



ANNUAL GENERAL MEETING

April 21 2010

CEO's Review

YHTIÖKOKOUS

21.4.2010

Toimitusjohtajan katsaus



Introduction to Ruukki Group

- A diversified and integrated resources processing company with two key segments:
 - Minerals – focussed on ferrochrome and related opportunities in Europe and South Africa
 - Wood processing – focussed on house building and construction in Finland
- Group restructuring to increase exposure to high growth opportunities:
 - Primary focus on minerals, with a view to significantly increasing its presence in the minerals industry, globally
- Focussed on value creation through:
 - Identifying opportunities to strengthen position as a leading minerals producer
 - Harnessing opportunities to maximise cashflow and revenues
- Planned listing on the Main Board of the London Stock Exchange

Yleistä Ruukki Groupista

- *Monialainen ja integroitunut luonnonvarojen jalostukseen keskittynyt yhtiö, jolla on kaksi pääsegmenttiä:*
 - *Mineraali – keskittyy ferrokromiin ja siihen liittyviin liiketoimintamahdollisuuksiin Euroopassa ja Etelä-Afrikassa*
 - *Puunjalostus – keskittyy kotimaiseen talonrakennukseen ja rakennusteollisuuteen*
- *Konsernin toimintojen uudelleenjärjestelyllä haetaan entistä suurempaa kasvua:*
 - *pääpaino mineraaliliiketoiminnassa; tavoitteena kasvattaa merkittävästi yhtiön kansainvälistä asemaa mineraaliteollisuudessa*
- *Painopisteenä myös lisäarvon luominen:*
 - *tunnistamalla mahdollisuudet vahvistaa yhtiön asemaa johtavana mineraalien tuottajana*
 - *hyödyntämällä mahdollisuudet maksimoida yhtiön kassavirta ja liikevaihto*
- *Suunnitteilla listautuminen Lontoon pörssin päälistalle*

Group key figures 2009

- Revenue
 - Minerals EUR 71.0 million (2008: 12.3*)
 - Wood processing EUR 122.4 million (144.9)
 - Group total EUR 193.4 million (158.7)
- EBITDA
 - Minerals EUR 10.4 million (1.9*)
 - Wood processing EUR 17.1 million (14.5)
 - Group total EUR 19.4 million (2.1)

* 2 months

Konsernin avainluvut 2009

- *Liikevaihto*
 - *Mineraali* 71,0 MEUR (2008: 12,3*)
 - *Puunjalostus* 122,4 MEUR (144,9)
 - *Konserni yhteensä* 193,4 MEUR (158,7)
- *Käyttökate (EBITDA)*
 - *Mineraali* 10,4 MEUR (1,9*)
 - *Puunjalostus* 17,1 MEUR (14,5)
 - *Konserni yhteensä* 19,4 MEUR (2,1)

* 2 kuukautta

Group Strategy

- Consolidation of businesses
 - Restructuring to create two clearly defined business areas: Minerals and Wood Processing
 - Enhanced value proposition through clear divisional objectives and increased transparency
 - Disposal of non-core assets to harness operational and corporate synergies and create strong base for growth in both divisions
- Assess opportunities to increase and expand minerals production
 - Organic growth through expansion opportunities at Mogale, utilising expertise in DC Arc Furnace technology
 - Consolidation opportunities that demonstrate synergies with existing minerals assets and that offer opportunities to enhance growth at existing operations
- Capitalise on opportunities to process related minerals to diversify product mix
 - Increased flexibility and ability to adapt to changing market demands

Konsernin strategia

- *Liiketoiminnan keskittäminen*
 - *Uudelleenjärjestelyillä kaksi selvästi määriteltyä liiketoiminta- aluetta: mineraali ja puunjalostus*
 - *Aiempaa vahvempi arvolutaus selkeiden toimialuekohtaisten tavoitteiden ja parantuneen läpinäkyvyyden myötä*
 - *Toiminnallisten ja yhtiön sisäisten synergioiden hyödyntäminen ja vahvan kasvupohjan luominen molemmille toimialueille karsimalla ydinliiketoimintaan kuulumattomia toimintoja*
- *Liiketoimintamahdollisuuksien arviointi mineraalituotannon kasvattamiseksi ja laajentamiseksi*
 - *Orgaaninen kasvu hyödyntämällä Mogalen kautta avautuvia laajenemismahdollisuuksia ja tasavirtavalokaarisulattotekniikan asiantuntemusta*
 - *Keskittäminen tuottaa synergioita nykyisten mineraalitoimintojen kanssa ja tarjoaa uusia mahdollisuuksia laajentaa nykyisiä toimintoja*
- *Tuotevalikoiman laajentaminen hyödyntämällä nykyiseen toimintaan liittyvien mineraalien jalostusmahdollisuudet*
 - *Aiempaa suurempi joustavuus ja kyky sopeutua markkinakysynnän muutoksiin*

