

# TÄMÄ ON WÄRTSILÄ



# Tämä on Wärtsilä

Wärtsilä on kansainvälisesti johtava edistyksellisen teknologian ja kokonaiselinkaari-ratkaisujen toimittaja merenkulku- ja energiamarkkinoilla. Wärtsilä maksimoi asiakkaiden alusten ja voimalaitosten ympäristötehokkuuden ja taloudellisuuden keskittymällä kestäviin innovaatioihin ja kokonaisyötyysteeseen. Vuonna 2015 Wärtsilän liikevaihto oli 5 miljardia euroa ja henkilöstömäärä noin 18.800. Yrityksellä on yli 200 toimipistettä yli 70 maassa eri puolilla maailmaa. Wärtsilän osakkeet on listattu Nasdaq Helsingissä.

---

## MISSIO

Muokkaamme merenkulku- ja energiamarkkinoita kehittämällä edistyksellisiä teknologioita ja keskittymällä elinkaaren aikaiseen suorituskykyyn. Tavoittemme on tehostaa asiakkaidemme liiketoimintaa ja toimia ympäristön hyväksi.

---


## VISIO

Olemme asiakkaidemme arvostetuin kumppani.

---

## ARVOT

Energia, Erinomaisuus, Innostus



*“Wärtsilä on hyvin asemoitunut hyötymään ympäristötietoisuuden ja muuttuvien energiatarpeiden trendeistä. Haemme kasvua tarjoamalla innovatiivisia ja energiatehokkaita elinkaari-ratkaisuja sekä hyödyntämällä johtavaa asemaamme kaasuun perustuvissa teknologioissa.”*

**JAAKKO ESKOLA, KONSERNIJOHTAJA**

## LIKEVAIHTO

5.029 milj. euroa

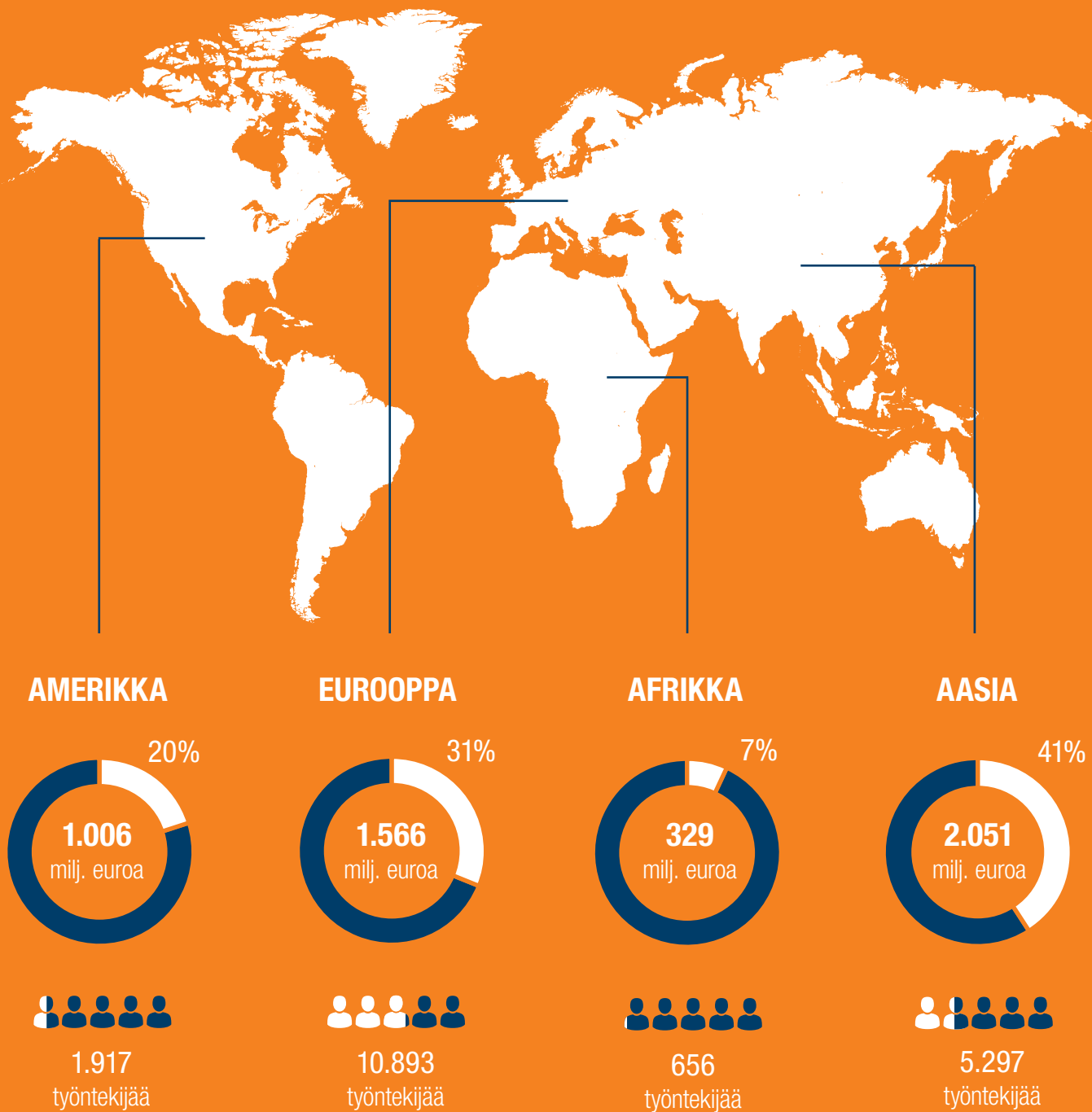
## HENKILÖSTÖ

18.856 työntekijää

## LAITEKANTA

181.000 MW

### LIKEVAIHTO ALUEITTAIN, % Wärtsilän kokonaisliikevaihdosta



Muiden maiden liikevaihto oli 78 milj. euroa ja henkilöstömäärä 92 työntekijää.

# Liiketoiminta-alueet

## ENERGY SOLUTIONS

Wärtsilä Energy Solutions on kaasumaisia ja nestemäisiä polttoaineita käyttävien joustavien voimalaitosten maailmanlaajuisesti johtava toimittaja aina 600 MW:n tehoon saakka. Yhtiö tarjoaa voimalaitosratkaisuja perusvoimantuotantoon, kuormaa seuraavaan tuotantoon ja kuormitushuippujen tasaamiseen sekä huippunopeita varavoimaloita. Vuoden 2015 lopussa Wärtsilän maailmanlaajuisesti 175 eri maahan toimittamien voimalaitosten asennettu kapasiteetti oli 58 GW. LNG-ratkaisuvalikoima sisältää pienet ja keskisuuret terminaalit ja jakelujärjestelmät.

**LIIKEVAIHTO 1.126 MILJ. EUROA**

**TILAUSKERTYMÄ 1.009 MILJ. EUROA**

**HENKILÖSTÖ 959**

**22%** WÄRTSILÄN  
LIIKEVAIHDOSTA

## MARINE SOLUTIONS

Wärtsilä Marine Solutions tukee asiakkaidensa liiketoimintaa tarjoamalla meriteollisuudessa sekä öljy- ja kaasuteollisuudessa toimiville asiakkailleen turvallisia, ympäristömyötäisiä, tehokkaita, joustavia ja taloudellisia ratkaisuja. Teknologijaohittajuus ja kokenut, osaava ja omistautunut henkilöstö luovat meille edellytykset räätälöidä ratkaisuja, jotka tarjoavat eri puolilla maailmaa toimiville asiakkaillemme optimaaliset edut.

**LIIKEVAIHTO 1.720 MILJ. EUROA**

**TILAUSKERTYMÄ 1.599 MILJ. EUROA**

**HENKILÖSTÖ 6.847**

**34%** WÄRTSILÄN  
LIIKEVAIHDOSTA

## SERVICES

Wärtsilä Services tukee asiakkaitaan toimitetun järjestelmän koko elinkaaren ajan optimoimalla laitteiston hyötysuhdetta ja suorituskykyä. Noin 11.000 ammattilaista 160 paikkakunnalla käsittävä palveluverkosto on toimialan laajin ja palvelee vuosittain yli 12.000:a asiakasta. Varaosahuollosta kattaviin käyttö-, hallinnointi- ja optimointipalveluihin ulottuvaa palveluvalikoimaamme kehitetään jatkuvasti. Tavoitteena on asiakkaiden laitosten käytettävyyden parantamisen ohella myös heidän liiketoimintansa kasvun tukeminen. Wärtsilä on sitoutunut aina ja kaikkialla korkeaan laatuun, asiantuntevaan tukeen, palveluiden varmaan saatavuuteen sekä mahdollisimman ympäristöystävälliseen toimintaan.

**LIIKEVAIHTO 2.184 MILJ. EUROA**

**TILAUSKERTYMÄ 2.324 MILJ. EUROA**

**HENKILÖSTÖ 10.592**

**43%** WÄRTSILÄN  
LIIKEVAIHDOSTA

## YLEISET KYSYNTÄTEKIJÄT & VAHVUUDET

Voimajakapasiteetin kysyntä riippuu ensisijassa väestönkasvusta ja talouden kehityksestä. Sähkönkulutuksen kasvaessa lisääntyy sekä uusien voimaloiden että vanhaa kapasiteettia korvaavien laitosten tarve. Ympäristökysymykset ja infrastruktuurin kehitys ohjaavat kaasun kysyntää. Jatkossa teollistumisen ja elintason kohoamisen odotetaan johtavan siihen, että kasvu on vahvempaa OECD:n ulkopuolisissa maissa. OECD-maissa asennetun kapasiteetin ikääntyminen sekä tiukentuvat ympäristömääräykset ja tavoitteet ottaa

käyttöön vähähiilisiä voimantuotantoratkaisuja edellyttävät uusia investointeja.

