



Metso 2015
Vuosikatsaus

Metso vuonna 2015

Vuonna 2015 Metson kannattavuus säilyi hyvällä tasolla, vaikka epävarma talouskehitys aiheutti haasteita asiakastoimialoillemme. Tästä huolimatta jatkoimme yhtiön toimintamallien, kustannusrakenteen sekä tuote- ja palvelutarjooman uudistamista. Tavoitteemme on jatkaa lisäarvon luomista kaikille sidosryhmillemme.



Metson vuoden 2015 raporttien lukuohje

Metso on julkaissut kolme erillistä raporttia, jotka yhdessä koostavat Metson vuosikertomuksen vuodelle 2015. Tämä vuosiesite on julkaistu ja painettu sekä suomeksi että englanniksi. "Lue lisää"-osiot tarjoavat Metson vuoden 2015 aihepiiriin liittyen lisää lähteitä ja näkökulmia. Osa lisätiedoista on esitetty mobiililaitteille sopivien QR-koodien muodossa.

Kaikki kolme raporttia sisältäen vuosiesitteen, tilinpäätöksen ja kestäväen kehityksen raportin ovat katsottavissa verkossa osoitteessa annualreportmetso.com. Sivustolta saa ladattua PDF-tiedostona tilinpäätöksemme vuodelta 2015 suomeksi tai englanniksi, jonka voi myös tilata painettuna versiona. Yritysvastuuraportti löytyy englanninkielisenä PDF-tiedostona verkossa ja se on varmennettu ulkoisesti.



Lue lisää

- > metso.com
- > annualreportmetso.com
- > twitter.com/metsogroup
- > facebook.com/metsoworld
- > youtube.com/metsoworld



441 017
Printed matter



Kohokohdat



Toimitusjohtajalta 2



Metso tänään 4



Asiakasteollisuudet 16



Innovaatiot 22



Taloudellinen tulos 24

Sisällys

Toimitusjohtajalta	2
Metso tänään	4
Taloudelliset tavoitteet ja saavutukset	6
Missio, arvot ja arvolupaus	7
Toimintaympäristö	8
Strategiamme	10
Strategian toteutus	11
Globaali läsnäolo	14
Asiakasteollisuudet	16
Metson liiketoiminta	20
Innovaatiot	22
Taloudellinen tulos	24
Segmenttikatsaus	26
Muita avainlukuja	28
Metso työnantajana	29
Metson henkilöstö	30
Viesti Metson johtoryhmältä	32

Toimitusjohtajalta

Epävarma talouskehitys aiheutti kuluneena vuonna useille Metson asiakastoimialoille haasteita, jotka vaikuttivat liiketoimintoihimme. Emme ole kuitenkaan jääneet surkuttelemaan liiketoimintaympäristömme muutoksia vaan jatkoimme koko viime vuoden ajan yhtiön toimintamallien, kustannusrakenteen sekä tuote- ja palvelutarjooman uudistamista. Näiden toimenpiteiden ansiosta kannattavuutemme on säilynyt hyvällä tasolla ja olemme jatkuvasti vahvemmassa asemassa luomaan lisäarvoa asiakkaillemme ja muille sidosryhmillemme kaikissa olosuhteissa.

Vuosi 2015 oli Metsolle kohtuullisen hyvä, vaikka liiketoimintaympäristömme olikin haastava. Haasteista huolimatta nykyisten liiketoimintojemme tilaukset laskivat viime vuonna vain neljä prosenttia edellisvuodesta ja esimerkiksi kaivosteollisuuden tilaukset kasvoivat kaksi prosenttia. Tämä kasvu on huomionarvoista, sillä Kiinan talouskasvun heikentyminen ja osin sen seurauksena mineraalien – esimerkiksi rautamalmin ja kuparin – hintojen lasku on vaikuttanut negatiivisesti kaivosalan investointiaktiiviteettiin. Matalat hinnat ovat lisäksi saaneet kaivosyhtiöt leikkaamaan kustannuksiaan ja joitakin kaivoksia on jouduttu sulkemaan. Nämä seikat ovat olleet omiaan vaikuttamaan myös palveluliiketoimintaamme, joka on kuitenkin osoittanut kilpailukykynsä ja pärjännyt tiukassa markkinatilanteessa hyvin. Venttiiliiketoiminnassamme tilaukset olivat lähellä edellisvuoden tasoa, vaikka öljy- ja kaasuteollisuuden kysyntä heikentyi jonkin verran öljyn hinnan voimakkaan laskun myötä. Tässä meitä auttaa se, että myymme venttiilejä ja niihin liittyviä laitteita ja palveluja öljyn ja kaasun lisäksi useille muillekin prosessiteollisuuden aloille.


Näistä markkinoiden haasteista huolimatta teimme koko vuoden kovasti töitä, jotta Metsosta tulisi yhä parempi ja kilpailukykyisempi yhtiö. Olemme uudistaneet tuote- ja palvelutarjoamaamme vastaamaan asiakkaiden muuttuvia tarpeita ja edistäneet tapoja hyödyntää esimerkiksi digitalisaatiota eri liiketoiminnoissamme. Samaan aikaan olemme uudistaneet liiketoimintamallemme sillä ajatuksella, että organisaatiot olisivat rakenteiltaan kevyempiä, asiantuntijamme vielä aiempaa lähempänä asiakkaitamme, vastuut kaikilta osin selkeitä ja että olisimme ylipäättään aiempaa joustavampia reagoimaan liiketoimintaympäristön muutoksiin. Osana näitä hankkeita olemme joutuneet valitettavasti vähentämään

henkilöstöämme, mutta kulurakenteen keventäminen on ollut väistämätöntä, jotta Metso menestyisi kovenevassa kilpailussa.

Jatkoimme myös kesällä 2014 julkistetun strategiamme toteuttamista ja yksi merkittävistä toimenpiteistä oli Prosessiautomaatiojärjestelmät-liiketoiminnan (PAS) myynti Valmetille. PAS ei ollut nykymuotoisen Metson ydinliiketoimintaa ja voimme olla tyytyväisiä, että se sai uuden hyvän omistajan. Tästä kaupasta saamamme voittoa vahvensi Metson tasetta merkittävästi ja antaa meille hyvät taloudelliset mahdollisuudet tarkastella – ja toivottavasti myös toteuttaa – strategiamme mukaisia yritysostoja.

Kokonaisuutena saavuttamamme tulokset olivat viime vuonna kohtuullisen hyvät. Tilausten ja liikevaihdon laskusta huolimatta kannattavuutemme (EBITA-marginaali ennen kertaluonteisia eriä) laski vain hiukan ja oli 12,2 prosenttia, kun se vuotta aiemmin oli 12,7 prosenttia. Näissä luvuissa ei ole huomioitu myytyä PAS-liiketoimintaa. PAS-kaupasta saadun myyntivoiton ansiosta liikevoittonamme (EBIT) nousi 555 miljoonaan euroon ja osakekohtainen tulos 2,95 euroon osakkeelta. Edistyimme merkittävästi myös sitoutuneen pääoman hallinnassa, jossa erityishuomiota on kiinnitetty varastoihin ja saataviin. Näillä molemmilla alueilla paransimme tehokkuuttamme huomattavasti, mikä osaltaan tuki vahvaa kassavirtaamme viime vuonna.

Taloudellisen suorituksen rinnalle haluan nostaa työturvallisuuden, sillä voimme menestyä vain tarjoamalla sekä omalle henkilöstöllemme että kumppaneillemme turvallisen työympäristön. Työturvallisuudella on myös suora vaikutus muun muassa tuottavuuteen, laatuun ja asiakastyytyväisyyteen. Ilokseni olen nähnyt Metson turvallisuuskulttuuriin parantuneen merkittävästi viime vuosina, mikä näkyy työtapaturmien vähentymisenä.



Vuonna 2015 todetut tapaturmat vähenivät 39 % edellisvuoteen verrattuna ja tapaturmataajuus oli 2,6, kun se vuonna 2014 oli 3,9. Jatkamme edelleen työtä turvallisuuden parantamiseksi, sillä tavoitteemme on laskea tapaturmataajuus alle yhteen.

Lopuksi haluan suunnata kiitokseni viime vuodesta Metson henkilöstölle, joka on osoittanut kiitettävää sitkeyttä näinä hankalina aikoina. Asiakkaitamme ja osakkeenomistajiamme haluan kiittää luottamuksesta Metsoon ja toivon, että voimme olla luottamuksenne arvoisia myös kuluvana vuonna. Kiitokset myös muille sidosryhmillemme hyvästä yhteistyöstä. Toivotan kaikille menestyksekkästä vuotta 2016!



Matti Kähkönen
Toimitusjohtaja

Tulos/osake*

2,95 euroa

Liikevoitto*

555 milj. euroa

Tapaturmataajuus

2,6

* Perustuen vanhaan liiketoimintarakenteeseen ja sisältäen Prosessiautomaatiojärjestelmät-liiketoiminnan divestoinnista saadun voiton

Metso tänään

Metso kuuluu alallaan maailman johtaviin teollisuusyrityksiin. Palvelemme kaivos-, kivenmurskaus-, kierrätys-, öljy-, kaasu-, massa-, paperi- ja prosessiteollisuuksia. Vuonna 2015 yhtiön liikevaihto oli noin 2 923 miljoonaa euroa. Palveluliiketoiminnan osuus liikevaihdosta oli 63 prosenttia.

Autamme asiakkaitamme parantamaan toimintansa tehokkuutta, vähentämään riskejä ja lisäämään kannattavuutta ainutlaatuisen tietotaitomme, kokeneiden asiantuntijoidemme ja innovatiivisten ratkaisujemme avulla. Rakennamme yhdessä uutta, kestävää kasvua.

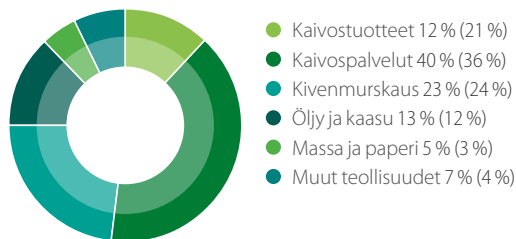
Tuotevalikoimaamme kuuluu kaivos- ja kivenmurskauslaitteita ja -järjestelmiä sekä teollisuusventtiileitä ja venttiiliohjaimia. Tuemme asiakkaitamme laajalla palveluvalikoimalla sekä maailmanlaajuisella yli 80 palvelukeskuksen ja noin 6 400 palveluammattilaisen verkoston avulla. Metsolle turvallisuus on ykkösasia.

Metson osakkeet on listattu NASDAQ OMX Helsinki Oy:ssä. Vuonna 2015 yhtiön liikevaihto oli noin 2,9 miljardia euroa. Metso työllistää yli 12 000 henkeä yli 50 maassa.