Group Strategy

- Vertically integrate minerals division by entering into mining operations
 - Increase security of ore supply for furnaces
 - Additional exposure to the value chain
 - Target opportunities to enter into new minerals
- Expand house building business
 - Expansion into construction to maximise growth opportunities
 - Achieve critical mass
- Divest/demerger of wood processing business
 - Strengthen the investment case for the minerals business
- Achieve listing on the London Stock Exchange
 - Access to global debt and equity markets
 - Increased international profile and attractiveness for potential acquisition targets

Konsernin strategia

- *Mineraalitoimialueen vertikaalinen integrointi kaivostoiminnan kautta*
 - *Sulattojen malmin parantunut toimitusvarmuus*
 - *Arvoketjulle lisää näkyvyyttä*
 - *Uusien mineraalien hyödyntämismahdollisuudet*
- *Talonrakentamisliiketoiminnan laajentaminen*
 - *Kasvumahdollisuuksien maksimointi laajentamalla rakennusteollisuuteen*
 - *Kriittisen massan saavuttaminen*
- *Puunjalostusliiketoiminnan myynti/eriyttäminen*
 - *Mineraaliliiketoiminnan vahvistaminen sijoituskohteena*
- *Listautuminen Lontoon pörssiin*
 - *Pääsy kansainvälisille velka- ja osakemarkkinoille*
 - *Aiempaa erottuvampi kansainvälinen profiili ja houkuttelevuus mahdollisena sijoituskohteena*

Strong Asset base

Solid platform established during 2008/2009 through strategic acquisitions and a renewed focus and vision targeting mineral opportunities

- Minerals – poised for growth
 - Acquisition of Mogale Alloys providing access to South African ferrochrome industry
 - Long term tolling agreement with EWW to gain access to European ferrochrome market
 - Acquisition of TMS providing vertical integration of European minerals division
 - Acquisition of RCS providing international sales reach for key mineral products
- Wood Processing
- Growing market share in Finnish house building market
- Move into construction to increase margins and enhancing growth profile

Vahvat toiminnot

Vakaa pohja luotu v. 2008/2009 strategisilla yritysostoilla sekä uudistetulla liiketoiminnan painopisteellä ja visiolla, jotka kohdistuvat mineraaliliiketoiminnan mahdollisuuksiin

- *Mineraaliliiketoiminta – valmiina kasvuun*
 - *Mogale Alloysin osto avaa pääsyn Etelä-Afrikan ferrokromiteollisuuteen*
 - *EWW:n kanssa tehty pitkäaikainen jalostussopimus avaa pääsyn Euroopan ferrokromimarkkinoille*
 - *TMS:n osto mahdollistaa vertikaalisen integroinnin Euroopan mineraalitoimialueen kanssa*
 - *RCS:n osto tuo keskeisten mineraalituotteiden myynnille kansainvälistä tavoittavuutta*
- *Puunjalostusliiketoiminta*
- *Markkinaosuus kasvussa kotimaan talonrakentamismarkkinoilla*
- *Rakennusteollisuudesta lisäkatteita ja -kasvua*

Mogale Alloys - South Africa

- Key driver for growth in minerals division providing platform for further acquisitions as well as organic growth
- In 2009 main focus on integration to Ruukki Group, in 2010 focus on expansion
- 4 operating furnaces with 110,000tpa capacity
- Diverse product mix: Silico Manganese, Charge Chrome, Stainless Steel Alloy
- 2 DC Arc Furnaces – increased efficiency and output
- Opportunities to diversify into new minerals, including PGMs, using DC furnaces,
- Assessing opportunities for vertical integration
- Expansion plans in place:
 - 2 DC Arc Furnaces
 - Each at 60MVA
 - Will triple production and increase market share