- + Ainutlaatuinen joustavuus sekä polttoaineissa että operoinnissa
- + Energiatehokkuus ja päästömääräysten noudattaminen
- + Kilpailukykyiset pääomakustannukset ja kyky toimittaa kokonaisratkaisuja

Laivanrakennus- ja merenkulkualan kysyntään vaikuttavat pääasiassa maailmantalouden kehitys ja sen vaikutus kauppaan ja kuljetuskapasiteetin tarpeeseen. Maailmantalous vaikuttaa myös polttoaineiden hintoihin, joilla puolestaan on sekä suora että epäsuora vaikutus merenkulkualan sekä öljy- ja kaasuteollisuuteen. Polttoaineiden hinnat, saatavuus ja kysyntä vauhdittavat öljy- ja kaasuteollisuuden kehitystä, ja merenkulkualalla polttoainekustannukset lisäävät tehokkaiden alusten kysyntää. Muita toimialaan vaikuttavia tekijöitä ovat telakoiden kapasiteetti, uusien alusten hinnat, vanhojen alusten käytöstä poistaminen ja romuttaminen, korkotaso ja rahtihinnat. Wärtsilän Marine Solutions liiketoimintaan vaikuttaa eniten uusien alusten, varsinkin rahtialusten, öljynporaus- ja öljynetsintäalusten ja niiden tukialusten, risteilyalusten, matkustajalauttojen sekä laivastoalusten maailmanlaajuinen kysyntä. Toinen tärkeä kysyntää lisäävä tekijä on ympäristömääräysten kehitys ja niiden vaikutus alusten tehokkuuteen, ympäristöratkaisujen kysyntään ja kaasun käyttöön merenkulun polttoaineena.

- + Merenkulku- sekä offshore-alan laajin valikoima luotettavia ja suorituskykyisiä tuotteita ja ratkaisuja
- + Ylivoimaiset toimitusreferenssit monipolttaineteknologioihin sekä kaasujärjestelmiin perustuvista kaasukäyttöisistä aluksista
- + Kattavin valikoima vaihtoehtoja asiakkaiden polttoainejoustavuutta, suorituskykyä ja ympäristövaatimuksia koskeviin tarpeisiin vastaamiseksi
- + Vahva asema ja asiakkaiden syvälinen ymmärrys risteilyalusten ja isojen rahtialusten navigointi- ja automaatiojärjestelmissä
- + Ainutlaatuinen synergia laivasuunnittelun ja teknisen osaamisen välillä takaa alukselle parhaan suorituskyvyn sen koko elinkaaren aikana
- + Vahva läsnäolo kaikilla tärkeimmillä merenkulun sekä offshore-öljy- ja -kaasuteollisuuden segmenteillä pienentää laivanrakennusalan suhdannevaihteluiden vaikutuksia

Huoltoliiketoiminnan tärkein kysyntätekijä on Wärtsilän asennetun laitekannan suuruus ja kehitys. Wärtsilän loppuasiakkaiden markkinatilanne vaikuttaa suoraan kaluston ja laitosten käyttöasteeseen ja sanelee samalla myös kunnossapito-, telakointi- ja käyttöönototarpeet. Lisäksi kunnossapito- ja mahdollisiin tasokorotus- tai modernisointitarpeisiin vaikuttaa kaluston elinkaarivaihe. Sekä merenkulku-, energia- että öljy- ja kaasuteollisuusasiakkaat tarkastelevat toimintaansa yhä yleisemmin elinkaarinäkökulmasta. Voimalaitoksen operoinnin ja hallinnon ulkoistaminen luotettavalle yhteistyökumppanille on energiateollisuudessa

tavanomainen käytäntö. Mielenkiinto pitkäaikaisiin huoltosopimuksiin on kasvussa myös merenkulun ja öljy- ja kaasuteollisuuden huoltomarkkinoilla.

- + Pitkäaikaiset asiakassuhteet ja asiakkaiden toiminnan ja tarpeiden syvälinen ymmärtäminen
- + Laitteiden koko elinkaaren kattava tarjonta
- + Alan laajin huoltopalvelutarjonta
- + Ainutlaatuinen maailmanlaajuinen huoltoverkosto

# Strategia

*Wärtsilä tähtää kannattavaan kasvuun tarjoamalla edistyksellistä teknologiaa ja elinkaariratkaisuja merenkulku- ja energia-alan asiakkaille.*

Ympäristötietoisuuden lisääntyminen ja muuttuvat energiatarpeet vaikuttavat asiakkaidemme tapaan toimia. Integroitujen tuotteidemme ja palvelujemme ansiosta pystymme vastaamaan erinomaisesti nykypäivän energiatehokkaiden ja joustavien ratkaisujen kysyntään. Monipolttoainetuotteemme ja nesteytettyyn maakaasuun perustuvat ratkaisumme ovat alan johtavia ja vastaavat kaasupohjaisten teknologioiden kasvavaan kysyntään. Luomme kasvua hyödyntämällä projektinhallintaamme ja teknistä osaamistamme, joiden ansiosta voimme tarjota asiakkaillemme uusia, innovatiivisia ratkaisuja. Kasvutavoitteitamme tukee ylivertainen globaali huoltoverkostomme.

Tuotannossa ja toimitusketjun hallinnassa etsimme jatkuvasti uusia keinoja pitää yllä laatua ja kustannustehokkuutta – usein yhdessä tärkeimmillä kasvumarkkinoillamme toimivien alan johtavien yhteistyökumppanien kanssa. Panostamme digitalisaatioon ja tutkimukseen ja tuotekehitykseen markkinoiden tarpeiden mukaisesti. Luomme siten vahvan perustan, joka turvaa asemamme johtavana teknisten innovaatioiden kehittäjänä ja vahvistaa sitä entisestään. Tällainen innovaatiokulttuuri sekä turvallisuuden, monimuotoisuuden ja korkeiden eettisten periaatteiden korostaminen vetävät puoleensa ammattitaitoisia ja sitoutuneita työntekijöitä ja tekevät organisaatiostamme erittäin suorituskykyisen. Yrittäjähenkemme, asiakaskeksisyytemme ja intohimomme tehdä asiat oikein luovat uusia mahdollisuuksia ja ympäristömyötäisiä ratkaisuja sekä arvoa kaikille sidosryhmillemme.

## **SITOUTUMINEN KESTÄVÄÄN KEHITYKSEEN**

Wärtsilän tavoitteena on täyttää osakkeenomistajien odotukset ja edistää yhteiskunnan hyvinvointia. Tämä edellyttää, että yhtiön toiminta on tehokasta, kannattavaa ja kilpailukykyistä. Hyvä taloudellinen tulos luo perustan muille kestäväen kehityksen osa-alueille – sosiaaliselle vastuulle ja ympäristövastuulle.

Wärtsilän päätavoite on toimittaa voimaratkaisuja, joiden hyötysuhde on korkea ja ympäristökuormitus vähäinen. Pyrimme jatkuvasti parantamaan tuotteidemme ja palvelujemme ympäristösuorituskykyä sekä säilyttämään teknologiajohtajuutemme hyödyntämällä uutta tekniikkaa ja tekemällä yhteistyötä asiakkaiden ja muiden sidosryhmien kanssa. Näin autamme osaltamme asiakkaitamme ja koko yhteiskuntaa saavuttamaan tiukentuvat kansainväliset ympäristövaatimukset ja -suositukset.

Wärtsilä toimii hyvänä yrityskansalaisena kaikkialla missä yhtiö toimii. Liiketoimintamme ja sidosryhmäsuhteemme perustuvat toimintaperiaatteisiimme. Wärtsilä on vastuullinen työnantaja ja pyrkii tarjoamaan henkilöstölle mielenkiintoisen ja innostavan työpaikan, jossa vallitsevat avoimuus, toisten kunnioitus, luottamus, tasa-arvo sekä mahdollisuudet henkilökohtaiseen kehittymiseen. Tavoitteena on myös tarjota työolosuhteiltaan turvallinen työpaikka työntekijöille ja sopimusosapuoleille sekä minimoida Wärtsilän tuotteiden ja palvelujen käyttöön liittyvät terveys- ja turvallisuusriskit. Toimitusketjun hallinta ja kehittäminen ovat olennainen osa toimintaamme.

## ENERGY SOLUTIONS

Missiomme on luoda asiakkaille ylivertaista arvoa hajautetuilla, joustavilla, tehokkailla ja ympäristömyötäisillä energiaratkaisuilla, jotka mahdollistavat maailmanlaajuisen siirtymisen kestävämpään ja uudenaikaisempaan energiainfrastruktuuriin. Pyrimme olemaan maailmanlaajuisesti tunnustettu johtaja nestekaasua ja kaasua käyttävissä voimalaitoksissa:

- + Hakemalla voimakkaasti kasvua suurten kaasuvoimalaitosten markkinoilla valtaamalla markkinaosuuksia turbiinikäyttöisiltä voimalaitoksilta
- + Säilyttämällä johtavan aseman raskasöljy- ja monipolttoainevoimalaitoksissa vahvistamalla arvolupausta
- + Kasvamalla pienten ja keskisuurten LNG-terminaalien markkinoilla esittelemällä uuden arvolupauksen valikoituille markkinoille

## MARINE SOLUTIONS

Strateginen tavoitteemme on olla johtava innovatiivisten tuotteiden ja integroitujen ratkaisujen toimittaja meri- sekä öljy- ja kaasuteollisuudelle. Tavoitteen saavuttamiseksi hyödynnämme syvällistä asiakkaiden tarpeiden tuntemusta ja:

- + Vakiinnutamme yhtiön johtavan aseman kaasukäyttöisiin aluksiin, ympäristömääräysten noudattamiseen ja hyötysuhteen optimointiin liittyvissä ratkaisuissa
- + Kehitämme edelleen yhtiön johtavaa asemaa laivanrakennusteollisuuden järjestelmäintegraattorina
- + Tarjoamme kilpailukykyisiä tuotteita meri- sekä öljy- ja kaasuteollisuuden kasvaviin tarpeisiin ja
- + Haemme lisää kasvua hyödyntämällä kykyämme tarjota asiakkaillemme tehokkaimmat elinkaariratkaisut

