasta 32,8 kilometriä pitkästä Koralm-tunnelista tulee maan pisin rautatietunneli.

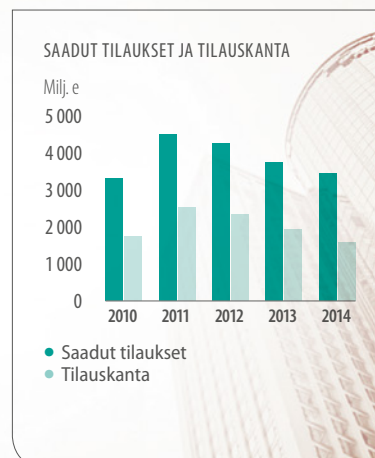
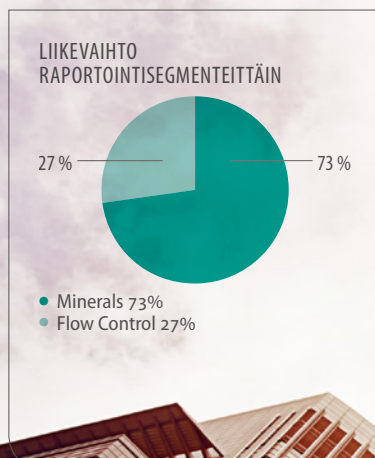
Metson kaksi ainutlaatuista ratkaisua auttavat minimoimaan valtavan tunneliurakan vaikutukset herkkään vuoristoalueeseen. Tunnelin toisessa päässä Metson kiinteillä murskaimilla varustettu laitos käsittelee tunnelista louhittua materiaalia. Metson murskainten avulla 25 % kivistä voidaan käyttää sementin tuotantoon ja palauttaa taikaisiin tunneliin valettuina betonilohkoina, mikä

vähentää tarvetta kuljettaa rakennusmateriaalia muualta.

Toisessa päässä syvällä tunnelin sisällä on sähkökäyttöinen Metso Lokotrack mobiilmurskain, jota siirretään 500 metriä kerrallaan louhintatöiden edetessä. Mobiilmurskaimen käyttö mahdollistaa murskatun materiaalin poiston pitkistä tunnelista kuljettimien avulla. Tämä säästää sekä energiaa että kustannuksia ja mahdollistaa materiaalin nopean poiston tunnelista räjäytyksen jälkeen minimoiden samalla kuljetusetäisyydet kauhakuormajalle.



Avainluvut



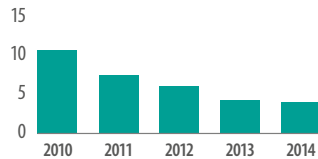
Miij. e	2013	2014	Muutos
Liikevaihto	3 858	3 658	-5 %
Palveluliiketoiminnan liikevaihto	1 976	2 007	2 %
Palveluliiketoiminta, % liikevaihdosta	51	55	
Tulos ennen rahoituseriä, veroja ja aineettoman käyttöomaisuuden poistoja (EBITA)	496	460	-7 %
% liikevaihdosta	12,8	12,6	
Tilikauden tulos	238	189	-21 %
Tulos/osake, euroa	1,59	1,25	-21 %
Osinko/osake, euroa*	1,00	1,05	
Sitoutuneen pääoman tuotto (ROCE) ennen veroja, %	18,6	16,4	
Nettovelkaantuneisuusaste, %	41,6	45,6	
Vapaa kassavirta	251	204	-19 %
Tutkimus- ja tuotekehityskulut **	60	59	-2 %
Saadut tilaukset	3 709	3 409	-8 %
Palveluliiketoiminnan saadut tilaukset	2 038	2 052	1 %
Tilaukanta	1 927	1 575	-18 %
Henkilöstö 31.12.	16 425	15 644	-5 %