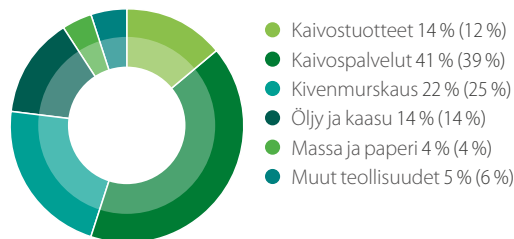
Integroitu toimintatapamme



Liikevaihto asiakasteollisuuksittain



Saadut tilaukset asiakasteollisuuksittain

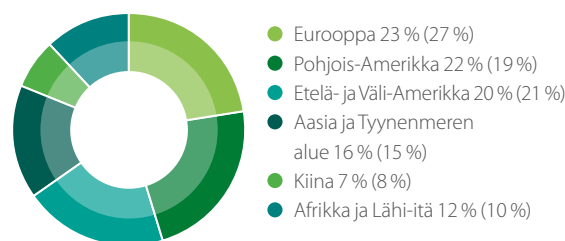


Henkilöstö

12 375

sisältäen aktiivisessa työsuhteessa olevat henkilöt

Liikevaihto markkina-alueittain



"Kannattavuutemme on säilynyt hyvällä tasolla ja olemme jatkuvasti vahvemmassa asemassa luomaan lisäarvoa asiakkaillemme ja muille sidosryhmillemme."

Matti Kähkönen
Toimitusjohtaja

Saadut tilaukset

2,965 milj. euroa

Tapaturmataajuus

2,6

Liikevoittomarginaali (EBITA -%)*

12,2

* Ennen kertaluonteisia eriä

Liikevaihto

2,923 milj. euroa

Kassavirta

341 milj. euroa

(Vanhan rakenteen mukaisesti)

Kaikki luvut kuvaavat Metson nykyistä liiketoimintarakennetta, ellei toisin mainita.

Taloudelliset tavoitteet ja saavutukset

Liikevaihdon kasvu

Liikevaihdon kasvu ylittää markkinoiden kasvun



2015

2 923 milj. euroa
Linjassa tavoitteen kanssa

Liikevoittomarginaali (EBITA-%)
ennen kertaluonteisia eriä



2015

12,2 %

Sitoutuneen pääoman tuotto (ROCE) ennen veroja



2015

16,1 %

Saadut tilaukset

2 965 milj. euroa

Liikevaihto

2 923 milj. euroa

Tulos/osake*

2,95 euroa

Kassavirta*

341 milj. euroa

Osinkoehdotus

1,05 euroa

* Perustuen vanhaan liiketoimintarakenteeseen ja tulos/osake sisältäen Prosessiautomaatiojärjestelmät-liiketoiminnan divestoinnista saadun voiton

Kaikki luvut kuvaavat Metson nykyistä liiketoimintarakennetta, ellei toisin mainita.

Missio, arvot ja arvolupaus

Missiomme, arvomme, arvolupauksemme ja johtamisen periaatteemme ovat kaiken toimintamme perusta.

Missiomme on auttaa asiakkaitamme jalostamaan luonnonvaroja ja kierrättämään materiaaleja kestäväällä tavalla arvokkaiksi tuotteiksi.

Arvomme ovat: edistämme asiakkaan menestystä, kehitämme uusia ratkaisuja, saamme aikaan tuloksia yhdessä ja kunnioitamme toisiamme. Arvomme ohjaavat liiketoimintaamme ja yhteistyötämme sekä sisäisten että ulkoisten sidosryhmien kanssa.

Arvolupauksemme on: autamme asiakkaitamme parantamaan toimintansa tehokkuutta, vähentämään riskejä ja lisäämään kannattavuutta ainutlaatuisen tietotaitomme, kokeneiden asiantuntijoidemme ja innovatiivisten ratkaisujemme avulla. Rakennamme yhdessä uutta, kestävää kasvua.



Missio, arvot, arvolupaus, johtamisen periaatteet



Arvomme

Mitkä arvot ohjaavat päivittäistä toimintaamme?

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



Missiomme

Miksi olemme olemassa?

Edesautamme
vastuullisempaa maailmaa
auttamalla asiakkaitamme
jalostamaan luonnonvaroja
ja kierrättämään materiaaleja
kestävällä tavalla arvokkaiksi
tuotteiksi



Arvolupauksemme

Mitä tarjoamme?

Autamme asiakkaitamme
parantamaan toimintansa
tehokkuutta, vähentämään
riskejä ja lisäämään
kannattavuutta ainutlaatuisen
tietotaitomme, kokeneiden
asiantuntijoidemme
ja innovatiivisten
ratkaisujemme avulla



Johtamisen periaatteemme

Mikä on esimiehen rooli?

Näytä suunta eteenpäin
Innosta ja rakenna luottamusta
Kehitä ja valmenna
Hae tuloksia

Toimintaympäristö

Tuotteidemme, palveluidemme ja ratkaisujemme kysyntää ohjaavat seuraavat megatrendit:

Globalisaatio

Kestävä kehitys ja ilmastonmuutos

Kaupungistuminen

Kehittyvien maiden kasvu





Megatrendit tukevat pitkällä aikavälillä investointien kasvua Metson kaikissa tärkeimmissä asiakasteollisuuksissa. Hyvä asemamme näillä aloilla tarjoaa meille houkuttelevia mahdollisuuksia. Lisäksi entistä suuremman huomion kiinnittäminen kestäväan kehitykseen synnyttää uudenlaista kysyntää asiakkailtamme.

Flow Control öljy- ja kaasuteollisuudessa

Öljy- ja kaasuteollisuudessa öljyn alhainen hintataso on asettanut paineita asiakkaille. Ne näkyivät vuoden aikana kulujen karsimisena ja kustannusleikkauksina, mikä johti monen projektin peruuntumiseen tai lykkäämiseen ja asetti laitetoimittajille kasvavia hinnoittelupaineita. Öljyntuotannon investoinnit ja aktiviteetit vähenivät jyrkästi huippuvuosista muissa kuin OPEC-maissa, etenkin Yhdysvalloissa. Tuotantomäärät, kuljetukset ja jalostus säilyivät hyvällä tasolla. Öljyn- ja kaasunjalostus kasvoi, kun tuottajat ottivat hyödyn irti raaka-aineiden alhaisista hinnoista, vaikka etu alkoi heikentyä. Lähi-idän perinteisellä raakaöljynvientialueella rakennetaan nopeassa tahdissa lisää jalostamokapasiteettia, mikä kertoo trendistä kohti korkeamman jalostusasteen tuotteita.

Flow Control massa- ja paperiteollisuudessa

Virtauksensäätöratkaisujen kysyntä massa- ja paperiteollisuudessa säilyi hyvänä, vaikka hiljenemisestä näkyi jotain merkkejä. Massateollisuuden investoinnit ovat kuitenkin vielä hyvällä tasolla.

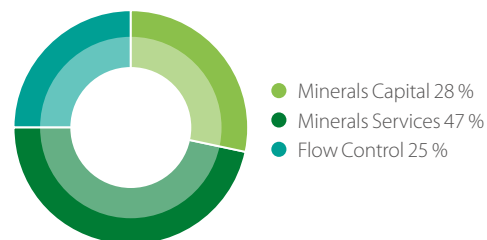
Mineraalit

Metallien alhaiset hinnat vaikuttivat kaivosalaan maailmanlaajuisesti. Kaivosyhtiöiden oli keskityttävä suojelemaan kassavirtojaan, alentamaan kustannuksiaan ja parantamaan toimintansa tehokkuutta. Suurten kaivosyhtiöiden laiteinvestoinnit vähenivät edelleen. Vaikka tuotantomäärät pysyivät hyvällä tasolla, palveluiden kysyntä laimeni kaivosten säästötoimien ja kaivosten sulkemisen vuoksi.

Kivenmurskausalalan laitemarkkinoihin vaikutti hidastunut kysyntä Kiinassa, Aasian ja Tyynenmeren alueella sekä Latinalaisessa Amerikassa. Kysyntä Pohjois-Amerikan ja Euroopan markkinoilla oli vilkkaampaa. Alalla nähtiin isojen murskeentuottajien yhdistymisiä.

Metallinkierrätyksen toimintaympäristöä heikensivät rautamalmin halventumisen vuoksi alentuneet romumetallin hinnat.

Liikevaihto liiketoiminta-alueittain



Strategiamme

Tavoittelemme kasvua ja parempaa kannattavuutta

Jatkamme liiketoiminnoissamme hyvän kannattavuuden ja kasvun tavoittelua sekä varmistamme lisäarvon luomisen asiakkaillemme ja sidosryhmillemme.

Mineraalienkäsittelyssä olemme johtava teknologian ja palveluiden tuottaja kaivosteollisuudelle ja kivenmurskausalalle. Virtauksensäätöratkaisuihin kuulumme johtaviin venttiilien ja pumppujen toimittajiin öljy- ja kaasu-, kaivos-, massa- ja paperi- sekä prosessiteollisuuksille.

Olemme määrätietoisesti muuntautuneet fokuosituneeksi ja integroituneeksi yritykseksi. Meillä on vankka pohja, jolta voimme kasvaa ja parantaa kannattavuutta.