## SERVICES

Pyrimme olemaan kilpailukykyinen ja luotettava huoltokumppani, jonka kanssa on helppo asioida. Olemme asettaneet huoltotoiminnalle seuraavat kasvutavoitteet:

- + Kasvatetaan nykyisiä huoltoasiakkuuksia ylivertaisella palvelulla
- + Hankitaan uusia kilpailuetuja tarjonnan kehittämisen ja digitalisaation kautta
- + Kartoitetaan nykyosaamisen pohjalta mahdollisuuksia uusilla asiakassegmenteillä
- + Kasvumarkkinoilla toimintaa laajennetaan yrityskaupoilla

# Kestävä kehitys

*Wärtsilällä on keskeinen rooli kansainvälisesti johtavana merenkulun ja energia-alan kokonaisvaltaisten elinkaariratkaisujen toimittajana: ympäristömyötäisten ratkaisujemme ja palveluidemme avulla asiakkaat voivat kehittää liiketoimintaansa kestävästi. Wärtsilä takaa ratkaisuilleen käyttäjätuen koko niiden elinkaaren ajaksi, mikä usein tarkoittaa jopa 30:tä vuotta.*

## WÄRTSILÄN LÄHESTYMISTAPA KESTÄVÄÄN KEHITYKSEEN

Sitoumuksemme kestäväan kehitykseen ja vastuulliseen liiketoimintaan perustuu missioomme, visioomme ja strategiaamme, jotka luovat perustan yhtiön toimintojen ja tuotteiden kehittämiseksi yhdessä kestäväan kehityksen tavoitteidemme kanssa. Wärtsilän strategia rakentuu kolmelle keskeiselle kasvualueelle: energiatehokkaat ratkaisut, kaasupohjaiset teknologiat ja innovatiiviset ratkaisut, mitkä kaikki osaltaan tukevat entistä kestävämpää tulevaisuutta energia- ja merenkulkualoilla.

Vahvuutemme on teknologisessa johtajuudessa, ja teknologia on keskeisessä asemassa myös kestäväan kehityksen toiminnassamme. Wärtsilä Energy Solutions- ja Marine Solutions -liiketoiminnot keskittyvät kestävien ratkaisujen kehittämiseen ja tarjoamiseen omille toimialoilleen, kun taas Wärtsilä Services -liiketoiminnan keskeinen tehtävä on tarjota tukea ratkaisuillemme sekä uusinta teknologiaa käytössä oleviin laitoksiin päivitys- ja

modernisointikokonaisuuksien kautta. Toimittajat ja liikekumppanit ovat tärkeä ja olennainen osa Wärtsilän tuotteiden ja palveluiden kokonaisarvoketjua ja niiden edellytetään noudattavan samoja korkeita juridisia ja eettisiä normeja sekä liiketoiminnan käytäntöjä, joita Wärtsilä itsekin noudattaa.

## KESTÄVÄN INNOVOINNIN ARVO

Tärkein tehtävämme kestäväan kehityksen edistämiseksi on toimittaa ympäristömyötäisiä ratkaisuja ja palveluita, joiden avulla asiakkaat pystyvät kehittämään omaa liiketoimintaansa kestäväan suuntaan. Tämä edellyttää meiltä jatkuvia investointeja teknologian kehittämiseksi ja yhä tehokkaampien ja ympäristömyönteisempien ratkaisujen löytämiseksi.

Asiakkaiden nykytarpeiden täyttäminen, tuleviin vaatimuksiin vastaaminen ja kehityksen kärjessä pysyminen edellyttää innovatiivista tuotekehitystä ja halua soveltaa uutta teknologiaa. Pyrimme kehittämään ympäristömyönteisiä tuotteita ja ratkaisuja monin eri

11.2.



Wärtsilältä tilataan monipolttoainemootorit viiteen uuteen jäätä murtavaan LNG-säiliöalukseen.

23.3.



Wärtsilä valitaan Ethibel Sustainability Index Excellence Europe -indeksiin.



tavoin, mm. parantamalla hyötysuhdetta, vähentämällä kaasumaisia ja nestemäisiä päästöjä ja jätteiden määrää, torjumalla melua sekä panostamalla jäte- ja painolastivesien puhdistukseen. Wärtsilä varautuu tuleviin vaatimuksiin kehittämällä niin primääristä kuin sekundääristä puhdistustekniikkaa sekä laajentamalla polttoainevalikoimaa. Sitoutuminen tutkimus- ja tuotekehitysinvestointeihin hyödyttää sekä Wärtsilän asiakkaita että ympäristöä niin lyhyellä kuin pitkälläkin aikavälillä.

#### WÄRTSILÄN KESTÄVÄN KEHITYKSEN PAINOPISTEET

Wärtsilän kestävä kehitys mukaiseen toimintaan kuuluu kolme toisiinsa läheisesti liittyvää elementtiä: talous, ympäristö ja sosiaalinen vastuu. Kestävä kehitys osalta Wärtsilän pääpainopisteet ovat seuraavat:

- Talous: kannattavuus
- Ympäristö: ympäristömyötävät tuotteet ja palvelut
- Sosiaalinen vastuu: vastuullinen liiketoiminta

Kestävä kehitys näkökulmasta Wärtsilälle merkittävimmät ympäristökysymykset liittyvät tuotteisiin.

#### WÄRTSILÄN YMPÄRISTÖMYÖTÄISTEN RATKAISUJEN KESKEISIMPIÄ OMINAISUUKSIA:

- + Luotettavuus, turvallisuus ja pitkä käyttöikä
- + Päästöjä vähentävät ratkaisut
- + Raskaalle polttoöljylle vaihtoehtoiset polttoaineet
- + Mahdollisuus käyttää joustavasti eri polttoaineita
- + Maksimaalisen hyötysuhteen ja alhaisimmat elinkaarikustannukset tarjoavat ratkaisut
- + Vedenkulutuksen minimoivat ratkaisut
- + Alusten suunnittelun ja käytön optimointi

11.6.



IPP3 palkitaan parhaana suuren mittakaavan kaasumootoriprojektina Power Engineering Internationalin EMEA projects of the Year 2015 -kilpailussa.

7.10.



Wärtsilä, GoodFuels Marine ja Boskalis yhteistyöhön merenkulun biopolttoainehankkeessa.

# PYSYVÄÄ ON VAIN MUUTOS

*Digitalisaatio ja teollinen internet ovat tällä hetkellä maailman puhutuimpia ilmiöitä. Yhden sukupolven aikana tapahtuneelle viestinnän vallankumoukselle sekä toimialan toisensa jälkeen mullistaville disruptioille on yhteistä alituinen muutos. Ainoa pysyvä totuus lieneekin se, että mikään ei pysy samana kovin pitkään.*

Suorituskyvyn optimoinnista vastaava johtaja Ari-Pekka Saarikangas on hyvin tietoinen siitä, että digitalisaatiotrendit vaikuttavat myös Wärtsilän toimintatapaan. ”Maailma on muuttunut, katsoopa minne tahansa, ja muutostahti on erittäin nopea”, hän toteaa. ”Meillä on käytettävissä jatkuvasti yhä enemmän dataa asiakkaiden toiminnasta ja laitteista sekä myös omista sisäisistä prosesseista ja suorituskyvystä.”

Wärtsilän asiakkailla on lähitulevaisuudessa mahdollisuus hyödyntää näitä valtavia tietomääriä entistä kokonaisvaltaisemmin. Tilaisuus ei ole tullut hetkeäkään liian aikaisin. Kuten Saarikangas huomauttaa, ”moni toimiala on juuri nyt disruptiivisessa murroksessa. Emme voi odottaa. Asia on otettava vakavasti ja muutokseen on heittäydyttävä täysillä nyt heti.”

Ilmiöön liittyy myös toinen trendi, huomauttaa Wärtsilän innovaatiojohtaja Tero Hottinen: tarve parantaa käytettävyyttä. ”Ennen olimme huipputeknologian asiantuntijoita, jotka valmistivat tuotteita toisille teknisille asiantuntijoille, mutta nyt ihmisten osaaminen on paljon laajempaa. Tietämystä on ehkä aiempaa useammalta alalta, kun taas hyvin kapea ja syvä asiantuntemus on nykyään harvinaista. Tämä vaatii kaikilta tuotteilta hyvää käytettävyyttä. Siinä digitalisaatio voi olla suureksi avuksi.”

## DIGIPERINTÖ

Wärtsilältä ei tietenkään ole jäänyt huomaamatta, että digitalisaatiokehitys voi luoda asiakkaille liiketoimintaetuja. Vain yhtenä esimerkkinä voi mainita jo niinkin varhain kuin

vuonna 2002 kehitetyn verkkopohjaisen sovelluksen varaosatilauksia varten.

”Mielestäni olemme olleet varhain liikkeellä”, Saarikangas myöntää, ”mutta nyt asiat voidaan tehdä asiakkaille vieläkin helpommiksi. Tänä päivänä tarjolla olevan teknologian ja tietämyksen avulla pystymme esimerkiksi integroimaan varaosatoimituksemme suoraan asiakkaan ERP-järjestelmään.”

Tämä digitalisaation toinen aalto on hänen mukaansa lisännyt valtavasti mahdollisuuksia helpottaa asioita käyttäjän näkökulmasta. Käyttäjäkokemuksesta onkin tullut keskeinen kriteeri tuotekehitykselle. Todella käyttäjystävällinen ratkaisu luo merkittävää lisäarvoa asiakkaalle. Esimerkkitapauksessa käyttäjäkokemus ulottuu paljon tavallista varaosatilausta pidemmälle, toimitusten seurantaan ja muihin verkkopalveluihin, jotka ovat kaikki käytettävissä vain muutaman klikkauksen päässä. Wärtsilän asiakkaat ovat olleet innostuneita mahdollisuudesta saada käyttöönsä ajasta ja paikasta riippumaton tietokanta.

Hottinen tarttuu aiheeseen: ”Tämän päivän nuoret melkein syntyvät tabletti kädessä ja älykello ranteessa. Aletaan olla siinä vaiheessa, että digitalisaatio kaikkine mahdollisuuksineen on automaattinen odotusarvo. Asioiden tekeminen uudella tavalla, ja vieläpä aivan ennen näkemättömien asioiden, tulee olemaan osa yritysten tavanomaista tarjoomaa.”