* 2014 hallituksen ehdotus

** ilman IPR-kuluja

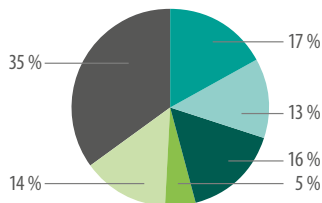
Kestävän kehityksen avainluvut

TAPATURMATAAJUUS



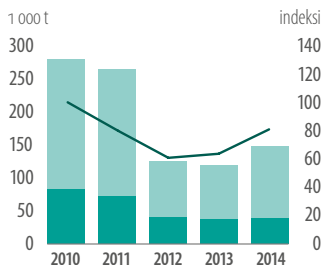
- Tapaturmataajuuksia viittaa vähintään yhden työpäivän poissaoloon johtaneisiin tapaturmiin miljoona työtuntia kohden.

TUKI YLEISHYÖDYLLISIIN TARKOITUKSIIN



- Nuorisotyö 17 % (27 %)
- Kulttuuri 13 % (1 %)
- Tiede, tutkimus ja koulutus 16 % (6 %)
- Ympäristö ja luonnonsuojelu 5 % (5 %)
- Urheilu 14 % (10 %)
- Muut 35 % (51 %)

HIILIDIOKSIDIPÄÄSTÖT



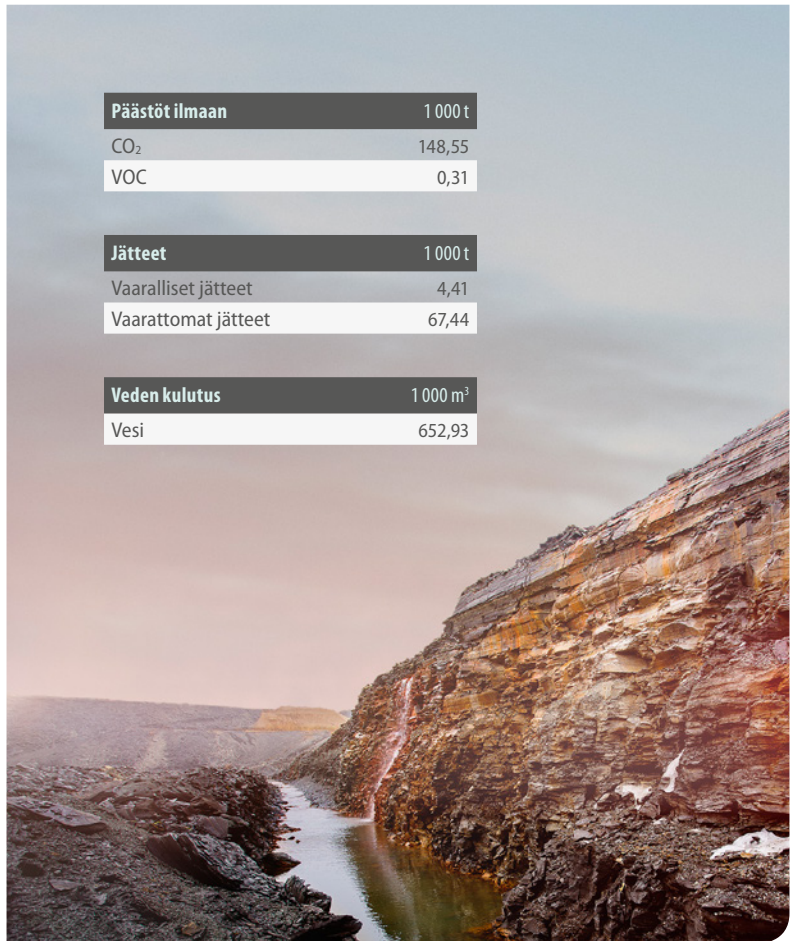
- Suorat päästöt
- Epäsuorat päästöt
- Indeksi*

* Indeksi on suhteutettu Metson liikevaihtoon. Vuosi 2009 on saanut vertailuarvon 100