Palvelut

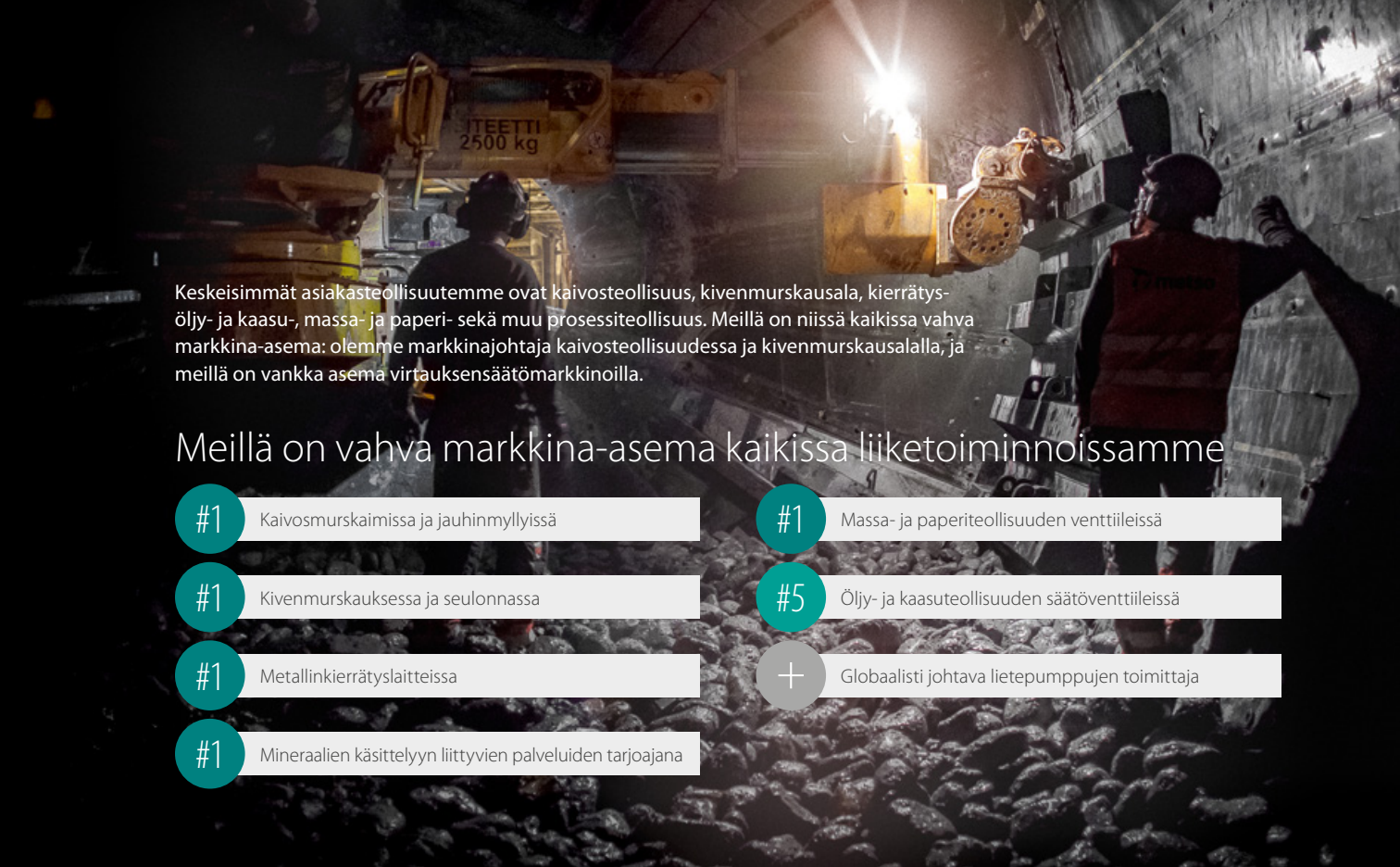
- Osuus liikevaihdostamme 63 %
- Tarjoamme asiakkaillemme erittäin kattavasti kulutus- ja varaosia, kenttäpalveluita, koneiden ja laitteiden peruskorjauksia, päivityksiä sekä elinkaarta pidentäviä ja suorituskykyä parantavia palveluita
- Jatkamme keskittymistä palveluihin sekä vahvistamme läsnäoloamme ja valmiuksiamme lähellä asiakkaita

Tuotteet

- Mineraalienkäsittelyssä käytettävät koneet ja laitteet, venttiilit ja pumput
- Johtava markkina-asema
- Painopisteenä lisäarvoa luovat tuoteuudistukset ja uudet asiakassegmentit

Projektitoimitukset (isot toimitukset)

- Vain Minerals-segmentin asiakkaille
- Omaan teknologiaan keskittyvät toimitukset
- Tuotteiden ja uuden palveluliiketoiminnan tukeminen



Keskeisimmät asiakasteollisuutemme ovat kaivosteollisuus, kivenmurskausala, kierrätys-öljy- ja kaasu-, massa- ja paperi- sekä muu prosessiteollisuus. Meillä on niissä kaikissa vahva markkina-asema: olemme markkinajohtaja kaivosteollisuudessa ja kivenmurskausalalla, ja meillä on vankka asema virtauksensäätömarkkinoilla.

Meillä on vahva markkina-asema kaikissa liiketoiminnoissamme

#1

Kaivosmurskaimissa ja jauhinmyllyissä

#1

Massa- ja paperiteollisuuden venttiileissä

#1

Kivenmurskauksessa ja seulonnassa

#5

Öljy- ja kaasuteollisuuden säätöventtiileissä

#1

Metallinkierrätyslaitteissa

+

Globaalisti johtava lietepumppujen toimittaja

#1

Mineraalien käsittelyyn liittyvien palveluiden tarjoajana

Strategian toteuttaminen

Jatkamme strategiaamme toteuttamista perustuen viiteen elinehtoomme; asiakaskeskeisyys, palvelut, teknologiatarjonta, toiminnan tehokkuus sekä henkilöstö ja johtajuus. Olemme laajentaneet entisen kasvumaatelinehtomme asiakaskeskeisyydeksi. Se kuvaa paremmin kasvanutta panostustamme myynnin ja asiakassuhteiden kehittämiseen eri alueilla sekä laajentumisstrategiaamme uusille asiakassegmenteille esimerkiksi virtauksensäädössä uusille prosessiteollisuuden aloille ja kivenmurskauksessa keskimarkkinoille.



Asiakaskeskeisyys

laajentuminen uusille asiakassegmenteille ja prosessin muokkaaminen paremmin asiakkaiden tarpeita vastaaviksi



Palvelut

palvelukonseptien (esim. elinkaaripalvelujen) ja palvelutarjonnan laajentaminen



Teknologia

tuoteuudistukset, tarjonnan lisääminen uusille segmenteille, digitalisaatio



Toiminnan tehokkuus

uudet toimintamallit, joissa on selkeät vastuut ja prosessit, sekä hankintatoimen kehittäminen



Henkilöstö ja johtajuus

johtajuuden kehittäminen globaalin muutoksen edistäjänä, henkilöstön resursointi ja kehittäminen strategian mukaisesti, organisaation tehokkuuden edistäminen suoritusten mahdollistajana

Painopistealueet ja kohokohtia vuodelta 2015



Asiakaskeskeisyys

Olemme jatkaneet myynnin johtamisen menetelmien ja työkalujen käyttöönottoa, joiden avulla pystymme tarjoamaan asiakkaillemme yhtiön sisäistä tietotaitoa sekä hyödyntämään täydesti markkinoilta löytyvää potentiaalia ja oman asennetun laitekantamme tarjoamia mahdollisuuksia.

- Uudistettu globaali myyntiprosessi otettu käyttöön kaikilla liiketoiminta-alueilla
- Salesforce.com -ratkaisu otettu käyttöön kaikissa myyntitiimeissä
- Uusi murskaus- ja seulontalaitteiden jälleenmyyjäportaali käyttöönottoavaiheessa



Palvelut

- Uudet palvelukeskukset Ruotsiin, Yhdysvaltoihin, Meksikoon, Qatarin ja Yhdistyneisiin arabiemiirikuntiin
- Elinkaaripalveluiden myynnin ja konseptien kehitystyö jatkuu
- Uudet virtauksensäätpalvelukonseptit
- Virtauksensäätpalveluiden valmiuksien ja verkoston laajentaminen
- Yli 80 palvelukeskusta ja noin 6 400 palveluammattilaista



Teknologiatarjonta

Tuoteuudistukset

- Uudet innovatiiviset Metso-hydrosyklonit
- QdX4-jauhinmyllykäyttöjärjestelmän lanseeraus
- Uuden GP7-välimurskaimen lanseeraus
- Maailman suurimman MP2500-kartiomurskaimen asennus ja käyttöönotto
- Uusi älykäs istukkaventtiilin ohjain, joka lisää asennuksen kustannustehokkuutta
- Uusi energiaa säästävä metalliivisteinen läppäventtiili kryogeenisiin olosuhteisiin ja happikäyttöön
- Uudet tiukat turvallisuusvaatimukset täyttävät korkeapainepalloventtiilit
- Pneumaattisten toimilaitteiden päivitys arktisia olosuhteita kestäviksi



Tarjonnan laajentaminen uusille segmenteille

- Energiatehokkaan korkeapaineisen HRC™-valsimurskaimen kehittäminen kivenmurskaukseen ja teollisen hiekan valmistukseen
- Kustannus- ja energiategokkaiden ratkaisujen kehittäminen avolouhoksen sisällä tapahtuvaan integroituu murskaukseen, seulontaan ja massatavaran käsittelyyn vaihtoehtona kuorma-autokuljetuksille
- Metsolta ainoana toimittajana kaikki jauhatusprosessissa käytettävät laitteet (jauhinmyllyt, venttiilit, pumput, lieteputket ja hydrosyklonit)
- Metso Balance Cranen kehittäminen metallinkierrätykseen Yhdysvaltain ja Euroopan markkinoille

Digitalisaatio

- Uusi teollisen internetin -portaali liikkuvien ja kannettavien laitteiden etävalvontaan ja -kunnossapitoon
- Uuden sukupolven helppokäyttöiset ja älykkäät ICXOC -automaattioratkaisut
- Kannettava ScreenCheck®-anturi tärkeiden seulojen ja syöttimien tarkastukseen jakelijoille ja kenttähenkilöstölle



Toiminnan tehokkuus

- Noin 50 miljoonan euron säästöt hankintatoimessa
- Integroituneemmat hankintaorganisaatiot ja globaalit hankintamallit otettu käyttöön
- Hankintaosaamista vahvistettu osana kokoonpano-testaus-maalauksen liiketoimintamallia
- Osaamista kehitetty toimitusketjussa, hankinnassa ja laadunhallinnassa

- Tuottavuuden ja tehokkuuden parantamista jatketaan Virtauksensäädössä
- Mineraalien käsittelyn toiminta sopeutetaan markkinoihin
- Strategian mukaisia muutoksia tehty liiketoimintalueiden toimintamalleihin ja markkina-aluerakenteisiin tavoitteena vastata paremmin asiakastarpeisiin, selventää vastuita ja edistää kannattavaa kasvua



Henkilöstö ja johtajuus

Mahdollistaa liiketoiminnan kasvun sitoutumisen ja suorituksen kautta.