## KOHTI UUTTA

Yksi kehitysalue, jota kumpikin digiasiantuntija korostaa, on älykäs analyttinen mittaustieto, jota saadaan nostamalla lukujen murskauksen läpäisy ja kompleksisuus uudelle tasolle.

”Viime aikoina tietojen käsittelyyn on alettu kehittää itseoppivia algoritmeja”, Saarikangas selittää. ”Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että datan manuaalisen käsittelyn sijasta iso osa tarkasteluista automatisoidaan. Lähtökohtana ovat datan nykyiset käsittelytavat, ja niihin lisätään älykkäitä elementtejä. Kyse on perustavanlaatuisesta muutoksesta, joka on ollut meneillään jo pari–kolme vuotta.”

Mutta miten tämä auttaa Wärtsilän asiakkaita? Saarikangas esittää skenaarion, jossa Wärtsilä tarjoaa – turvallisuus-, luotettavuus- tai hyötysuhdedatan ohella – liiketoiminnalle olennaisia toimenpide-ehdotuksia, joilla on suora vaikutus asiakkaan kannattavuuteen.

”Voisimme esimerkiksi auttaa kasvattamaan konttialuksen kapasiteettia osoittamalla optimaalisen konttien lastausjärjestyksen, jolla satamassaoloaikaa voidaan lyhentää. Merimatkan optimoinnista voitaisiin edetä koko arvoketjun tehostamiseen satamasta satamaan.”

Esimerkki tästä uudesta lähestymistavasta ovat Wärtsilän hiljattain esittelemät Genius-palvelut. Niiden painopiste on kunnossapidon ja huollon sijasta kokonaisvaltaisempi asiakkaan liiketoiminnan optimointi. Perusteena on koko laitoksen yhtenäinen tarkastelu tosiaikaisen mittaustiedon ja analytiikan avulla.

Saarikankaan mukaan palvelut sisältävät tulevaisuudessa yhdeksi kokonaisratkaisuksi sidottuna

myös matkojen suunnittelun, laivan hyötysuhteen tehostamispalvelut ja energia-analyysit sekä laajamittaisen pääkoneiden kunnonvalvonnan.

## HUOMISEN WÄRTSILÄ

Myös digitalisaation asiantuntijoiden kyky ennustaa tulevaisuutta on rajallinen, mutta sekä Saarikankaalla että Hottisella on näkemys edessä mahdollisesti olevista muutoksista.

Saarikankaan mukaan yksi mahdollinen tulevaisuuden teema on uusien ansaintamallien kehittyminen. ”Varaosien sijasta myymekin ehkä neuvontapalveluita. Paikan päällä aluksessa tehtävän perussyyanalyysin sijasta voidaan myydä etädiagnostiikkaa. Asiakkaat eivät ehkä enää briiffaa meitä laitoksistaan, vaan me myymme heille benchmark-dataa, josta he näkevät oman tavoitetasonsa ja muiden vastaavaa alusta tai laitetta operoivien toimijoiden suoritusastan.”

Hottinen, joka vastaa Wärtsilän tulevaisuuteen suuntautuvasta startup-yhteistyöstä, pitää tärkeänä signaalina entistä hienosyisempää suhtautumista innovaatioihin. Pitääkseen Wärtsilän yhteydet energiseen startup-maailmaan elävinä hän oli hiljattain keskeisenä puuhamiehenä kehittämässä Wärtsilä Marine Mastermindia. Kyseessä on merenkulkualan keskittyvä innovaatiokilpailu, joka on tarkoitettu startupeille ja nuorille kasvuyrityksille. Wärtsilä julkisti kilpailun Pohjoismaiden suurimman startup-tapahtuman Slushin yhteydessä.

Yli satavuotias organisaatio, joka on yhä halukas oppimaan pienemmiltään, on harvinaisuus. Sekä Saarikangas että Hottinen ovat tietoisia siitä, että digitalisaatiosta saattaa muodostua yksi Wärtsilän historian tärkeimmistä oppimestareista.

› Lue koko tarina: [www.wartsila.com/ar2015-fi](http://www.wartsila.com/ar2015-fi)

“Aletaan olla siinä vaiheessa, että digitalisaatio kaikkine mahdollisuuksineen on automaattinen odotusarvo.”



A photograph of two men in industrial workwear. They are wearing orange hard hats and high-visibility safety vests. They are looking down at a large sheet of paper, likely a blueprint or technical drawing, which they are holding together. The background is slightly blurred, suggesting an industrial or construction site setting.

# Wärtsilä muokkaa energiamarkkinoita kolmella eri tavalla

*Jussi Heikkinen on Wärtsilän markkinoinnista ja liiketoiminnan kehittämisestä vastaava johtaja. Hän valottaa yhtiön innovatiivista lähestymistapaa liiketoiminnan kehittämiseen ja kertoo, millä kolmella pääasiallisella tavalla Wärtsilä on oppinut muokkaamaan voimalaitosmarkkinoita.*

## PUHUMME ASIAKKAAN KIELTÄ

Energiamarkkinat käyvät parhaillaan läpi suuria muutoksia, ja sähköntuottajien liiketoiminta elää murroksen aikaa. Meidän tuotteemme tarjoavat lämpövoimalaitoksista suurimman joustavuuden, ja monet asiakkaat ympäri maailman ovat jo löytäneet niistä omiin tarpeisiinsa kannattavan ratkaisun. Yleisesti ottaen teknologiamme ei kuitenkaan ole vielä tuttua monille potentiaalisille asiakkaille, ja päätökset tehdään joka tapauksessa melko konservatiivisin perustein.

Selätimme haasteen vähitellen painottamalla asiakastapaamisissa lisäarvoa, jonka voimme tuoda asiakkaiden liiketoimintaan. Aloimme puhua enemmän joustavuuden merkityksestä ja osoittaa asiakkaille, miten ratkaisumme sopivat heidän valikoimaansa ja miten ne vaikuttavat suoraan heidän kannattavuuteensa.

Vuoropuhelussa päästään paljon korkeammalle tasolle, kun asiakkaat näkevät, että me ymmärrämme heidän toimintaansa ja heille tärkeitä asioita ja että tarjonnastamme on aidosti merkittävää hyötyä heille. Tarjoamme heille jotakin, jota he eivät ole edes tulleet ajatelleeksi: uutta lähestymistapaa tulevaisuuden voimantuotantoon ja usein uutta liiketoimintamallia. Nyt puhumme asiakkaan kieltä. Ja se tuo tulosta.

## LANSEERAAMME MARKKINOILLA KAIVATTUJA KONSEPTEJA

Yrityksen on pyrittävä markkinoimaan tuotteitaan ja kehittämään brändin herättämää mielikuvaa. Se on kiistattomasti tärkeä osa liiketoimintaa. Mutta jos kyseessä on täysin uusi ratkaisu melko tuoreeseen ongelmaan, on ajateltava kokonaisvaltaisemmin. Joskus vaaditaan valtakunnallisia – tai jopa kansainvälisiä – päätöksiä, jotta uuden ratkaisun liiketoiminta- ja ympäristöhyödyt ymmärretään ja että ne voivat toteutua. Uusien ratkaisujen markkinoille pääsy, niille suosiollinen sääntely ja investointiedellytykset saattavat viime kädessä vaatia muutoksia sääntely- ja markkinamekanismeihin. Jos tässä onnistutaan, tuotteille syntyy markkinoilla kysyntää, jolloin ne myyvät itse itsensä.

Muun muassa tästä syystä Wärtsilä kehitti Smart Power Generation -konseptin, joka symboloi joustavia voimantuotantoteknologioita. Sekä ajoitus että toteutus ovat olleet ratkaisevan tärkeitä konseptin menestyksen kannalta. Taas on kyse tarinankerronnasta. Vaikka kaikki menestystekijät olisivatkin kasassa, kaikki voi kaatua siihen, ettei viestiä saada oikealla tavalla perille oikeille ihmisille oikeaan aikaan.

Nykyisin Smart Power Generation on vahvana käytännön joustavan voimantuotannon symbolina yksi neljästä varteenotettavasta vaihtoehdosta keskusteltaessa Euroopan voimantuotannon tulevaisuudesta. Se on tietenkin hieno saavutus ja loistava mahdollisuus Wärtsilälle, mutta helposti siihen ei päästy. Konseptoinnin avulla ja osoittamalla Smart Power Generationin tuoman lisäarvon voimajärjestelmän

osana olemme tuoneet sen edut esiin niin poliitikoille kuin talousihmisille ja insinööreille helppotajuisella tavalla. Olemme kehittäneet jotain, jonka jopa hidasliikkeiset, konservatiiviset markkinat voivat lopulta hyväksyä.

**“Meidän tuotteemme tarjoavat lämpövoimalaitoksista suurimman joustavuuden, ja monet asiakkaat ympäri maailman ovat jo löytäneet niistä omiin tarpeisiinsa kannattavan ratkaisun.”**

## KATSOMME AINA TULEVAISUUTEEN

Nyt on varmasti jo käynyt selväksi, että toimimme pitkäjänteisesti. Se on ainoa vaihtoehto alalla, jossa investointisyklit ovat pitkiä, jossa teknologian vakiintuneisuudella on iso merkitys ja jossa politiikka näyttelee tärkeää osaa. Mutta samalla kun olemme juuri pääsemässä hyötymään edellisvuosien investoinneistamme Smart Power Generationiin, meidän on jo tähyiltävä eteenpäin ja mietittävä, missä seuraavat mahdollisuudet ovat.

Yksi mahdollinen asiakkaiden kiinnostuksen kohde tietyillä alueilla on voimalaitosten muuttaminen maakaasukäyttöisiksi pienten tai keskisuurten LNG-terminaalimme avulla. Tällä on sekä geopolitiittinen että käytännön ulottuvuus. Esimerkiksi monissa Karibian ja Keski-Amerikan maissa poltetaan raskasöljyä, koska sen käyttö tulee halvimmaksi niiden suhteellisen pienissä voimajärjestelmissä. Suuret hiilivoimalat, valtavat kaasuturbiinit ja ydinvoima eivät tule kokonsa puolesta kysymykseen.