Päästöt ilmaan	1 000 t
CO ₂	148,55
VOC	0,31

Jätteet	1 000 t
Vaaralliset jätteet	4,41
Vaarattomat jätteet	67,44

Veden kulutus	1 000 m ³
Vesi	652,93



Työturvallisuus	2013	2014
Tapaturmataajuuksia (LTIF)	4,2	3,9
Työtapaturmat	1	0

Henkilöstö	2014
Henkilöstö	15 644
Kansallisuuksien määrä	83
Kehityskeskusteluiden osallistumisprosentti	64 %
Suorituskeskusteluiden osallistumisprosentti	66 %
Henkilöstön vaihtuvuusprosentti	15,3 %
Keski-ikä	41,1
Työuran kesto, keskiarvo, vuotta	9,1



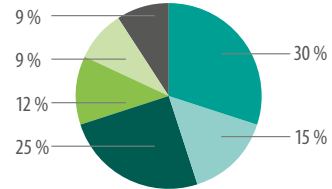
Minerals

Raportointisegmentti Minerals sisältää kaksi liiketoiminta-aluetta: Palvelut ja Minerals. Palvelut tarjoaa etupäässä kaivos- ja kivenmurskausasiakkaille kattavia palveluratkaisuja vara- ja kulutusosista aina asiakkaan suoritusta parantaviin lisäarvopalveluihin. Minerals toimittaa ratkaisuja ja järjestelmiä mineraalien jalostukseen kaivosasiakkaille sekä murskaus- ja seulontatuotteita kivenmurskausasiakkaille.

Segmenttikohtaiset avainluvut

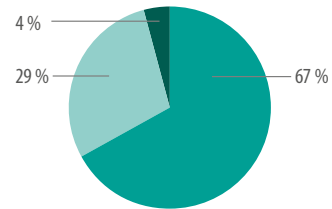
Miij. e	2013	2014
Liikevaihto	2 955	2 676
Palveluliiketoiminnan liikevaihto	1 464	1 474
% liikevaihdosta	50	55
EBITA ennen kertaluonteisia eriä	383	338
% liikevaihdosta	13,0	12,6
Liikevoitto	322	244
Sitoutunut pääoma 31.12.	1 266	1 337
Bruttoinvestoinnit	115	47
Tutkimus ja tuotekehityskulut	23	21
Saadut tilaukset	2 745	2 361
Palveluliiketoiminnan saadut tilaukset	1 506	1 511
Tilaukanta	1 535	1 108
Henkilöstö 31.12.	11 226	10 368

HENKILÖSTÖ ALUEITTAIN



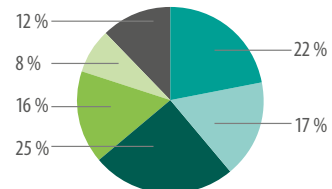
- Eurooppa 30 % (32 %)
- Pohjois-Amerikka 15 % (16 %)
- Etelä- ja Väli-Amerikka 25 % (23 %)
- Aasia ja Tyynenmeren alue 12 % (12 %)
- Kiina 9 % (8 %)
- Afrikka ja Lähi-itä 9 % (9 %)

LIIVEVAIHTO ASIAKASTEOLLISUUKSITTAIN



- Kaivosteollisuus 67 % (68 %)
- Maarakennus 29 % (26 %)
- Kierrätys 4 % (6 %)

SAADUT TILAUKSET MARKKINA-ALUEITTAIN



- Eurooppa 22 % (25 %)
- Pohjois-Amerikka 17 % (14 %)
- Etelä- ja Väli-Amerikka 25 % (26 %)
- Aasia ja Tyynenmeren alue 16 % (15 %)
- Kiina 8 % (8 %)
- Afrikka ja Lähi-itä 12 % (12 %)



Lue lisää

► www.metso.com/2014

> Financial Performance > Minerals



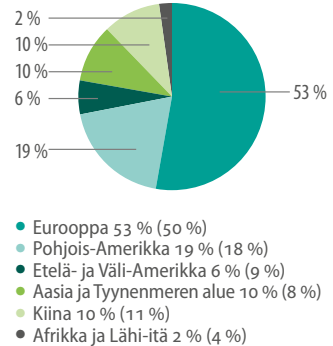
Flow Control

Flow Control -segmentti vastaa venttiilitarjonnan kehittämisestä ja kasvattamisesta etupäässä öljy- ja kaasuteollisuuden asiakkaille sekä pumpputarjonnasta kaivosasiakkaille ja hyödyntää näiden markkinoiden uusia mahdollisuuksia. Segmentin luvut sisältävät myös Prosessiautomaatiojärjestelmät-liiketoiminnan luvut.