Johtajuus edistää globaalia muutosta

- Esimiestyötä ja johtajuutta kehitetään globaalisti
- Seuraajasuunnittelua selkeytetään
- Painopiste suoritukseen ja palkitsemiseen

Oikeanlaisten ihmisten resursointi ja kehittäminen strategian mukaisesti

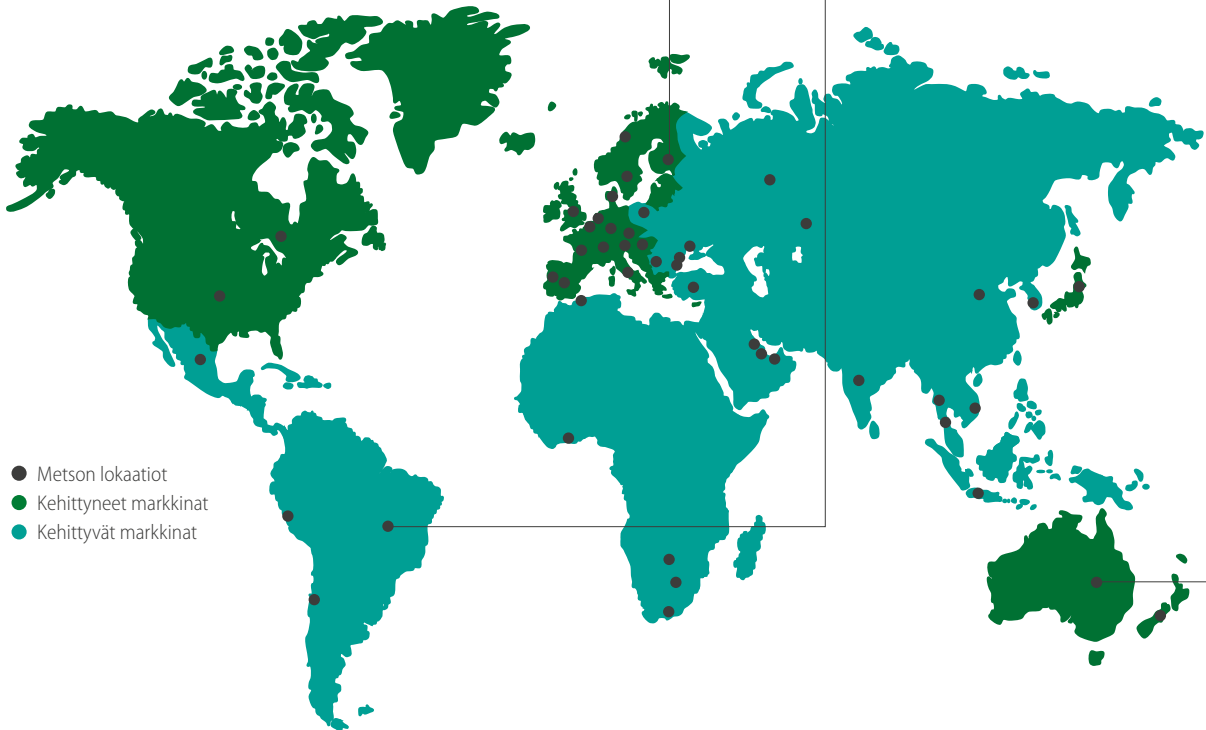
- Työnantajabrändiä korostetaan kaikissa uudistetun rekrytointiprosessin vaiheissa, jotta houkutellessaan oikeanlaisia osajia
- Strategialähtöisiä oppimiskursseja otettu käyttöön
- Onnistuneet ja oikea-aikaiset kehityskeskustelut, joissa yhdistyvät liiketoiminnan ja yksilön omat tarpeet

Tehokas organisaatio saa aikaan tuloksia

- Tärkeimpiä henkilöstöprosesseja uudistettu ja otettu käyttöön uusi PeoplePoint-työkalu, joka tukee strategian toteuttamista, lisää läpinäkyvyyttä ja edistää henkilöstöprosessien digitalisaatiota

Globaali läsnäolo

Metson tavoite on olla läsnä siellä missä asiakkaammekin ovat ja vastata heidän tarpeisiinsa kaikin mahdollisin tavoin. Vastataksemme asiakkaidemme tarpeisiin parhaalla mahdollisella tavalla toimimme yli 50 maassa kuudella mantereella, meillä on laaja logistiikkaverkko ja yli 12 000 alansa ammattilaista.



Pohjois-Amerikka
Liikevaihto
644 milj. euroa
Henkilöstö 1 939

Eurooppa
Liikevaihto
673 milj. euroa
Henkilöstö 4 249

Kiina
Liikevaihto
199 milj. euroa
Henkilöstö 1 189

Etelä- ja Väli-Amerikka
Liikevaihto
599 milj. euroa
Henkilöstö 2 545

Afrikka ja Lähi-itä
Liikevaihto
339 milj. euroa
Henkilöstö 965

Aasian ja Tyynenmeren alue
Liikevaihto
469 milj. euroa
Henkilöstö 1 488





Kultakaivoksen päästöt pienemmiksi Australiassa

Pasutus on yksi tehokkaimpia kultamalmin rikastusmenetelmiä. Menetelmän varjopuolena on, että ilmaan laskettavat pasutuskaasut sisältävät rikkidioksidia ja elohopeaa. Kaivosyhtiö KCGM:n käytäntönä on ollut keskeyttää pasutusprosessi aina kun tuuli kääntyy puhaltamaan kohti asuttuja alueita. Tästä aiheutui suunnittelemtomia seisokkeja ja tuotantoajan menetyksiä.

Vuonna 2015 KCGM korvasi pasutuksen uudella erittäin hienoon jauhatustulokseen yltävällä myllyllä. Hienojauhatusta ei kuitenkaan poista rikkiä tai elohopeaa yhtä tehokkaasti kuin pasutus. Tästä johtuen elohopea kulkeutuu myöhempiin prosessivaiheisiin, joissa se adsorboituu aktiivihieleen. Tällöin hiilen kyky adsorboida kultaa heikkenee ja koko prosessin tehokkuus kärsii.

Ongelman ratkaisemiseksi KCGM tilasi Metsoilta hiilen regenerointiuunin, jossa hiili aktivoidaan uudelleen käytettäväksi kuumentamalla se 700 °C:een, jolloin epäpuhtaudet höyrystyvät.

➤ metso.com/showroom



Tehoa Vale Salobon kaivoksen tuotantoon

Brasilialaisen kaivosyhtiö Valen Salobon kaivoksen ongelmana oli kaivoksen ajotien heikko kunto, joka kulutti isojen kaivosautojen renkaat nopeasti loppuun. Renkaiden tiheät vaihtovälit alkoivat käydä kohtuuttoman kalliiksi ennakoimattomien kustannusten ja tuotannon merkittävän hidastumisen takia.

Metso ratkaisi haasteen vuokraamalla kaivokselle liikuteltavia kivenmurskaimia, joiden tuottamalla murskeella tien kunto saatiin paremmaksi. Lisäksi Metso hoitaa murskainten ylläpidon ja seuraa palvelun tehoa solmitun elinkaarisopimuksen mukaisesti, millä varmistetaan luvattujen säästöjen toteutuminen.

Kaivosteiden kunto on parantunut palvelun ansiosta oleellisesti. Kaivosautojen renkaiden kestoikä on pidentynyt yli 50 %, mikä säästää merkittävästi kaivoksen kustannuksia. Lisäksi Vale välttää vuokramurkaimilla isot pääomainvestoinnit.

➤ metso.com/showroom



Lisää käyntitunteja FQM Kevitsassa

FQM:n Kevitsan kaivoksella Sodankylässä louhitaan huomattavan köyhää malmia, jonka kuparipitoisuus on 0,35 prosenttia ja nikkelpitoisuus 0,29 prosenttia. Kannattava tuotanto edellyttää maksimaalista käyntiaikaa.

Metson kanssa solmittu elinkaari-palvelusopimus on lyhentänyt seisokkeja ja parantanut Kevitsan hienonnuksen prosessin käyntiaikaa. Kevitsan autogeenimyllyjen vuorausten vaihto kesti aiemmin kohtuuttoman pitkään, 11–12 päivää. Metso on pystynyt kiristämään tuotantokatkon pituuden viiteen päivään, ja hiljattain käyttöön otetut Metson Megaliner™-vuoraukset ja murskainten kulutusosat lyhentävät seisokkeja entisestään. Megaliner™-myllyvuoraukset koostuvat aiempaa isommista osista, ja niiden asennus on perinteisiä vuorauksia helpompaa ja turvallisempaa. Tämän ansiosta osia tarvitaan vähemmän ja asennus sujuu nopeammin, mikä auttaa Kevitsan kaivosta saamaan lisää käyntitunteja.

➤ metso.com/showroom

Asiakasteollisuudet

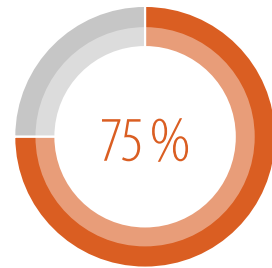
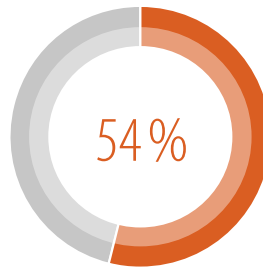
Metso palvelee kaivos-, kivenmurskaus-, kierrätys-, öljy-, kaasu-, massa-, paperi- ja prosessiteollisuuksia. Meillä on hyvä asema kaikissa asiakasteollisuuksissamme, joko globaalisti tai määritellyillä erikoisalueella. Tarjontamme koostuu tuotteista, projektitoimituksista, projekteista ja palveluliiketoiminnasta. Suuret projektitoimitukset ovat tyypillisiä kaivosteollisuudelle, kun taas kivenmurskaus- ja prosessiteollisuuden toimitukset koostuvat pääosin yksittäisistä laitetöistä ja pienemmistä kokonaisuuksista. Palveluliiketoiminta on keskeistä kaikille liiketoimintoillemme.

Asiakasteollisuus

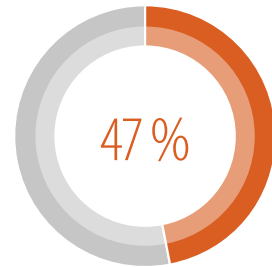
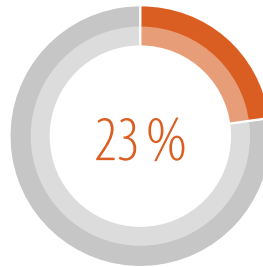
Saadut tilaukset

Palveluliiketoiminnan osuus

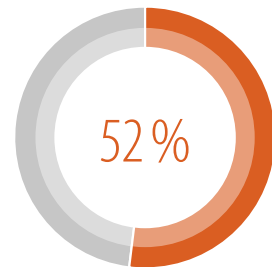
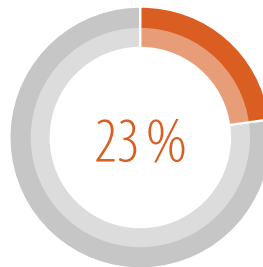
Kaivos



Kivenmurskaus



Prosessiteollisuudet





Energiatehokasta murskausta Morencin kuparikaivoksella Arizonassa

Energiatehokkuus on nykyaikaisen kaivostoiminnan kulmakivi. Eniten mahdollisuuksia energia- ja kustannussäästöihin on hienonnutprosessissa, joissa malmi murskataan ja jauhetaan kappalekooltaan hienommaksi. Metso HRC™3000 on maailman suurin käytössä oleva korkeapainevalssimurskain (HPGR). Se on energiatehokas ja monien ominaisuuksiensa osalta alan johtava ratkaisu, joka parantaa hienonnutprosessin kannattavuutta.

HRC™3000 on Metson ja Freeport-McMoRan Inc:n tiiviin yhteistyön tulos. Tavoitteena oli kehittää tehokas HPGR-murskauspiiri Freeport-McMoRanin kuparikaivoksen uudelle Metcalf-rikastamolle Arizonan Morencissa. Projektitiimi eteni noin neljässä vuodessa alustavasta suunnitelmasta maailman suurimpaan käytössä olevaan HPGR-murskaimen.