Öljyn hintaan asiakkaat eivät tietenkään voi vaikuttaa, ja polttoaineiden hintavaihtelut voivat ääritapauksissa syödä heidän voittonsa. Tilanne on kiperä. LNG-terminaalimme, joissa yhdistyy sekä Wärtsilä Energy Solutions- että Marine Solutions -liiketoiminta-alueiden osaaminen, tarjoavat pitkäjänteisen ratkaisun. Terminaalien ansiosta nämä asiakkaat pystyvät käyttämään puhtaampaa polttoainetta ja saavat LNG:n sinne, mistä siitä on niille eniten hyötyä – ja lisäksi monipolttoainemoottoreissamme voi tarvittaessa käyttää sekä maakaasua että raskasöljyä. Wärtsilän liiketoimintojen välisten synergioiden ansiosta pystymme tarjoamaan koko paketin – LNG-infrastruktuurin ja monipolttoainevoimalan – yhtenä avaimet käteen -ratkaisuna.

Nyt alkaa varmasti jo hahmottua, mistä on kyse. Kun meillä on oikeat ainekset – asiakkaiden liiketoiminnan ja haasteiden seuraaminen, toimintamme konseptointi, asiakkaalle koituvan lisäarvon keskittyvä viestintä ja pitkäjänteinen näkökulma – pystymme muokkaamaan markkinoita aktiivisesti. Yksi on varmaa: Smart Power Generationin kaltaisten konseptien taustalla on älykäs organisaatio.

› Lue koko tarina: [www.wartsila.com/ar2015-fi](http://www.wartsila.com/ar2015-fi)



# Electrical & Automation

lyhyesti

**Wärtsilä osti L-3 Marine Systems Internationalin (MSI) vuonna 2015, joten pyysimme Marine Solutionsin Electrical & Automation -liiketoimintalinjan johtajaa Stephan Kuhnia vastaamaan kolmeen peruskysymykseen, jotka auttavat sidosryhmiämme ymmärtämään Wärtsilän laajentuneeseen merenkulkualan tarjontaan liittyvän potentiaalin.**

## 1. MIKÄ SE ON?

Uusi Electrical & Automation -liiketoimintalinja on ikään kuin Wärtsilä Marine Solutionsin digitaalinen sydän. Olen viimeisen vuoden aikana aiemminkin käyttänyt vastaavaa rinnastusta liiketoimintamme kuvaamiseen: jotkut sidosryhmien edustajat saattavat muistaa, kuinka viittasin aluksen sähköverkkoon verisuonistona ja automaatioteknologiaan aivoina.

Perinteisesti olemme keskittyneet moottoreihin eli laitteisiin, jotka tuottavat polttoaineesta mekaanista energiaa ja joiden suorituskyvyn optimointi vaatii jonkinasteista digitaalista ohjausta. Ohjaus on keskeisessä asemassa myös automaatioissa, mutta mittakaava on suurempi.

Jos haluaa nähdä tarjontaamme tositoimissa nykyaikaisessa risteilijäaluksessa, paras paikka on komentosilta. Siellä tietokoneisiin syötetään eri puolilla alusta sijaitsevilta antureilta tulevaa tietoa, esimerkiksi tutkan ja GPS:n tietoja, säätietoja ja liiketietoja. Kaikki tiedot käsitellään ja niiden vaikutus aluksen toimintaan lasketaan isoissa tietokonejärjestelmissä.

Käytössä on myös muita antureita, jotka tuottavat tietoa vaikkapa moottoreiden ja kompressorien kunnosta ja lastinkäsittelystä; kaikki tiedot syötetään keskusautomaatiojärjestelmään. Tämä on myös meidän

aluettamme; itse asiassa Wärtsilä Nacos Platinum on ainoa aidosti integroitu navigointi- ja komentosiltajärjestelmä.

Laitteiden suunnitteluun liittyvän osaamisen lisäksi tarjoamme siis myös ohjelmointiosaamista, jota tarvitaan esimerkiksi navigointiväylien määrittelyyn risteilijäaluksen järjestelmissä.

Teknologiamme auttavat vastaamaan paikallisiin haasteisiin, kuten liikennöintiin vilkkaassa Englannin kanaalissa, ja tarjoavat usein ratkaisuja, joita asiakkaat eivät ole pitäneet edes mahdollisina.

## 2. MITEN SE ISTUU TOIMINTAAMME?

MSI:n oston myötä Wärtsilälle tuli 1.700 uutta työntekijää, ja voin vakuuttaa, että yleisesti ottaen he ovat tyytyväisiä kauppaan. Uskon, että se johtuu lähinnä Wärtsilän vahvoista perinteistä ja tulevaisuuden näkymistä merenkulkuteollisuudessa.

MSI oli aiemmin osa puolustusteollisuuteen keskittyntä yritystä, mutta sillä on enemmän yhteistä Wärtsilän kanssa. Tarjoamme kokonaisuutena luonnollisemman kodin MSI:n osaamiselle.

Kaikesta huolimatta integrointi ei ole helppoa; asiat voivat yhä mennä pieleen, jos niitä ei hoideta kunnolla. Tärkeintä

integroinnissa on estää organisaatioon liittyviä asioita vahingoittamasta ostetun yrityksen osaamista ja valmiuksia.

Lisäarvon tuottaminen asiakkaalle on se kaikista tärkein asia. Kaikki mikä varastaa huomion tästä tavoitteesta toimii meitä vastaan, joten meidän on oltava tarvittaessa hienotunteisia ja ohjattava ihmisiä tavalla, joka ei siirrä huomiota väärin asioihin.

Miten näitä riskejä voi sitten torjua? Ensinnäkin tarvitaan selkeä näkemys siitä, mitä integraatiossa halutaan saavuttaa, ja sitten on viestittävä johdonmukaisesti tähän tähtäävistä toimenpiteistä. Yrityskaupoissa ei voi koskaan viestiä liikaa.

Heti alusta on oltava valmiina tiimi, jonka jäsenillä on selvät roolit, etenkin ongelmien ratkaisun suhteen. Ja kun ongelmia nousee esiin, niihin on reagoitava nopeasti ja päättäväisesti.

Normaalisti – vaikkakaan yrityskaupoissa ei oikeastaan ole ”normaalia” – kaikki sujuu kohtalaisen hyvin, jos nämä edellytykset täyttyvät. Voin ilokseni todeta, että Wärtsilän Electrical & Automation -liiketoimintalinjaa perustettaessa näin on ollutkin.

### 3. MITÄ TÄMÄ TARKOITTAÄ WÄRTSILÄLLE?

Olemme hoitaneet yrityskaupan niin sanotun inhimillisen puolen, mutta liiketoiminnassa on nähtävissä

asiakaskuntaan ja potentiaaliin asiakkaisiin liittyviä synergioita, joita kummankaan osapuolen asiantuntijat eivät osanneet ennakoida.

Liiketoiminnan logiikka on hyvin suoraviivainen. Wärtsilä Marine Solutionsin kasvustrategia on nousta innovatiivisten tuotteiden ja integroitujen ratkaisujen johtavaksi toimittajaksi meri- sekä öljy- ja kaasuteollisuudelle. Alan johtavan tarjonnan on oltava kattava, ja merkittävän osan Marine Solutionsin liiketoiminnasta muodostava sähkö- ja automaatiokapasiteetti on voimakkaasti mukana yhdestä hyvästä syystä: se auttaa tarttumaan uusiin mahdollisuuksiin. Haluamme olla kokonaisratkaisujen toimittaja asiakkaillemme.

Asiakkaiden suunnalta onkin nähtävissä myönteisiä merkkejä. Kuulin hiljan eräältä yritysjohtajan edustajalta, että he nimenomaan haluavat ostaa kaiken niin pitkälle kuin mahdollista yhdeltä moniosaaajalta, kuten Wärtsilältä, yhdestä yksinkertaisesta syystä: vastuusta. Projektin pääkumppanina otamme täyden vastuun siitä, että projekti hoidetaan oikein, hyvin ja sovitussa aikataulussa. Se on houkutteleva vaihtoehto asiakkaille.

Kuten aiemmin mainitsin, Wärtsilä pystyy nyt tarjoamaan täysin integroidun merenkulkupaketin, mukaan lukien navigaatio ja automaatio. Me hoidamme nyt kaiken ja otamme vastuun kokonaisratkaisusta. Se on kokonaisvaltaisen tarjonnan etu, ja siksi tämä yritysosto on strategisesti vankalla pohjalla ja myös asiakkaidemme ja muiden sidosryhmien edun mukaista.

> Lue koko tarina: [www.wartsila.com/ar2015-fi](http://www.wartsila.com/ar2015-fi)

“Wärtsilä Marine Solutionsin kasvustrategia on nousta innovatiivisten tuotteiden ja integroitujen ratkaisujen johtavaksi toimittajaksi meri- sekä öljy- ja kaasuteollisuudelle.”

# Lue lisää Wärtsilän tarinoita

*Tutustu vuoden tärkeimpiin tapahtumiin ja aloitteisiin osoitteessa [www.wartsila.com/ar2015-fi](http://www.wartsila.com/ar2015-fi).*



## TURVALLISUUS TASKUSSA

Vuonna 2014 Wärtsilä otti käyttöön tapaturmien ja vaara- ja läheltä piti -tilanteiden raportointiin ja analysointiin tarkoitetun kattavan WeCare-ohjelmiston. Joulukuussa 2015 otimme käyttöön uuden työkalun työturvallisuusasioiden välittömään raportointiin – WeCare sovelluksen kannettaviin puhelimiin ja tabletteihin. Uuden mobiilisovelluksen isoja etuja ovat sen käytettävyys ja helppokäyttöinen liittymä. Vaaratilanteiden raportointi voidaan aloittaa välittömästi reaaliajassa.