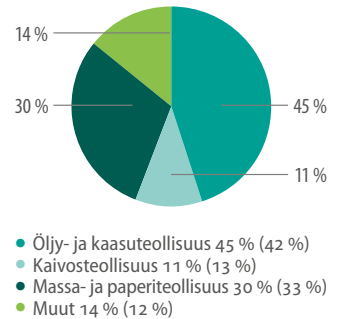
Segmenttikohtaiset avainluvut

Milj. e	2013	2014
Liikevaihto	969	982
Palveluliiketoiminnan liikevaihto	513	533
% liikevaihdosta	53	54
EBITA ennen kertaluonteisia erä	134	148
% liikevaihdosta	13,8	15,1
Liikevoitto	126	139
Sitoutunut pääoma 31.12.	344	376
Bruttoinvestoinnit	23	22
Tutkimus ja tuotekehityskulut	37	37
Saadut tilaukset	1 012	1 051
Palveluliiketoiminnan saadut tilaukset	533	542
Tilaukanta	394	468
Henkilöstö 31.12.	4 685	4 557

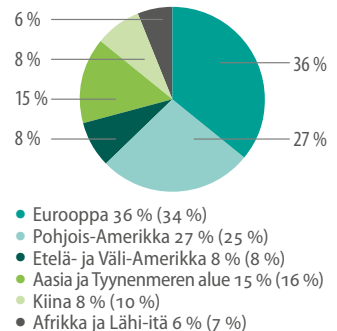
HENKILÖSTÖ ALUEITTAIN



LIKEVAIHTO ASIAKASTEOLLISUUKSITTAIN



SAADUT TILAUKSET MARKKINA-ALUEITTAIN



> www.metso.com/2014
> Financial Performance > Flow Control

Metson johtoryhmältä



Matti Kähkönen, toimitusjohtaja

”Uusi strategiaamme aloitti uuden aikakauden. Meillä on nyt vakaa pohja ja kunnianhimoiset tavoitteet yhtiön pitkäjänteiseen kehittämiseen. Suuret linjat on piirretty, nyt on kasvun aika.”

”Toteutamme uutta strategiaamme ja toimimme uuden ketterän ja kilpailukykyisen toimintamallimme mukaisesti lähellä asiakkaitamme. Samanaikaisesti jatkamme tulevaisuuden ratkaisujen kehittämistä auttaaksemme asiakkaitamme heidän haasteissaan.”



João Ney Colagrossi, Minerals

”Vuoden 2014 aikana kehitettiin taseen johtamiskulttuuri, ja tänä vuonna on tuloksen aika. Vuonna 2015 meistä tulee entistä integroituneempi, juridiselta ja hallinnolliselta rakenteeltaan selkeämpi yritys.”



Harri Nikunen, Talous

”Teemme kaikkemme, jotta asiakkaamme voivat täysin luottaa meihin. Toisin sanoen hyödynnämme uutta toimintamalliamme ja sen tuomia kasvumahdollisuuksia.”



Perttu Louhiluoto, Flow Control

”Hyödynnämme asennettua laitekantaamme ennakoivasti myydäksemme lisäarvoa tuovia palveluita ja tukeaksemme kasvua vuonna 2015. Lisäksi tehostamme toimintaa globaalilla varastonhallinnalla.”