Freeport-McMoRanin kuparikaivoksen HRC™3000 käynnistettiin toukokuussa 2014. Lajissaan maailman suurimman murskaimen ansiosta rikastamo tulee toimeen vähemmällä laitelinjoilla. HPGR-murskaimen tuntikapasiteetti ylittää tilanteesta riippuen jopa runsaaseen 5 400 malmitonniin. Yksikölle on kertynyt tähän mennessä yli 8 400 käyttötuntia, joiden aikana se on murskannut runsaat 34 miljoonaa tonnia porfyrista kuparimalmia. Yksi Metson ratkaisun Morencin kaivokselle tuomista useista eduista on parempi energiatehokkuus: pilottitestiä mukaan energian käyttö tehostui arviolta 13,5 % verrattuna perinteisiin HPGR-murskaimiin.

Asiakasteollisuudet



Kaivos



Kivenmurskaus



Prosessiteollisuudet

Markkina-kehitykseen vaikuttavat tekijät

- Mineraalien kysynnän synnyttämät kaivosinvestoinnit
- Ostovoimaisen keskiluokan kasvu
- Kaupungistuminen, investoinnit infrastruktuuriin
- Kaivosten käyttöasteet

- Investoinnit infrastruktuuriin
- Kehittyvien markkinoiden kasvu
- Kaupungistuminen

- Kehittyvien markkinoiden kasvu
- Energian kulutuksen kasvu
- Muutokset energialähteiden yhdistelmässä
- Uudet tuotantoteknologiat
- Prosessien turvallisuudelle asetetut vaatimukset
- Kestävän kehityksen ja ympäristömääräysten lisääntyneet huomiointi

Markkinatrendit

- Mineraalipitoisuudet laskevat, prosessoitavan kiviaineksen määrä kasvaa
- Älykkäät laitteet, automaatio
- Keskittyminen tuottavuuteen ja kustannuksiin
- Kasvavat sosiaaliset ja ympäristövastuut, tarve energiatehokkaille prosesseille
- Suuret kaivosyhtiöt leikkaavat pääomakulujaan, koska raaka-aineiden hinnat ovat alhaalla

- Kaupungistuminen ja kehittyvien markkinoiden teollistuminen ohjaavat kysyntää pitkällä aikavälillä
- Yhdysvaltojen talous toipuu, asuntoinvestoinnit nousussa
- Murskeentuotanto keskittyy

- Energian kysyntä kasvaa yleisesti
- Kasvun moottoreina Intia, Pohjois-Amerikka, Kaakkois-Aasia, Lähi-itä ja Latinalainen Amerikka
- Uudentyyppisten (esim. öljyhiekka) energiamuotojen kasvu Pohjois-Amerikassa
- Kasvava tarve maksimoida tuotannon käytettävyyssäilyä luotettava korkealaatuisille huoltopalveluille
- Jatkuva tarve entistä kustannustehokkaammille ratkaisuille
- Öljyntuottajamaat laajentavat toimintaansa jalostukseen

Lyhytaikaiset markkinanäkymät

- Kaivospalveluiden kysyntä on laimentunut; kaivokset säästävät kustannuksia, joitakin kaivoksia on suljettu alhaisten raaka-ainehintojen vuoksi
- Laitteiden ja projektitoimitusten kysyntä on edelleen heikkoa

- Laitteiden ja palveluiden kysyntä kehittyvillä markkinoilla on ollut heikkoa
- Kysyntä vilkkaampaa Yhdysvalloissa ja Euroopassa

- Alhaisempi öljyn hinta luo haasteita kasvunäkymille. Suurimmat vaikutukset raakaöljyn tuotantoon, josta ne voivat ulottua myös öljynjalostukseen
- Investoinnit supistuvat öljyn alentuneen hinnan vuoksi, kulujen karsiminen jatkuu; seurauksena kilpailun koveneminen virtausensäätömarkkinoilla
- Alentunut öljyn hinta voi aiheuttaa muutoksia laiteomistajien kilpailukentässä
- Palveluiden ja korvausinvestointien kysyntä vakaa, asiakkaiden kustannuspaineet aiheuttavat hieman epävarmuutta
- Muissa asiakasteollisuuksissa näkymät varovaisen positiivisia

Saavutukset

- Useita elinkaaripalvelusopimuksia, esim. FQM Kevitsa, Boliden
- Isot tilaukset Intiasta ja Perusta
- Lanseerattu innovatiivisia ratkaisuja, kuten:
 - Hydraulinen HRC™-valssimurskain energiatehokkaaseen ja joustavaan malminkäsittelyyn
 - Jauhinmyllyn käyttöjärjestelmät: kustannustehokkaat asentaa, käyttää ja kunnossapitää
 - Metso valittiin Chilen kaivosteollisuuden parhaaksi mineraalienkäsittelylaitteiden toimittajaksi
 - HRC™3000, maailman suurin korkeapainevalssimurskain (HPGR) voitti Mining Magazine -lehden palkinnon

- Merkittäviä tilauksia Lokotrack-murskainlaitoksista
- Keskimarkkinaliiketoiminnan laajentaminen Kiinassa Shaoruiin ja LiuGongin kanssa
- Lanseeraukset:
 - Kaksi seulasarjaa: Metso PREMIER -seulat™ ja Metso COMPACT -seulat™
 - Siirrettävät Metso NW -murskain- ja seulontalaitokset, jotka voidaan pystyttää nopeasti alle 12 tunnissa ilman raskaita nostureita
 - Nordberg® HP5™ -kartiomurskain, joka tarjoaa räätälöityä suorituskykyä asiakkaille
 - Liikuteltava Lokotrack® LT130E™ -leukamurskainlaitos ensimmäisen vaiheen murskaukseen louhoksille
 - Nordberg® NP13™ -murskain toisen ja kolmannen vaiheen murskaukseen

- Useita massa- ja paperiteollisuuden tilauksia: venttiiliratkaisuja Metsä Fibrelle, Kotkamillsille, Södra Cellille ja Stora Ensolle
- Useita venttiilitalouksia jalostamoille Intiaan, Kiinaan, Lähi-itään ja Eurooppaan; öljyn kuljetukseen Pohjois-Amerikkaan; energiateollisuuteen Etelä-Koreaan ja Turkkiin
- Useita tilauksia uudesta myllypumpputuotelinjasta ja muista standardipumpuista
- Globaalin läsnäolon vahvistaminen: viisi uutta palvelukeskusta
- Venttiilipalveluiden ja niihin liittyvän tietotaidon kysyntä kasvanut; mukana yli 100 seisokissa ympäri maailmaa eri teollisuudenaloilla
- Innovatiivisen kryo-olosuhteisiin soveltuvan BWX-venttiilin kehittäminen yhteistyössä Linden kanssa



Venttiiliohjaimilla ennakoitavuutta ja säästöjä Goliatille

Valtavan kokonsa ja tehonsa mukaan Goliatiksi nimetty öljyn ja kaasun tuotanto-, varastointi- ja purkausalus (FPSO) toimii Barentsinmerellä noin 100 km luoteeseen Hammerfestistä, Norjasta. Jättimäisen aluksen omistavat Eni Norge (65 %) ja Statoil (35 %). Aluksen tuotanto-osan halkaisija on 107 metriä, ja alan uusimmalla huipputekniikalla varustettuna se kykenee operoimaan myös arktisen talven pimeydessä ja kylmyydessä.

Projektiin valittiin Metson ruostumattomasta teräksestä valmistetut venttiiliohjaimet. Goliat on ensimmäinen FPSO-alus, jossa kaikissa automaattisissa pneumaattisissa venttiileissä on ruostumattomasta teräksestä valmistetut älykkäät ohjaimet. Niiden tarkoituksena on parantaa

turvallisuutta ja minimoida venttiilien suuresta määrästä johtuvat käyttö- ja kunnossapitokustannukset.

Goliatilla pystytään hyödyntämään älykkäiden ohjainten tuottama diagnostiikkatieto kunnossapidon ja toiminnanohjauksen tietojärjestelmissä. Näin sekä kunnossapitoaikataulut että aluksella tarvittavan henkilöstön määrä voidaan optimoida. Tämän tuloksena säästyy merkittävästi työtunteja ja työturvallisuusriskit pienenevät. Lisäksi järjestelmä vähentää olennaisesti meriluonnonle aiheuttavia ympäristövaikutuksia. Edelleen järjestelmä säästää kunnossapitokustannuksia, koska huoltokäynnit voidaan aikatauluttaa paremmin etukäteen ja tarpeen mukaan, mikä säästää huoltohenkilöstön työajasta riippuvia kustannuksia.

Metson liiketoiminta

Metso toimii kolmen liiketoiminta-alueen kautta: Minerals Capital, Minerals Services ja Flow Control.



Minerals Capital

Liikevaihto 2015

832 milj. euroa



Minerals Services

Liikevaihto 2015

1 366 milj. euroa



Flow Control

Liikevaihto 2015

723 milj. euroa

nykyrakenteen mukaisesti

Tuotteet ja palvelut

- Kattavat ratkaisut kaivosteollisuuteen
- Jauhinmyllyt
- Kaivosteollisuuden murskaimet, seulat ja syöttimet
- Kaivosteollisuuden kuljettimet
- Prosessilaitteet (esim. erotteluun, flotaatioon, suodatukseen ja sakeutukseen)
- Massatavaran käsittelylaitteet
- Lämpökäsittelylaitteet
- Kivenmurskaimet, seulat ja syöttimet
- Mobiilimurskaimet ja -seulat
- Laitteet kivenmurskauksen keskimarkkinoille
- Laitteet ja palvelut kierrätykseen
- Asiantuntija- ja kunnossapitopalvelut
- Vara- ja kulutusosat kaivosteollisuuteen ja kivenmurskausalalle
- Säätoventtiilit, automaattiset sulkuventtiilit ja turvaventtiilit (ESD)
- Palo- ja läppäventtiilit
- Älykkäät venttiiliohjaimet
- Lietepumppuratkaisut
- Älykkäät kenttäpalvelut
- Vara- ja kulutusosat

Asiakkaat

- Kaivosteollisuus
- Kivenmurskaus (louhokset ja urakoitsijat)
- Romuttamot, autoteollisuus, jätteenkäsittelylaitokset
- Kaivosteollisuus
- Kivenmurskaus (louhokset ja urakoitsijat)
- Öljy ja kaasu
- Prosessiteollisuus
- Kemian ja petrokemian teollisuus
- Kaivosteollisuus
- Massa- ja paperiteollisuus
- Energiateollisuus
- Muut valikoidut prosessiteollisuuden alat

Kilpailijat

- Kaivosteollisuus: FLSmidth, Outotec, ThyssenKrupp, Sandvik, Weir, Citic Heavy Industries
- Kivenmurskaus: Sandvik, Terex, Wirtgen, Atlas Copco, Astec
- Sigdo Koppers, Arrium, muut alueelliset yritykset
- Venttiilit: Cameron, Emerson, Flowserve, Pentair IMI
- Pumput: Weir, KSB, FLSmidth



Minerals Capital



Minerals Services



Flow Control

Globaali markkina-asema

- Kaivosteollisuus: jauhinmyllyt 1., murskaimet 1.
- Kierrätys: metallinkierrätys 1.
- Kivenmurskaus: murskaus ja seulonta 1.–2.