## WÄRTSILÄ 31 – RAJOJEN RIKKOJA

Wärtsilä toi kesäkuussa 2015 markkinoille uuden Wärtsilä 31 -moottorin, jonka polttoainetehokkuus ja -joustavuus sekä toiminnan optimointimahdollisuudet nousevat aivan uudelle tasolle olemassa oleviin ratkaisuihin nähden. Wärtsilä 31 -moottori on suunniteltu käytettäväksi monissa eri alustyypeissä, joiden päämoottorin tehoksi vaaditaan 4,2–9,8 MW. Moottori suunnataan aluksi Wärtsilän merenkulkuasiakkaille, mutta tulevaisuudessa sen hyödyt tulevat myös voimantuotantoasiakkaiden ulottuville.







## CMI SOVITTELEE KONFLIKTEJA

Crisis Management Initiative (CMI) on Nobelin rauhanpalkinnon saaneen presidentti Martti Ahtisaaren perustama riippumaton suomalainen rauhanvälitysjärjestö, joka on tuonut 15 vuoden ajan konfliktien osapuolia neuvottelupöytään. CMI tekee työtä rauhanomaisemman maailman puolesta pyrkimällä estämään ja ratkomaan väkivaltaisia konflikteja sekä tukemalla kestävää rauhaa kaikkialla maailmassa. Wärtsilä tukee CMI:n pääkumppanina järjestön toimintaa ja suunnittelee sen kanssa kumppanuusohjelmia valituille kohdealueille.

## SÄÄSTÄ SORMESI

Havaitsimme, että 45% kaikista Wärtsilässä sattuvista tapaturmista kohdistui käsiin tai sormiin. Tilanteen paraneminen edellytti kaikilta asennemuutosta. Vuonna 2015 käynnistimmekin kampanjan nimeltä Sästä sormesi. Tavoite oli yksinkertainen: lisätä tietoisuutta ja muuttaa työntekijöiden asenne turvatoimenpiteitä kohtaan pysyvästi varmistamalla, että kaikki tajuaavat käsien ja sormien olevan arvokkaimpia työvälineitään.



# Vuosi 2015 lukuina

Wärtsilän vuoden 2015 tulos kehittyi asetettujen tavoitteiden mukaisesti. Liikevaihto kasvoi 5% ja kannattavuus nousi 12,2%:iin vahvan viimeisen vuosineljänneksen ja edelleen kasvaneiden huoltovolyymien tukemana.

Toimintaympäristö oli haastava sekä energia- että merenkulkumarkkinoilla. Makrotalouden epävarmuus rajoitti investointeja uuteen voimarakapasiteettiin, ja uusien alusten kysyntää rasitti merenkulkualan ylikapasiteetti ja öljyn alhainen hinta. Sekä Marine- että Energy Solutions -liiketoiminnan tilauskertymä väheni edellisvuodesta, vaikka markkina-aktiiviteetti kasvoi jatkuvasti toisella vuosipuoliskolla. Huoltomarkkinat kehittyivät suotuisasti. Taustalla oli kunnossapitopalveluiden ja propulsiojärjestelmien modernisointien kysynnän kasvu sekä voimalaitosten käyttöasteen nousu. Services-liiketoiminnan kehitys oli vuoden selkeä kohokohta. Kohdennettu myyntitapa ja laajennettu arvolupaus yhdistettynä asiakkaiden suurempaan halukkuuteen investoida toimintaa

optimoiviin palveluihin tuotti kaksinumeroisen kasvun sekä tilauksissa että myynnissä.

Wärtsilä jatkoi vuoden aikana liiketoimintansa kehittämistä laajentamalla tuote- ja ratkaisutarjontaa ja hyödyntämällä yrityskauppojen kautta tarjoutuneita kasvumahdollisuuksia. T&K-investointien osuus liikevaihdosta oli 2,6%.

## LIKEVAIHTO

kasvoi 5% 5.029 milj. euroon

## LIIKETULOS

ennen kertaluonteisia eriä oli 612 milj. euroa, mikä on 12,2% liikevaihdosta

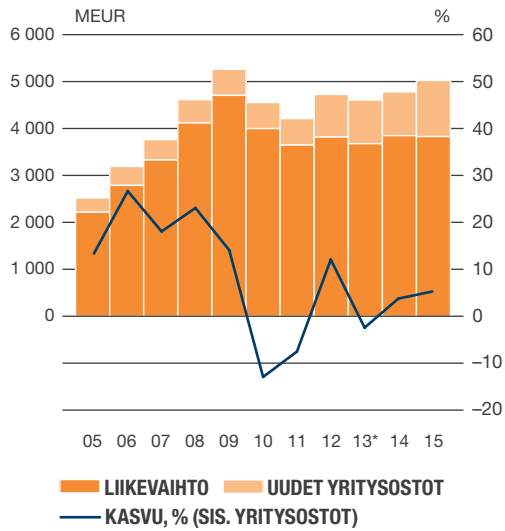
## AVAINLUVUT

MEUR	2015	10-12/2015	7-9/2015	4-6/2015	1-3/2015	2014	Oikaistu* 2013
Liikevaihto	5 029	1 590	1 222	1 230	988	4 779	4 607
Energy Solutions	1 126	374	243	327	182	1 138	1 459
Marine Solutions	1 720	598	448	354	321	1 702	1 309
Services	2 184	619	531	548	485	1 939	1 842
Poistot ja arvonalentumiset	-124	-33	-32	-30	-29	-115	-120
Liiketulos <sup>1</sup>	612	215	160	137	100	569	557
Liiketulos <sup>1</sup> , %	12,2	13,5	13,1	11,1	10,1	11,9	12,1
Tulos ennen veroja	553	199	132	140	82	494	544
Tulos/osake, EUR	2,25	0,79	0,49	0,54	0,43	1,76	1,98
Tilaukset	4 932	1 403	1 086	1 159	1 285	5 084	4 821
MEUR	2015	31.12.2015	30.9.2015	30.6.2015	31.3.2015	2014	2013
Taseen loppusumma	5 589	5 589	5 609	5 622	5 271	5 280	5 209
Korolliset velat, brutto	724	724	778	779	648	666	665
Rahavarat	334	334	250	269	382	571	388
ROI, jatkuvat toiminnot, %	21,0	21,0	20,3	20,8	22,0	20,3	22,6
Nettovelkaantumisaste	0,17	0,17	0,26	0,25	0,14	0,05	0,15
Tilaukset kauden lopussa	4 882	4 882	5 112	5 325	4 931	4 530	4 311
Osakekannan markkina-arvo tilikauden lopussa	8 314	-	-	-	-	7 315	7 055
Henkilöstö, lukumäärä kauden lopussa	18 856	18 856	19 237	19 427	17 707	17 717	18 315

<sup>1</sup> Luvut on esitetty ennen kertaluonteisia eriä.

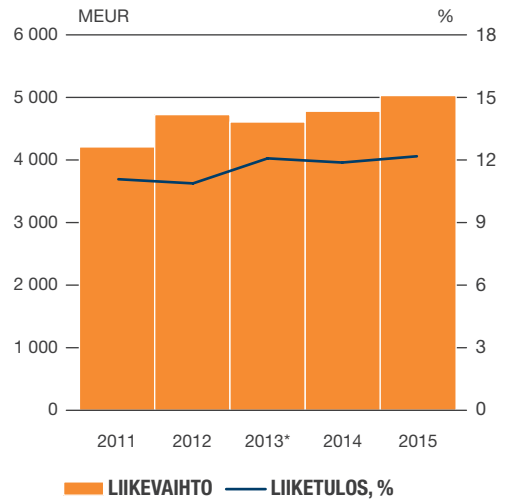
\* Kaksitahtiliiketoiminta on luokiteltu lopetuiksi toiminnoiksi, minkä johdosta tuloslaskelmaan liittyviä lukuja on oikaistu.

## KASVU YLI SUHDANNESYKLIN



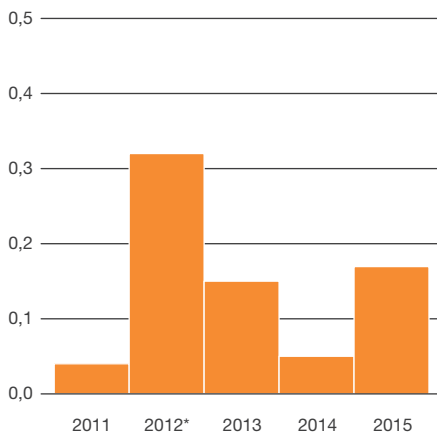
\* Oikaistu, luvut sisältävät jatkuvat toiminnot.

## KANNATTAVUUS



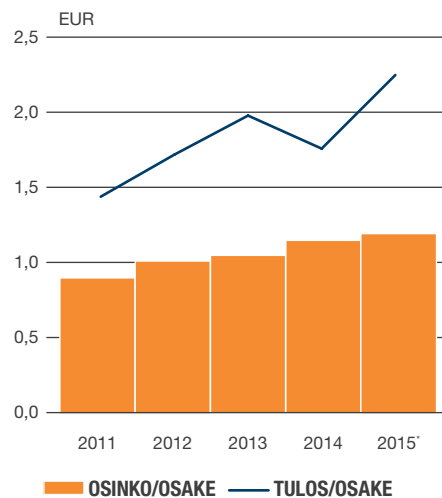
\* Oikaistu, luvut sisältävät jatkuvat toiminnot.

## NETTOVELKAANTUMISASTE



\* Oikaistu uudistetun IAS 19-standardin mukaiseksi.

## TULOS/OSAKE, OSINKO/OSAKE



\* Hallituksen ehdotus 2015.