Mogale Alloys – Etelä-Afrikka

- *Mineraalitoimialueen keskeinen kasvutekijä, joka luo pohjan uusille yritysostoille ja orgaaniselle kasvulle*
- *Vuonna 2009 pääpaino integroinnissa Ruukki-konserniin, vuoden 2010 painopiste laajentumisessa*
- *4 toiminnassa olevaa sulattoa, joiden vuosikapasiteetti on 110.000 tonnia*
- *Monipuolinen tuotevalikoima: piimangaani, ferrokromin nk. charge chrome -laatu, ruostumattoman teräksen valmistuksessa käytettävät seokset*
- *2 tasavirtavalokaarisulattoa – aiempaa parempi hyötysuhde ja teho*
- *Mahdollisuus laajentaa uusiin mineraaleihin tasavirtasulattojen avulla, ml. platinaryhmän metallit*
- *Vertikaalisen integraation mahdollisuuksia arvioidaan parhaillaan*
- *Laajenemissuunnitelmat:*
 - *2 tasavirtavalokaarisulattoa*
 - *Kummankin sulatuskapasiteetti 60 MVA*
 - *Kolminkertaistaa tuotannon ja kasvattaa markkinaosuutta*

European Operations

TMS – Turkish Mining Operations

- Production of high grade lumpy chrome ore and chromite from three operations
- In 2009 focus on increasing productivity
- New chromite beneficiation plant scheduled to come on line in Q2
- Acquisition of Intermetal to expand Turkish Chrome ore reserve base

EWV – Long Term Tolling Agreement

- Specialized low carbon and ultralow carbon ferrochrome products
- Due to challenging market conditions production shutdown lasting 4 months
- Ore supplied by TMS and outside parties

RCS – Procurement, Sales and Marketing for Ruukki

- Provides access to global markets for mineral products
- In 2009 major focus on integrating operations with Mogale

Euroopan-toiminnot

TMS – Turkin kaivostoiminta

- *Korkeapitoisuuksisen kromimalmin ja kromiitin tuotanto kolmen toiminnon kautta*
- *Vuonna 2009 painopiste tuottavuuden kasvattamisessa*
- *Uuden kromiitinrikastuslaitoksen määrä aloittaa tuotanto toisella vuosineljänneksellä*
- *Intermetalin osto Turkin kromimalmivarantojen kasvattamiseksi*

EWV – pitkäaikainen jalostussopimus

- *Matalahiiliset ja erittäin matalahiiliset erikoisferrokromituotteet*
- *Haasteellisen markkinatilanteen vuoksi 4 kuukauden tuotantoseisokki*
- *Malmintoimittajana TMS ja ulkopuoliset tahot*

RCS – Hankinta-, myynti- ja markkinointitoimintoja Ruukille

- *Avaa pääsyn globaaleille mineraalituotemarkkinoille*
- *Vuoden 2009 pääpaino toimintojen integroinnissa Mogalen kanssa*

Wood Business - Finland

House Building/Construction:

- Market leader in wooden ready to move houses
- Very strong financial performance despite significant decrease in volumes in 2009
- High margin business with opportunity to increase market share and to enter new market segments (leisure/vacation houses)
- Scale to be achieved through expansion into construction with land purchased to be developed

Sawmills:

- Disposal of two no-core saw mills during 2009 reducing output capacity
- Focus on increasing operational efficiency

Pallets:

- Strong focus on securing profitability during challenging 2009
- In 2010 main focus on continuing to optimize production efficiency
- Synergies with other Wood units to be utilized in larger scale

Puunjalostusliiketoiminta – Suomi

Talonrakentaminen/rakennusteollisuus:

- *Muuttovalmiiden puutalojen markkinajohtaja*
- *Erittäin vahva taloudellinen tulos huolimatta merkittävästä volyymien laskusta vuonna 2009*
- *Tuottoisaa liiketoimintaa, jolla myös mahdollisuus kasvattaa markkinaosuutta ja laajentaa uusiin markkinasegmentteihin (vapaa-ajan asunnot ja loma-asunnot)*
- *Skaalattavissa laajentamalla rakennusteollisuuteen; maa-alueiden ostot tulevaa rakentamista varten*

Sahat:

- *Kahden ydinliiketoimintaan kulumattoman sahan myynti vuoden 2009 aikana vähentää tuotantokapasiteettia*
- *Painopiste toiminnan tehostamisessa*

Pakkauslavaliiiketoiminta:

- *Vuoden 2009 haasteiden aikana painopiste erityisesti tuottavuuden turvaamisessa*
- *Vuonna 2010 pääpaino tuotantotehokkuuden optimoinnin jatkamisessa*
- *Synergioita muiden puunjalostusliiketoimintayksiköiden kanssa hyödynnetään entistä laajamittaisemmin*

Key Growth Projects

- Planned construction of 2 new furnaces at Mogale:
 - Assessing a number of strategic opportunities regarding financing
 - Reviewing power requirements and supply options
 - Feasibility study underway
- Investment project at TMS to reduce operating costs and enhance European vertical integration strategy:
 - Due to be completed in Q2 '10
- Land Acquisition in Finland:
 - Move towards construction to increase exposure to new growth areas
 - Key to achieving critical mass ahead of potential divestment/demerger of wood business
- Entering new segments in house building:
 - Vacation/leisure homes launch in May 2010