- Markkinajohtaja

- Venttiilit ja pumput: massa- ja paperiteollisuuden säätöventtiilit 1., öljy- ja kaasuteollisuuden säätöventtiilit 5., jalostamoiden säätöventtiilit 3., kemian teollisuuden säätöventtiilit 6., kaivosten lietepumput 2.–3.

Liiketoiminnat

Kivenmurskaus

Liikevaihto

381 milj. euroa

Kaivosteollisuus

Liikevaihto

334 milj. euroa

Kierrätys

Liikevaihto

117 milj. euroa

Kulutusratkaisut

Liikevaihto

566 milj. euroa

Varaosat

Liikevaihto

330 milj. euroa

Tekniset palvelut

Liikevaihto

470 milj. euroa

Öljy ja kaasu

Liikevaihto

333 milj. euroa

Sellu ja paperi

Liikevaihto

106 milj. euroa

Palvelut

Liikevaihto

112 milj. euroa

Venttiilisäädöt

Liikevaihto

55 milj. euroa

Kaivosteollisuuden virtauksensäätö

Liikevaihto

117 milj. euroa

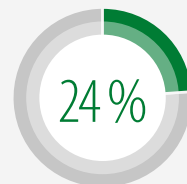
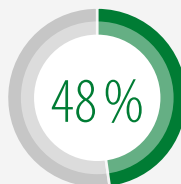
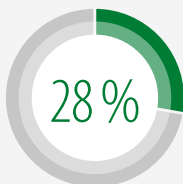
Toimintamalli

Kaivoslaitteet pitkälti ulkoistettu, painopiste suunnittelussa ja toimitusprosessien hallinnassa. Kivenmurskauksen laitteissa painopiste alihankkijaverkoston toimittamien komponenttien loppukokoonpanossa.

Laaja verkosto resursseja, huoltokeskuksia, jakelukeskuksia ja tuotantoyksiköitä lähellä asiakkaita. Komponenttien sekä vara- ja kulutusosien toimittajat täydentävät omaa osaamista.

Painopiste säätöventtiilien, automaattisten sulkuventtiilien ja pumppujen suunnittelussa, tuotannossa, toimituksissa, kunnossapidossa ja optimoinnissa. Tuotteiden suunnittelu ja kokoonpano sekä tietotaitoon pohjautuvat alkuperäisvalmistajan palvelut.

Osuus saaduista tilauksista 2015



Innovaatiot

Metson innovaatioprosessi lähtee asiakastarpeista, ja innovaatiot pohjautuvat vankkaan tietotaitoon palvelemistamme toimialoista.

Kehitämme jatkuvasti uusia teknologioita ja muokkaamme olemassa olevia tuotteitamme vastaamaan asiakkaidemme muuttuviin ja kasvaviin tarpeisiin. Sovitamme tarjontaamme myös markkinaympäristön muutoksiin.

Kestävät innovaatiot muodostavat yhden tuotekehityksemme painopistealueista. Suuri osa innovaatioista edustaa alan parhaita käytäntöjä.

Metson tutkimus- ja tuotekehitysverkostoon kuuluu maailmanlaajuisesti 20 yksikköä. Tutkimusta ja tuotekehitystä tehdään paljon yhteistyössä asiakkaiden, tutkimuslaitosten, yliopistojen ja muiden kumppaneiden kanssa.

Esimerkkejä tuoteportfolion kehittämisestä:

- Kehitämme avolouhosmurskauksen ohkeen myös louhoksessa tapahtuvaa seulontaa ja hihnakuljetusta
- Uuden sukupolven murskainmallit parantavat nykyisen ydinliiketoimintamme kilpailukykyä
- Uudet ultrahienoseulat ja hydrosyklonit laajentavat tarjontaamme hienonnusprosessin loppupäässä
- Tarjonnan laajentaminen keskimarkkinoille
- Digitaaliset alustat
- Palveluratkaisujen lisääminen
- Säästöventtiilitarjonnan kehittäminen
- Uuden Neles NDX -ohjaimen lanseeraus
- Kaivospumppuvalikoiman laajentaminen

Metso Award

Metso Award -kilpailuun voivat osallistua kaikki metsolaiset joko yksilöinä tai tiiminä. Kilpailun tavoitteena on nostaa esiin ideoita, oivalluksia ja käytäntöjä, joilla on jo ollut myönteinen vaikutus Metson henkilöstön toimintatapoihin ja liiketoimintaympäristöön.

Metso Award antaa tunnustusta poikkeuksellisen hyvästä työstä, mikä mahdollistaa parhaiten käytäntöjen jakamisen kaikkien metsolaisten keskuudessa ympäri maailmaa. Tuomariston valitsemien kategorioiden voittajien lisäksi jokaisella Metson työntekijällä on mahdollisuus äänestää finaaliin päässeistä projekteista omaa suosikkiaan. Eniten henkilöstön ääniä saanut projekti palkitaan henkilöstön valintana (Employees' choice).

Tuomaristona toimiva Metson johtoryhmä ja kategorioiden omistajat kiinnittivät tänä vuonna erityishuomiota siihen, kuinka innovatiivisia projektit olivat ja miten ne tukevat Metson arvojen pohjalta asiakkaan menestystä. Tuomaristo arvioi myös, miten projekteissa hyödynnettiin yhtiön tietotaitoa sekä kuinka työntekijät ilmaisivat määrätietoisuuttaan löytää ratkaisuja asiakkaiden haasteisiin. Finaaliprojektit osoittivat Metson vahvuudet yrityksenä sekä henkilöstömme kyvyn tuoda esille ratkaisuja, joilla on iso merkitys asiakkaillemme.

Yli

500 palkinto-
hakemusta

vuosien mittaan





METSO AWARD –KILPAILUN FINAALI PIDETTIIN PÄÄKONTTORILLA HELSINGISSÄ. KUVASSA VILLE KAUKONEN, JOKA VOITTI OPERATIONAL EXCELLENCE –KATEGORIAN JA ANDREAS WÖRNER, JOKA VOITTI EMPLOYEES' CHOICE –KATEGORIAN.



Henkilöstön valinta 2015

Cryo X-läppäventtiili: puolessa vuodessa ideasta tilaukseen

Pitkäjänteisen asiakasyhteistyön, asiakaspalautteen ja kokemuksensa ansiosta **Ingo Leufgen, Martin Dreßen, Abduekkadir Cevik, Andreas Pauer ja Andreas Wörner** havaitsivat markkinatarpeen ilmanerotusprosessissa käytettäville kryogeeniläppäventtiileille. Saksalaistiimi kehitti yhteistyössä asiakkaan suunnitteluosaston kanssa innovatiivisen BWX-venttiilin, joka täyttää Eisenhüttenstadtissa sijaitsevan Linden ilmanerotusyksikön tiukat turvallisuus- ja laatuvaatimukset sekä kylmänkestoon ja hapen käsittelyyn liittyvät suorituskykyvaatimukset.

Tuote saatiin markkinoille poikkeuksellisen nopeasti. Ensimmäinen tilaus otettiin vastaan maaliskuussa 2015, vain kuusi kuukautta kehitystyön käynnistämisestä. Asiakkaan vaatimukset täyttyivät sataprosenttisesti, minkä lisäksi tuotteella on uusia potentiaalisia asiakkaita teollisten kaasujen sektorilla sekä pumppu- ja turbiiniteollisuudessa.

”Jos uskoo omaan ideaansa, tekee yhteistyötä yli organisaatorajojen ja ottaa myös asiakkaan mukaan

prosessiin, hyvät tulokset ovat saavutettavissa nopeasti. Tämän tuotteen kehitysprosessi oli mahdollista ainoastaan Saksan Horgaun yksikköme suunnittelutiimin pitkän kokemuksen ja korkeatasoisen prosessi- ja tuotetietämyksen ansiosta. Lisäarvoa toi myös tiivis asiakassuhde. Asiakkaan osallistaminen kehitystyöhön on aina paras ratkaisu”, sanoo tiimin vetäjä Ingo Leufgen.

Metso Award -kilpailu

- Vuodesta 2011 vuosittain järjestetty kilpailu
- Tähän asti kaikkiaan yli 500 hakemusta
- Metson arvojen ja strategian pohjalta neljä kategorialla: Customer care, Innovation, Operational excellence ja Sustainability.

Taloudellinen tulos



Liiketoimintamarginaali
(EBITA -%)

12,2 %

ennen kertaluonteisia eriä



Liikevaihto

2 923
milj. euroa



Tulos/osake

2,95 euroa

Perustuen vanhaan liike-
toimintarakenteeseen ja sisältäen
Prosessiautomaatiojärjestelmät
-liiketoiminnan divestoinnista saadun
voiton

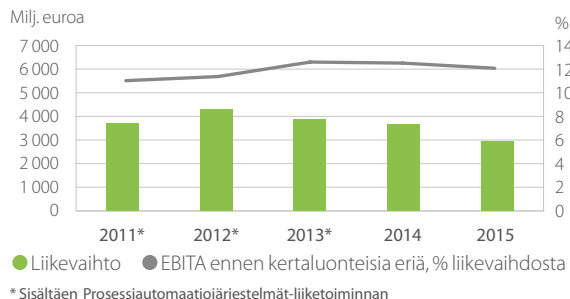
Avainluvut

Milj. euroa	2014**	2015**	2014	2015
Saadut tilaukset	3 409	3 027	3 074	2 965
Palveluliiketoiminnan saadut tilaukset	2 052	1 913	1 910	1 879
Liikevaihto	3 658	2 977	3 363	2 923
Palveluliiketoiminnan liikevaihto	2 007	1 869	1 869	1 840
Palveluliiketoiminta, % liikevaihdosta	55	63	56	63
Tulos ennen rahoituseriä, veroja ja aineettoman käyttöomaisuuden poistoja (EBITA)	460	347	426	356
ja ennen kertaluonteisia eriä				
% liikevaihdosta	12,6	11,7	12,7	12,2
Tilaukanta 31.12.	1 575	1 268	1 400	1 268
Sitoutuneen pääoman tuotto (ROCE) ennen veroja, %	16,4	25,7		16,1
Tilikauden tulos	189	442		
Tulos/osake, euroa	1,25	2,95		
Osinko/osake, euroa	1,45	1,05*		
Nettovelkaantuneisuusaste, %	45,6	10,6		
Vapaa kassavirta	204	341		
Henkilöstö 31.12.	15 644	12 375	14 072	12 375

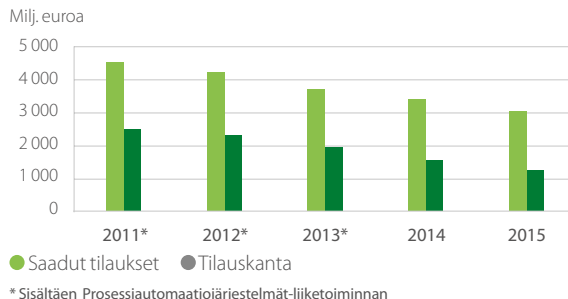
* 2015 hallituksen ehdotus ** Sisältäen Prosessiautomaatiojärjestelmät-liiketoiminnan

Kaikki luvut molemmilla sivuilla kuvaavat Metson nykyistä liiketoimintarakennetta, ellei toisin mainita.