# Konsernin tuloslaskelma

MEUR	2015	2014
<b>Jatkuvat toiminnot</b>		
Liikevaihto	5 029	4 779
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	-77	-240
Valmistus omaan käyttöön	6	14
Liiketoiminnan muut tuotot	51	52
Materiaalit ja palvelut	-2 603	-2 392
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	-1 159	-1 113
Poistot ja arvonalentumiset	-124	-115
Liiketoiminnan muut kulut	-553	-489
Osuus osakkuus- ja yhteisyritysten tuloksista	17	26
<b>Liiketulos</b>	<b>587</b>	<b>522</b>
prosentteina liikevaihdosta	11,7	10,9
Osinkotuotot		1
Korkotuotot	2	4
Muut rahoitustuotot	10	8
Korkokulut	-13	-13
Muut rahoituskulut	-32	-27
<b>Tulos ennen veroja</b>	<b>553</b>	<b>494</b>
Tuloverot	-124	-106
<b>Tilikauden tulos jatkuvista toiminnoista</b>	<b>429</b>	<b>389</b>
<b>Tilikauden tulos lopetetuista toiminnoista</b>	<b>22</b>	<b>-37</b>
<b>Tilikauden nettotulos</b>	<b>451</b>	<b>351</b>
Jakautuminen:		
emoyhtiön osakkeenomistajat	444	347
määräysvallattomat omistajat	7	5
	451	351
Emoyhtiön osakkeenomistajille kuuluva osakekohtainen tulos (laimentamaton ja laimennettu):		
Tulos/osake, jatkuvat toiminnot, euroa	2,14	1,95
Tulos/osake, lopetetut toiminnot, euroa	0,11	-0,19
<b>Tulos/osake (EPS), laimentamaton ja laimennettu, euroa</b>	<b>2,25</b>	<b>1,76</b>

# Laaja tuloslaskelma

MEUR	2015	2014
<b>Tilikauden nettotulos</b>	<b>451</b>	<b>351</b>
<b>Muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen:</b>		
<b>Erät, joita ei siirretä tulosvaikutteisiksi</b>		
Etuuspohjaisen nettovelan uudelleenmäärittämisestä johtuvat erät	7	-29
Verot eristä, joita ei siirretä tulosvaikutteisiksi	-2	4
<b>Erät, joita ei siirretä tulosvaikutteisiksi, yhteensä</b>	<b>5</b>	<b>-25</b>
<b>Erät, jotka saatetaan myöhemmin siirtää tulosvaikutteisiksi</b>		
Muuntoerot	23	56
Muuntoerot määräysvallattomille omistajille	2	4
Rahavirran suojaukset		
arvonmuutokset	-23	-85
siirretty tuloslaskelmaan	21	12
<b>Verot eristä, jotka saatetaan myöhemmin siirtää tulosvaikutteisiksi</b>		
Rahavirran suojaukset		
arvonmuutokset	4	24
siirretty tuloslaskelmaan	-5	-4
<b>Erät, jotka saatetaan myöhemmin siirtää tulosvaikutteisiksi, yhteensä</b>	<b>21</b>	<b>5</b>
<b>Tilikauden muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen</b>	<b>26</b>	<b>-20</b>
<b>Tilikauden laaja tulos yhteensä</b>	<b>477</b>	<b>332</b>
<b>Laajan tuloksen jakautuminen:</b>		
emoyhtiön osakkeenomistajat	468	323
määräysvallattomat omistajat	9	9
	<b>477</b>	<b>332</b>

# Konsernin tase

## Pitkäaikaiset varat

MEUR	31.12.2015	31.12.2014
<b>Pitkäaikaiset varat</b>		
Liikearvo	1 103	909
Aineettomat hyödykkeet	361	271
Aineelliset hyödykkeet	418	421
Sijoituskiinteistöt	13	14
Osuudet osakkuus- ja yhteisyrityksissä	89	90
Myytavissä olevat rahoitusvarat	15	16
Korolliset sijoitukset	17	1
Laskennalliset verosaamiset	157	144
Myyntisaamiset	14	15
Muut saamiset	28	4
<b>Pitkäaikaiset varat yhteensä</b>	<b>2 215</b>	<b>1 884</b>
<b>Lyhytaikaiset varat</b>		
Vaihto-omaisuus	1 200	1 156
Korolliset saamiset		1
Myyntisaamiset	1 394	1 186
Versaamiset	51	42
Muut saamiset	396	338
Rahavarat	334	571
<b>Lyhytaikaiset varat yhteensä</b>	<b>3 374</b>	<b>3 294</b>
<b>Myytavänä olevat omaisuuserät</b>		<b>102</b>
<b>Varat yhteensä</b>	<b>5 589</b>	<b>5 280</b>

## Oma pääoma ja velat

MEUR	31.12.2015	31.12.2014
<b>Oma pääoma</b>		
Osakepääoma	336	336
Ylikurssirahasto	61	61
Muuntoerot	-6	-30
Arvonmuutosrahasto	-70	-66
Etuuspohjaisen nettovelan uudelleenmäärittämisestä johtuvat erät	-36	-65
Kertyneet voittovarot	1 916	1 723
<b>Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma</b>	<b>2 201</b>	<b>1 960</b>
Määräysvallattomien omistajien osuus	41	45
<b>Oma pääoma yhteensä</b>	<b>2 242</b>	<b>2 005</b>
<b>Velat</b>		
<b>Pitkäaikaiset velat</b>		
Korolliset velat	492	537
Laskennalliset verovelat	102	64
Eläkeveloitteet	161	100
Varaukset	46	51
Saadut ennakot	77	77
Muut velat	2	2
<b>Pitkäaikaiset velat yhteensä</b>	<b>880</b>	<b>832</b>
<b>Lyhytaikaiset velat</b>		
Korolliset velat	232	129
Varaukset	223	242
Saadut ennakot	487	596
Ostovelat	510	436
Verovelat	82	51
Muut velat	933	934
<b>Lyhytaikaiset velat yhteensä</b>	<b>2 467</b>	<b>2 388</b>
<b>Velat yhteensä</b>	<b>3 347</b>	<b>3 220</b>
<b>Myytavänä oleviin omaisuuseriin liittyvät velat</b>		<b>55</b>
<b>Oma pääoma ja velat yhteensä</b>	<b>5 589</b>	<b>5 280</b>

# Konsernin rahavirtalaskelma

MEUR	2015	2014
<b>Liiketoiminnan rahavirta:</b>		
Tilikauden nettotulos	451	351
Oikaisut:		
Poistot ja arvonalentumiset	124	119
Rahoitustuotot ja -kulut	34	28
Aineettomien ja aineellisten hyödykkeiden myyntivoitot ja -tappiot ja muut oikaisut	-27	2
Osuus osakkuus- ja yhteisyritysten tuloksista	-17	-24
Tuloverot	124	99
Liiketoiminnan rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	688	574
<b>Käyttöpääoman muutos:</b>		
Korottomien saamisten lisäys (-) / vähennys (+)	-193	-52
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	79	206
Korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-)	-229	-122
Käyttöpääoman muutos	-343	32
<b>Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja</b>	<b>346</b>	<b>606</b>
<b>Rahoituserät ja verot:</b>		
Korko- ja muut rahoitustuotot	45	29
Korko- ja muut rahoituskulut	-29	-36
Maksetut verot	-108	-147
Rahoituserät ja verot	-91	-154
<b>Liiketoiminnan rahavirta</b>	<b>255</b>	<b>452</b>
<b>Investointien rahavirta:</b>		
Yrityshankinnat	-258	
Sijoitukset osakkuus- ja yhteisyrityksiin	-9	
Sijoitukset myytävissä oleviin rahoitusvaroihin		-1
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-79	-99
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden myynnit	13	14
Myytävissä olevien rahoitusvarojen myynnit	1	16
Lainasaamisten lisäys (-) / vähennys (+) ja muut muutokset		-1
Lopetettujen toimintojen myynti rahavaroilla vähennettynä	44	
Saadut osingot		1
<b>Investointien rahavirta</b>	<b>-288</b>	<b>-71</b>
<b>Rahavirta investointien jälkeen</b>	<b>-33</b>	<b>381</b>
<b>Rahoituksen rahavirta:</b>		
Pitkäaikaisten lainojen nostot	50	100
Pitkäaikaisten lainojen takaisinmaksut ja muut muutokset	-112	-81
Lainasaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	-16	
Lyhytaikaisten lainojen lisäys (+) / vähennys (-)	110	-18
Maksetut osingot	-242	-211
<b>Rahoituksen rahavirta</b>	<b>-210</b>	<b>-210</b>
<b>Rahavarojen muutos, lisäys (+) / vähennys (-)</b>	<b>-243</b>	<b>172</b>
Rahavarat tilikauden alussa	571	388
Valuuttakurssien muutosten vaikutus	5	12
Lopetettujen toimintojen nettorahavirta		1
Rahavarat tilikauden lopussa	334	571

# Wärtsilä sijoituskohteena

*Vahvuksiamme ovat teknologinen johtajuus, integroitu tuote- ja huoltotarjooma, läheiset ja pitkäaikaiset asiakassuhteet sekä ylivertainen maailmanlaajuinen kattavuus.*

- Megatrendit, kuten maailmanlaajuiset kuljetustarpeet ja kasvava energian tarve, ohjaavat liiketoimintaamme. Ympäristötietoisuuden lisääntyminen ja muuttuvat energiatarpeet vaikuttavat asiakkaidemme tapaan toimia. Uusiutuvan energian käyttö yleistyy ja maakaasun kysyntä lisääntyy. Pystymme erinomaisesti vastaamaan nykypäivän energiatehokkaiden ja joustavien ratkaisujen kysyntään.
- Services-liiketoimintamme, joka on yli 40% Wärtsilän liikevaihdosta, tasapainottaa loppumarkkinoidemme sykliisyyttä sekä tukee kasvutavoitteitamme ja tavoitettamme parantaa pitkän aikavälin kannattavuutta.
- Kokoonpanoon perustuva tuotanto mahdollistaa joustavuuden kapasiteetin sopeuttamisessa markkinoiden kysyntään, kun taas jaettu tuotanto ja tutkimus & tuotekehitys luovat synergioita.
- Taloudellinen asemamme mahdollistaa teknologiajohtajuuteen panostamisen ja tukee kannattavan kasvun tavoitettamme sekä mahdollistaa vakaan osingon tarjoamisen osakkeenomistajillemme.