Juha Silvennoinen, Services

”Kehitämme johtamista edelleen hyvien suoritusten tukemiseksi. Kiinnitämme erityistä huomiota henkilökohtaisten tavoitteiden linjaamiseen strategiaamme kanssa. Uudet osaamisen kehittämisohjelmat auttavat henkilöstöä Metson strategian toteutuksessa tarvittavan johtamis- ja ammattitaidon kehittämisessä.”



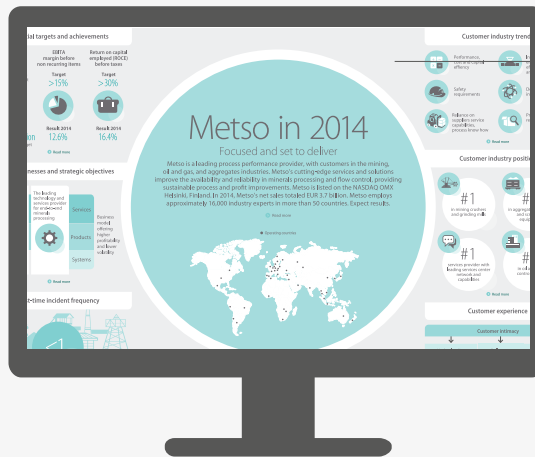
Merja Kamppari, Henkilöstö

”Tuemme liiketoimintojamme niiden strategisten aloitteiden tehokkaassa toteuttamisessa parantaaksemme kilpailukykyämme, markkina-asemaamme ja kannattavuuttamme sekä tukeaksemme kasvua. Turvallisuuskulttuurimme jatkuva kehittäminen on myös erittäin tärkeää.”



Simo Sääskilahti, Strategia

Voit lukea responsiivista vuosikertomustamme myös älypuhelimella ja tabletilla.



Vuosikertomuksemme sisällön ja interaktiivisen taustan avulla pääset tutustumaan strategiaamme yksityiskohtaisesti sekä sisäistämään kokonaisvaltaisen kuvan strategiastamme ja tavoitteistamme.

Metson vuosikertomus

– Fokusoitunut lunastamaan odotukset

Vuoden 2014 vuosikertomuksemme on julkaistu englanniksi verkossa osoitteessa www.metso.com/2014. Vuonna 2014 uudistimme strategiamme tavoitteenamme keskittyä tärkeimpiin asiakasteollisuuksiimme ja liiketoimintoihimme, jotka tarjoavat kasvun mahdollisuuksia. Kertoaksemme lisää uudesta strategiastamme valitsimme sen raporttimme pääteemaksi. Raportti sisältää tilinpäätöksen, kestäväen kehityksen raportin, GRI indeksin, selvityksen hallinto- ja ohjausjärjestelmästä sekä riskienhallinnasta. Raportissa on lisäksi toimitusjohtajan sekä talous- ja rahoitusjohtajan videohaastattelu.

Tutustu www.metso.com/2014

Metso on johtava prosessitehokkuuden toimittaja asiakkailleen kaivos-, öljy- ja kaasu- sekä kivenmurskausalalla. Mineraalienkäsittelyssä sekä virtauksensäädössä käytettävät Metson laite- ja palveluratkaisut parantavat prosessien käytettävyyttä ja luotettavuutta ja edistävät kestävästä kehitystä ja kannattavuutta. Metson osakkeet on listattu NASDAQ OMX Helsinki Oy:ssä. Vuonna 2014 Metson liikevaihto oli 3,7 miljardia euroa. Metso palvelee asiakkaitaan noin 16 000 ammattilaisen voimin yli 50 maassa.

Expect results.

www.metso.com www.twitter.com/metsogroup



Metso Oyj

Fabianinkatu 9 A, PL 1220
00101 Helsinki
puhelin 020 484 100 | faksi 020 484 101
www.metso.com

Tietoa tästä raportista

Konsepti, graafinen suunnittelu ja tuotanto: Milton Oy
Paperi: Multi Design Original White 300 g/m²,
150 g/m² ja 115 g/m²
Paino: Libris Oy



www.metso.com



www.metso.com/2014