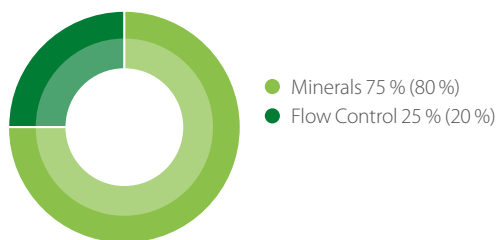
Liikevaihto ja EBITA ennen kertaluonteisia eriä



Saadut tilaukset ja tilauskanta



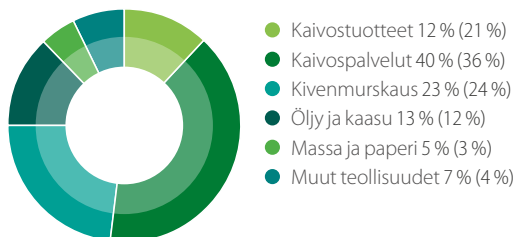
Liikevaihto raportointisegmenteittäin



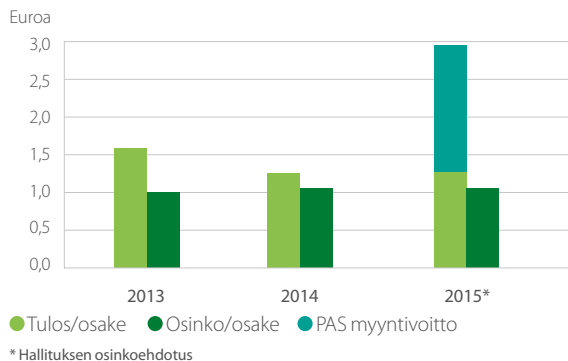
Osinkoehdotus

1,05 euroa

Liikevaihto asiakasteollisuuksittain



Osinkohistoria



Palveluliiketoiminnan liikevaihto



Velkaantuneisuusaste

10,6 %

tilikauden lopussa



Lue lisää

> metso.com/taloudellistietoa



Minerals

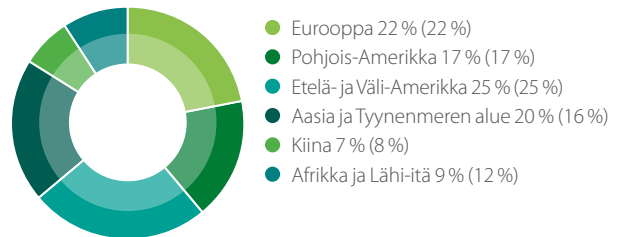
Minerals-raportointisegmentti muodostuu kahdesta liiketoiminta-alueesta: Minerals Capital ja Minerals Services. Minerals Capital toimittaa mineraalienkäsittelyratkaisuja ja -järjestelmiä kaivosasiakkaille sekä murskaus- ja seulontalaitteita kivenmurskausasiakkaille. Minerals Services tarjoaa molemmille asiakasryhmille kattavia palveluratkaisuja vara- ja kulutusosista aina lisäarvoa tuottaviin palveluihin.



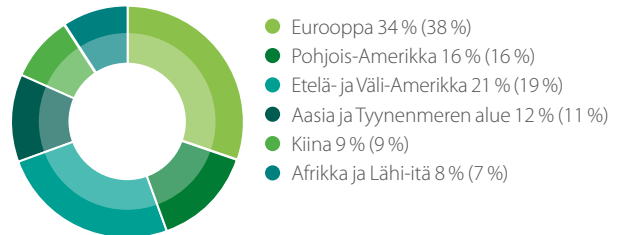
Liikevaihto asiakasteollisuuksittain



Saadut tilaukset markkina-alueittain



Henkilöstö alueittain



Milj. euroa	2014	2015
Liikevaihto	2 676	2 198
Palveluliiketoiminnan liikevaihto	1 474	1 437
% liikevaihdosta	55	65
EBITA ennen kertaluonteisia eriä	338	241
% liikevaihdosta	13	11
Liikevoitto	244	213
Sitoutunut pääoma 31.12.	1 337	1 162
Bruttoinvestoinnit	47	29
Tutkimus ja tuotekehityskulut	21	17
Saadut tilaukset	2 361	2 260
Palveluliiketoiminnan saadut tilaukset	1 511	1 477
Tilaukanta 31.12.	1 108	1 006
Henkilöstö 31.12.	10 368	9 039



Lue lisää

> metso.com



Flow Control

Flow Control on venttiileihin, pumppuihin sekä niihin liittyviin palveluratkaisuihin keskittynyt organisaatio. Se kehittää niin venttiilitarjontaa öljy- ja kaasu-, massa- ja paperi- sekä muihin prosessiteollisuuksiin kuin pumpputarjontaa kaivosteollisuuteen hyödyntämällä kyseisten markkinoiden tarjoamia uusia mahdollisuuksia.



Liikevaihto asiakasteollisuuksittain



- Öljy- ja kaasuteollisuus 53 % (56 %)
- Massa- ja paperiteollisuus 18 % (15 %)
- Muut prosessiteollisuudet 13 % (14 %)
- Kaivosteollisuus (pumput) 16 % (15 %)

Saadut tilaukset markkina-alueittain



- Eurooppa 30 % (36 %)
- Pohjois-Amerikka 34 % (27 %)
- Etelä- ja Väli-Amerikka 6 % (8 %)
- Aasia ja Tyynenmeren alue 16 % (15 %)
- Kiina 7 % (8 %)
- Afrikka ja Lähi-itä 8 % (6 %)

Henkilöstö alueittain



- Eurooppa 44 % (53 %)
- Pohjois-Amerikka 22 % (19 %)
- Etelä- ja Väli-Amerikka 6 % (6 %)
- Aasia ja Tyynenmeren alue 12 % (10 %)
- Kiina 12 % (10 %)
- Afrikka ja Lähi-itä 4 % (2 %)

Milj. euroa	2014	2015
Liikevaihto	685	723
Palveluliiketoiminnan liikevaihto	395	402
% liikevaihdosta	58	56
EBITA ennen kertaluonteisia erä	114	126
% liikevaihdosta	17	18
Liikevoitto*	139	110
Sitoutunut pääoma 31.12.*	376	321
Bruttoinvestoinnit*	22	12
Tutkimus ja tuotekehityskulut*	37	23
Saadut tilaukset	717	705
Palveluliiketoiminnan saadut tilaukset	399	402
Tilaukanta 31.12.	294	262
Henkilöstö 31.12.	2 985	2 770

Kaikki luvut kuvaavat Metson nykyistä liiketoimintarakennetta, ellei toisin mainita.
*Vanha rakenne



Lue lisää

> metso.com

Muita avainlukuja

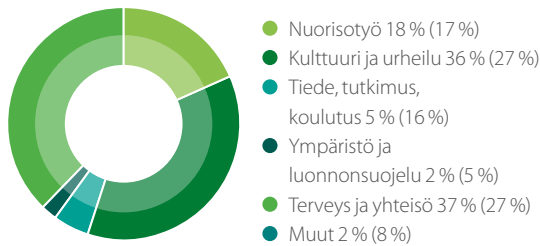
Päästöt ilmaan	1 000 t
CO ₂	127,3

Jätteet	1 000 t
Ongelmajäte	2,8
Muu jäte	55,7

Vesi	1 000 m³
Vesi	1 357

Riskihavainnot	
Riskihavaintojen määrä	14 587

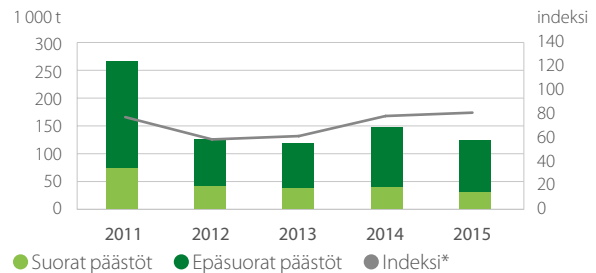
Tuki yleishyödyllisiin tarkoituksiin



12,5 %

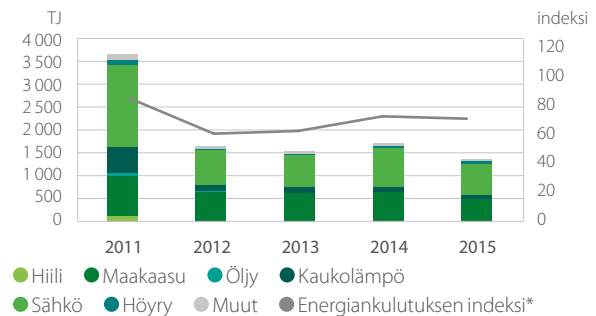
Metson energiatehokkuusohjelman (MEEP) säästöt ohjelman aikana

Hiilidioksidipäästöt



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

Energiankulutus



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



Metso työnantajana

Toimimme globaalisti: tarjoamme maailmanlaajuisen palvelu-, tuote- ja järjestelmäverkoston, jonka avulla ratkaisemme asiakkaidemme haasteet.

Toimintamaat

51

(2014: 51)

Toimipisteet

192

(2014: 270)

Toimintamme tähtää asiakaslupauksemme lunastamiseen: "Expect results".

Henkilöstömäärä *

12 375

(2014: 15 644)

Uudet työntekijät

1 359

(2014: 2 209)

Olemme asiantuntevia ja sitoutuneita alamme ammattilaisia. Muodostamme yhdessä ainutlaatuisen työympäristön, jossa on hyvä tekemisen henki.

Työsuhteen kesto vuosina, keskiarvo

9,3

(2014: 9,1)

Henkilöstön vapaaehtoinen vaihtuvuusprosentti

6,3 %

(2014: 6,2 %)

Eri kansallisuuksia ja kulttuureita edustava henkilöstömme tukee asiakkaidemme menestystä.

Keski-ikä

41,5

(2014: 41,1)

Kansallisuuksien määrä

83

(2014: 83)

Ennakoiva suhtautuminen työturvallisuuteen on tärkeä osa jokapäiväistä toimintaamme. Työterveys, turvallisuus ja ympäristöasiat ovat esillä ja kuuluvat rutiineihin joka päivä.

Tapaturmataajuus**

2,6

(2014: 3,9)

Kuolemaan johtaneet työtapaturmat

0

(2014: 0)

Tuemme työntekijöitämme, jotta he yltyvät parhaisiin mahdollisiin suorituksiin. Kansainvälisessä työympäristössä pystymme oppimaan yhdessä; tämä luo erinomaisen pohjan kasvuun ja kehitykselle sekä myös vastuun ottamiselle omasta urasta.