## OMISTAJARYHMÄT 31.12.2015



HALLINTAREKERÖIDYT, 33,2% (29,8)	VOITTOA TAVOITTELEMATTOMAT YHTEISÖT, 8,1% (8,9)
KOTITALOUDET, 19,0% (20,3)	YKSITYISET YRITYKSET, 8,2% (8,2)
ULKOMAAT, 18,7% (18,3)	RAHOITUS- JA VAKUUTUSLAITOKSET, 2,0% (3,3)
JULKISYHTEISÖT, 10,9% (11,2)	

## WÄRTSILÄ PÄÄOMAMARKKINOILLA 2015

- Wärtsilän osakkeet noteerataan Nasdaq Helsingin Large Cap -listalla kaupankäyntitunnuksella WRT1V.
- Vuoden 2015 lopussa Wärtsilällä oli noin 39.200 osakkeenomistajaa ja osakkeiden lukumäärä oli 197.241.130. Ulkomaisten osakkeenomistajien ja hallintarekisteröityjen osakkeiden osuus oli vuoden lopussa 52% osakekannasta.
- Wärtsilän osakekannan markkina-arvo tilivuoden lopussa oli 8.314 milj. euroa.

Lue lisää:

[www.wartsila.com/fi/sijoittajat](http://www.wartsila.com/fi/sijoittajat)

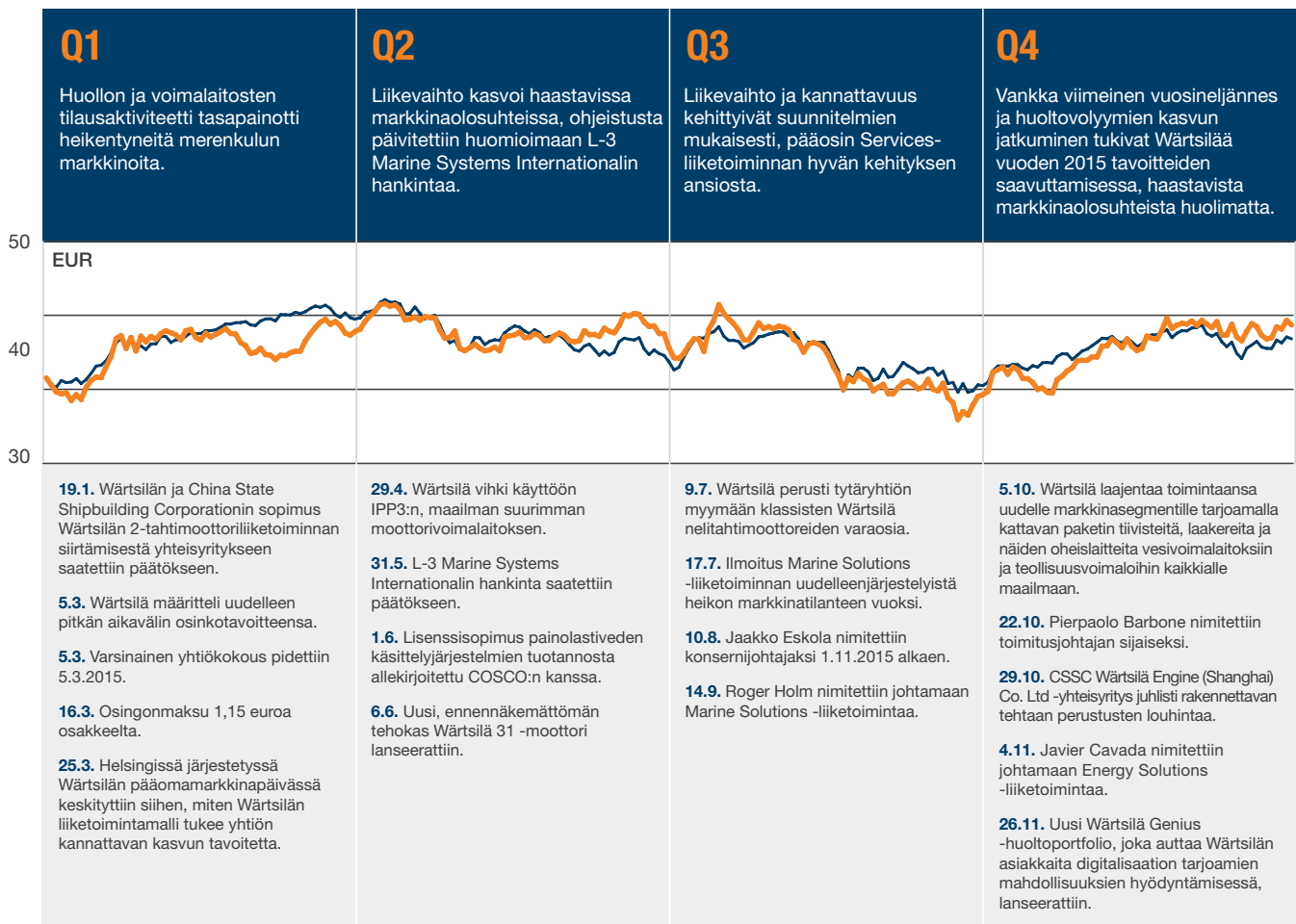


# PITKÄN AIKAVÄLIN TAVOITTEET

Wärtsilän tavoitteena on kehittää taloudellista tulostaan ja luoda lisäarvoa sidosryhmille ja yhteiskunnalle. Wärtsilän taloudellisena tavoitteena on tarjota sijoittajille sijoittamastaan pääomasta kilpailukykyistä tuottoa kannattavan kasvun kautta.

- Kasvaa nopeammin kuin maailman BKT  
Vuonna 2015 Wärtsilän liikevaihto kasvoi 5% 5.029 milj. euroon.
- Liikevoittotavoitteemme (EBIT%) on 14% suhdannesyklin huipulla. Syklin pohjalla tavoitteemme on säilyttää yli 10%:n liikevoitto  
Vuonna 2015 liikevoittomme oli 612 milj. euroa, eli 12,2% liikevaihdosta.
- Pitää nettovelkaantumisasaste alle 0,50:ssä  
Vuonna 2015 nettovelkaantumisasasteemme oli 0,17.
- Jakaa vähintään 50% osakekohtaisesta tuloksesta osinkona yli suhdannesyklin  
Hallitus esittää, että 31.12.2015 päätyneeltä tilikaudelta jaetaan osinkona 1,20 euroa osakkeelta, mikä vastaa 53% osakekohtaisesta tuloksesta.

# WÄRTSILÄN KURSSIKEHITYS



— WRT1V — OMX HELSINKI

# Kohokohdat 2015



## WÄRTSILÄN PAINOPISTE DIGITALISAATIOSSA

Digitalisaatio on Wärtsilälle olennainen strateginen teema. Vuonna 2015 digitaalinen tarjontamme laajeni uuden digitaalisen Wärtsilä Genius -huoltoportfolion sekä L-3 Marine Systems Internationalin hankinnan myötä.

## WÄRTSILÄ SAI USEITA VOIMALAITOSTILAUKSIA YHDYSVALLOISTA

Wärtsilän Smart Power Generation -voimalaitosten joustavuus ja tehokkuus herättävät kiinnostusta Yhdysvalloissa. Vuoden 2015 aikana saimme useita tilauksia kuormitushuippujen ja uusiutuvien energialähteiden tasaamiseksi. Wärtsilän asennettu voimantuotantokanta Yhdysvalloissa on noin 2.800 MW.



## MSI:N HANKINTA

Vuonna 2015 Marine Solutions -liiketoiminnan sähkö- ja automaatiotarjonta vahvistui L-3 Marine Systems Internationalin (MSI) hankinnan myötä. MSI:llä on laaja kokemus automaatio-, navigointi- ja sähköjärjestelmien, dynaamisen positiointiteknologian, kaikuluotainteknologian ja vedenalaisen viestintäteknologian toimituksista erilaisiin aluksiin ja offshore-toimintoihin.

**TARJOAMALLA ÄLYKKÄITÄ VALINTOJA. TEKEMÄLLÄ ÄLYKKÄITÄ VALINTOJA.  
OLEMALLA ÄLYKÄS VALINTA. [WWW.WARTSILA.COM/AR2015-FI](http://WWW.WARTSILA.COM/AR2015-FI)**

## WÄRTSILÄ TUO MARKKINOILLE UUDEN ENNENNÄKEMÄTTÖMÄN TEHOKKAAN WÄRTSILÄ 31 -MOOTTORIN

Wärtsilä toi markkinoille täysin uuden edistyneintä teknologiaa edustavan keskinopean moottorin Oslossa järjestettävillä Nor-Shipping 2015 -messuilla. Wärtsilä 31 -moottorilla on huomattavasti pienempi huoltotarve ja sen polttoainetehokkuus ja -joustavuus sekä toiminnan optimointi nousevat täysin uudelle tasolle, jolle mitkään olemassa olevat tuotteet eivät ole yltäneet. Moottorin dieselversion polttoainekulutus on jopa niin alhainen kuin 165g/kWh.



### MUUTOKSIA JOHTOKUNNASSA

Hallitus nimitti **Jaakko Eskolan** konsernijohtajaksi 1.11.2015 alkaen. Roger Holm nimitettiin hänen tilalleen Marine Solutions -liiketoiminnan johtajaksi ja Javier Cavada nimettiin Energy Solutions -liiketoiminnan johtajaksi.



## Yhteystiedot

### TIETOA WÄRTSILÄSTÄ:



#### ATTE PALOMÄKI

Viestintäjohtaja,  
Puh. 010 709 5599  
s-posti: [atte.palomaki@wartsila.com](mailto:atte.palomaki@wartsila.com)

### SIJOITAJASUHTEET:



#### NATALIA VALTASAARI

Sijoittaja- ja mediasuhdejohtaja  
Puh. 010 709 5637  
s-posti: [natalia.valtasaari@wartsila.com](mailto:natalia.valtasaari@wartsila.com)

**WÄRTSILÄ OYJ ABP**

John Stenbergin ranta 2  
PL 196  
00531 Helsinki, Suomi  
Puhelin 010 709 0000  
[www.wartsila.com](http://www.wartsila.com)