Tärkeimmät kasvuhankkeet

- *Mogaleen suunnitteilla 2 uuden sulaton rakentaminen:*
 - *Rahoituksen osalta arvioidaan useita strategisia mahdollisuuksia*
 - *Tehontarve ja toimitusvaihtoehdot arvioitavana*
 - *Kannattavuustutkimus meneillään*
- *TMS:n investointihanke liiketoiminnan kulujen pienentämiseksi ja Euroopan vertikaalisen integroinnin strategian tehostamiseksi:*
 - *Määrä saada päätökseen v. 2010 toisella neljänneksellä*
- *Maa-alueiden osto Suomessa:*
 - *Siirtyminen rakennusteollisuuteen uusien kasvualueiden potentiaalin hyödyntämiseksi*
 - *Avaintekijä kriittisen massan saavuttamisessa ennen puunjalostusliiketoiminnan mahdollista myyntiä/eriyttämistä*
- *Laajentaminen uusiin markkinasegmentteihin talonrakentamisessa:*
 - *Vapaa-ajan asunnot ja loma-asunnot toukokuusta 2010 alkaen*

Outlook

- Production volumes have grown due to increased demand although visibility in key markets remains low
- Increased demand for Ruukki's mineral products - expect higher volumes and prices
- Flexible business model in the minerals division allows the Group to adjust quickly to changes in demand, volumes and prices
- Planned expansion at Mogale, opportunities to process new minerals and plans for vertical integration could provide strong opportunities for growth
- Market conditions for wood products have strengthened although visibility remains low
- Significant growth potential in the higher margin house building market
- Portfolio consolidation and restructuring should help refocus resources and increase exposure to high growth areas

Tulevaisuuden näkymät

- *Tuotantovolyymit ovat kasvaneet lisääntyneen kysynnän vuoksi, vaikkakin näkyvyys avainmarkkinoilla on edelleen vähäinen*
- *Ruukin mineraalituotteiden kysyntä kasvussa – aiempaa suuremmat volyymit ja korkeammat hinnat odotettavissa*
- *Mineraalitoimialueen joustavan liiketoimintamallin ansiosta konserni pystyy sopeutumaan nopeasti kysynnän, volyymien ja hintojen vaihteluihin*
- *Suunniteltu Mogalen liiketoiminnan laajentaminen avaa mahdollisuuksia uusien mineraalien jalostukselle, minkä lisäksi vertikaalista integrointia koskevat suunnitelmat voivat avata vahvoja kasvumahdollisuuksia*
- *Puutuotteiden markkinaolosuhteet ovat parantuneet, mutta näkyvyys on edelleen vähäinen*
- *Merkittävää kasvupotentiaalia hyvän katteen talonrakentamismarkkinoilla*
- *Keskittäminen ja uudelleenjärjestäminen auttavat resurssien uudelleenkohdentamisessa ja parantavat näkyvyyttä vilkkaimman kasvun alueilla*

Summary

- A leading emerging ferrochrome producer with assets in Europe and South Africa
- Strong Board and management team with considerable expertise in the ferrochrome industry
- Well placed with strong platform in place to implement aggressive growth strategy:
 - Strong pipeline of growth projects aimed at increasing market share in both core divisions
 - Significant opportunities for consolidation in the South African minerals industry
- Move towards vertical integration to enhance risk profile and maximise revenues
- Potential to demerge wood business to create transparency for the minerals division

Yhteenveto

- *Johtava ja kasvava ferrokromin tuottaja, jolla on toimintoja Euroopassa ja Etelä-Afrikassa*
- *Vahva hallitus ja johtoryhmä, joiden jäsenillä on mittava kokemus ferrokromiteollisuudesta*
- *Hyvät edellytykset ja vakaa pohja aggressiivisen kasvustrategian toteuttamiselle:*
 - *Vahva kasvuhankekanta tavoitteena markkinaosuuden kasvattaminen molemmilla ydintoimialueilla*
 - *Merkittäviä keskittämismahdollisuuksia Etelä-Afrikan mineraaliteollisuudessa*
- *Vertikaalinen integrointi parantaa riskiprofiilia ja maksimoi tulot*
- *Puunjalostusliiketoiminnan mahdollinen eriyttäminen luo lisää läpinäkyvyyttä mineraalitoimialueelle*