Suorituskeskusteluiden osallistumisprosentti

61 %

(2014: 64 %)

* Sisältäen aktiivisessa työsuhteessa olevat henkilöt

** Vähintään päivän poissaoloon johtaneiden tapaturmien määrä miljoonaa työtuntia kohti

Metson henkilöstö

Henkilöstö ja johtajuus luovat perustan liiketoiminnan kasvulle

Metso on kansainvälisesti toimiva yritys, jonka ammattitaitoinen ja sitoutunut henkilöstö muodostaa tiiviin verkoston. Kaikki toimintamme tähtää asiakaslupauksemme "Expect results" toteuttamiseen.

Metsolaisten asiantuntemus ja taidot ovat vahva pohja menestyksellemme. Henkilöstö ja johtajuus onkin yksi Metson strategisista painopistealueista.

Henkilöstö ja johtajuus -painopistealueen päämääränä on liiketoiminnan kasvun mahdollistaminen henkilöstön sitoutumisen ja suorituksen kautta. Tätä tukevat esimerkiksi oikeat henkilövalinnat ja hyvä johtaminen sekä aktiivinen yhteistyö kohti jaettava päämäärää. Tämän kehitystyön perustana ovat Metson visio, missio ja arvot.

Vuonna 2015 otimme käyttöön uudistetut henkilöstön johtamisen prosessit ja uuden PeoplePoint-työkalun henkilöstötietojen ja -prosessien hallintaan. PeoplePoint on tärkeä osa henkilöstöprosessien digitalisaatiota ja se lisää myös henkilöstön johtamisen läpinäkyvyyttä ja laatua.

Johtaminen tukee suoritusta

Uskomme, että oikeanlainen johtaminen edistää suoritusta. Esimiestyön ja johtamisen kehittämistä Metsolla ohjaavat strategia ja johtamisen periaatteet.

Esimiestyön ja johtamisen kehittämisen oppimiskäytännöt käytössä globaalisti

Vuonna 2015 otimme käyttöön strategisia oppimiskäytännöksi esimiestyön ja johtamisen kehittämiseen ja tarjosimme täsmätukea muutosjohtamiseen.

Seuraajasuunnittelua selkeytettiin

Vuoden 2015 aikana kehitimme seuraajasuunnittelua siten, että sama prosessi on voimassa kaikissa Metso-maissa. Tämä prosessi ja uusi henkilöstöhallinnan työkalu mahdollistavat sen, että voimme paremmin hyödyntää tietoja työntekijöidemme osaamisesta esimerkiksi organisaatiomuutoksiin liittyvissä päätöksissä.

Huomio suoritukseen ja palkitsemiseen

Jatkamme esimiesten tukemista palkitsemiseen liittyvissä asioissa: vuonna 2015 koostimme esimiehille laajan tietopaketin Metson palkitsemiskäytännöistä. Lisäksi johtamisen kehittämisen oppimiskäytännöt sisältävät osioita suoritus- ja palkitsemiskäytännöistä.

Henkilöstö ja johtajuus

Liiketoiminnan kasvun mahdollistaminen

Sitoutuminen
ja suoritus

Johtajuus

- Edistää globaalia muutosta

Oikeanlaiset ihmiset

- Resursointia ja kehittämistä strategian mukaisesti

Tehokas organisaatio

- Tuottaa tuloksia

Metson visio, missio, arvot, johtamisperiaatteet

Strategia ohjaa resursointia

Metson työnantajabrändillä on suuri merkitys, kun etsimme ja sitoutamme oikeanlaisia työntekijöitä yritykseen. Työnantajabrändi otettiin globaalisti käyttöön vuonna 2015 ja samalla uudistimme myös rekrytointiprosessimme niin sisäisten kuin ulkoistenkin hakijoiden osalta.

Henkilöstön kehittäminen seuraa strategiaa

Metson strategia, työntekijöiden suoritusavoitteet ja osaamisen kehittäminen liittyvät toisiinsa. Vuonna 2015 kaikilla Metson työntekijöillä oli mahdollisuus osallistua kehityskeskusteluun joko yksin tai ryhmässä. Henkilökohtaisessa kehityskeskustelussa työntekijä tunnistaa tärkeimmät osaamisen kehittämisalueensa sekä suunnittelee ja ottaa vastuun oman osaamisensa ja uransa kehittamisestä.

Olemme rakentaneet ja ottaneet käyttöön osaamisen kehittämisen oppimiskäytännöt, joiden perustana ovat liiketoiminnan vaatimukset. Näitä oppimiskäytännöitä olemme kehittäneet läheisessä yhteistyössä liiketoimintojen kanssa.

Tuloksia henkilöstöprosessien vahvistamisen kautta

Tuemme esimiehiä henkilöstöjohtamisessa: vuonna 2015 otimme käyttöön uudistetut henkilöstöprosessit ja uuden

pilvipohjaisen PeoplePoint-työkalun, jota käytetään nyt kaikissa Metson globaaleissa henkilöstöprosesseissa. Näin pystymme paremmin sekä tukemaan strategian jalkauttamista että lisäämään näkyvyyttä yli prosessien.

Yksi uudistuksen kohteista oli suorituskeskustelu-prosessimme: tärkeä työkalu, jonka avulla esimiehet sitovat yksittäisten työntekijöidensä ja tiimiensä tavoitteet strategiaan. Vuonna 2015 koko henkilöstöstä 61 % kävi henkilökohtaisen suorituskeskustelun, ja loppuun asti sen vei 80 % (81 %). Lisäksi järjestettiin paikallisia tiimitasoisia suorituskeskusteluja.

Myös uusi globaali bonusjärjestelmä otettiin käyttöön vuonna 2015. Se edistää strategian toteutumista fokusoidun ja linjatun tavoitteenasetannan kautta.

1267

esimiestä osallistui esimiestyön ja johtamisen kehittämisen oppimiskäytännöihin



Suorituskeskustelun tarkoitus on selvittää kunkin työntekijän rooli strategiassamme. PeoplePoint-työkalu tekee viestinnän esimiehen ja alaisten välillä läpinäkyvämmäksi.”

Simon Pelletier

Johtaja, globaali myynti ja markkinointi, Palvelut

6755

työntekijän suorituskeskustelut ja tavoitteet löytyvät uudesta PeoplePoint-työkalusta.

Viesti Metson johtoryhmältä

Matti Kähkönen

TOIMITUSJOHTAJA

Jatkamme strategiamme toteuttamista haastavassa markkinatilanteessa. Vaikeasta toimintaympäristöstä huolimatta olemme suoriutuneet kohtalaisesti ja aiomme tehdä niin myös jatkossa. Ennen kaikkea yritämme täysillä hyödyntää markkinoiden tarjoamat kasvumahdollisuudet.



Merja Kamppari

HENKILÖSTÖ

Tavoitteenamme on mahdollistaa liiketoiminnan kasvu henkilöstön sitoutumisen ja suorituksen kautta. Etsimme oikeanlaisia ihmisiä yritykseen, keskitymme osaamisen kehittämiseen ja varmistamme myös johtajuuden hyvän tason ja organisaatiomme tehokkuuden.



Perttu Louhiluoto

MINERALS SERVICES

Keskitymme tarjoamaan palveluita, jotka auttavat asiakkaitamme menestymään erittäin tuulisina aikoina ja hyödyntämään ylivertaista läsnäoloamme ja laajaa tarjontaamme jatkaaksemme kasvuamme.



John Quinlivan

FLOW CONTROL

Haluamme kasvaa ydinliiketoiminoissamme vaikeassa markkinaympäristössä. Varmistamme kannattavuuskehityksen keskittymällä tuottavuuteen ja kustannussäästöihin.



João Ney Colagrossi

MINERALS CAPITAL

Uusi toimintamallimme parantaa asiakaskeksyyttä ja ketteryyttä. Varmistamme myös, että henkilöstömme ja heidän osaamisensa ja tietotaitonsa ovat oikeilla paikoilla luomaan lisäarvoa asiakkaillemme. Lisäksi jatkamme prosessiemme ja tuotetarjontamme uudistamista sekä tehostamme globaalia toimitusketjuamme.



Harri Nikunen

TALOUS- JA RAHOITUSJOHTAJA

Talous- ja IT-organisaatiomme suoriutuivat tehtävistään hyvin vuonna 2015. Vaikeat markkinaolosuhteet lisäsivät liiketoimintojen tuen tarvetta. Otimme onnistuneesti käyttöön vuonna 2015 aloitetut pääoman käytön ja kustannusten hallinnan tehostamistoimet. Päivittäiseen liiketoimintaan liittyvien tehtävien lisäksi toteutimme suunnitelmien mukaiset rakenteelliset muutokset, jotka tukevat Metson pitkän aikavälin strategista kehittämistä.



Simo Säaskilahti

STRATEGIA JA LIIKETOIMINNAN KEHITYS

Tuemme liiketoimintojamme kestävien kasvustrategioiden määrittelyssä ja toteuttamisessa.



>metso.com



Vuosikatsaus



Tilinpäätös



Vastuullisuus

Metson vuosikertomus 2015

Metson vuosikertomus vuodelta 2015 koostuu kolmesta raportista; painetusta vuosikatsauksesta ja tilinpäätöksestä, jotka ovat molemmat saatavilla suomeksi ja englanniksi, sekä varmennetusta vastuullisuusraportista, jonka voi ladata englanninkielisenä PDF-tiedostona. Kaikki raportit ovat katsottavissa ja tilattavissa verkossa osoitteessa annualreportmetso.com. Vuoden 2015 raportti esittelee Metson toimintatapaa, jossa keskiössä ovat asiakkaamme, strategiamme ja liiketoimintamme. Raportissa käsitellään myös vastuullisuuttamme. Raporttisivuiltamme löydät myös toimitusjohtaja Matti Kähkösen videohaastattelun.

Tervetuloa tutustumaan lisää osoitteessa >annualreportmetso.com

Taloudellinen kalenteri 2016

Tilinpäätöstiedote 2015
4.2.2016

Vuosikertomus 2015
Viikko 8/2016

Yhtiökokous
21.3.2016

Osavuositarkastus
22.4.2016

Osavuositarkastus
21.7.2016

Osavuositarkastus
21.10.2016

Metso kuuluu alallaan maailman johtaviin teollisuusyrityksiin. Palvelemme kaivos-, kivenmurskaus-, kierrätys-, öljy-, kaasu-, massa-, paperi- ja prosessiteollisuuksia. Autamme asiakkaitamme parantamaan toimintansa tehokkuutta, vähentämään riskejä ja lisäämään kannattavuutta ainutlaatuisen tietotaitomme, kokoneiden asiantuntijoidemme ja innovatiivisten ratkaisujemme avulla. Rakennamme yhdessä uutta, kestävää kasvua.

Metso Oyj

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

Tietoa tästä raportista

Konsepti, graafinen suunnittelu ja tuotanto: Milton Oy
Paperi: Multi Design Original White 300 g/m²
ja 115 g/m², Curious Transluents Clear 140 g/m²
Paino: Libris Oy