

**AFFÄRS-
ÖVERSIKT
2015**

SSAB

**AFFÄRS-
ÖVERSIKT
2015**

SSAB

AFFÄRSÖVERSIKT

4 Introduktion

- 4 SSAB i korthet
- 6 Året 2015 i korthet
- 7 Vision och värderingar
- 8 Värdeskapande inom SSAB
- 10 Koncernchefens kommentar

12 Omvärldsfaktorer

- 13 Marknadsutveckling
- 14 Globala megatrender och SSABs respons

16 Strategi

- 17 Taking the Lead
- 22 Finansiella mål
- 23 Hållbarhetsstrategi
- 24 Hållbarhetsmål

25 Vår verksamhet

- 26 SSAB Special Steels
- 30 SSAB Europe
- 34 SSAB Americas
- 37 Tibnor
- 40 Ruukki Construction

43 Hållbart erbjudande

- 44 Så här arbetar vi med kunderna
- 46 Miljömässiga fördelar med specialstål
- 52 Energisnåla konstruktionslösningar
- 53 Företagsidentitet och varumärken

55 Hållbar verksamhet

- 56 Produktionsanläggningar
- 57 Hållbar och effektiv produktion
- 60 Högpresterande organisation
- 63 Hälsa och säkerhet

66 Ansvarsfull partner

- 67 Ansvarsfulla affärsmetoder
- 71 Ansvarsfulla inköp
- 74 SSAB i samhället

SSAB I KORTHET



SSAB SPECIAL STEELS



SSAB EUROPE



SSAB AMERICAS



TIBNOR



RUUKKI CONSTRUCTION

57 16 000 50

Nettoomsättning
Mdkr

Antal anställda, cirka

Medarbetare
i 50 länder

SSAB är ett högspecialiserat globalt stålföretag som verkar i nära samarbete med kunderna. SSAB utvecklar höghållfasta stål och tillhandahåller tjänster för bättre prestanda och utifrån ett hållbarhetsperspektiv.

Företaget är en ledande producent på den globala marknaden för avancerade höghållfasta stål (AHSS) och seghärdade stål (Q&T), tunnplåt och grovplåt, rörprodukter samt konstruktionslösningar inom byggsektorn. SSABs stål och tjänster bidrar till lägre vikt hos slutprodukten och ökar även produktens styrka och livslängd.

SSAB är indelat i tre ståldivisioner:

SSAB Special Steels, SSAB Europe och SSAB Americas samt två dotterbolag: Tibnor och Ruukki Construction.

- SSAB Special Steels – Global stål- och servicepartner för seghärdade stål (Q&T) och avancerade höghållfasta stål (AHSS)
- SSAB Europe – Ledande nordisk stålproducent av tunnplåt, grovplåt och rör av hög kvalitet
- SSAB Americas – Marknadsledande nordamerikansk stålproducent som tillverkar grovplåt och coils av hög kvalitet
- Tibnor – Nordens ledande leverantör av stål och metaller
- Ruukki Construction – Europeisk leverantör av energieffektiva lösningar för bygg och anläggning

SSAB är börsnoterat på Nasdaq OMX Nordic Exchange i Stockholm och sekundärnoterat på Nasdaq OMX i Helsingfors.

- Huvudkontoret finns i Stockholm, Sverige
- Vd och koncernchef, Martin Lindqvist
- SSAB har cirka 16 000 anställda i 50 länder
- Nettoomsättning: 57 Mdkr (60 Mdkr 2014 – pro forma)

VI ÄR UNIKA

- Global ledare inom höghållfasta stål med mervärde
- Pionjär inom applikationsutveckling och servicekoncept
- Ledande positioner på hemmamarknaderna i Norden och USA
- Långsiktiga kundrelationer
- Starkt fokus på slutanvändarna
- Starka, globalt erkända varumärken

Titta på Hardox videon

Titta på Strenx videon

SSAB har ett kostnadseffektivt och flexibelt produktionssystem. SSABs produktionsanläggningar i Sverige, Finland och USA har en årlig produktionskapacitet av stål på 8,8 miljoner ton.

Företaget har också kapacitet att bearbeta och färdigställa olika stålprodukter i Kina och en rad andra länder.

I Sverige och Finland sker produktionen i integrerade masugnsprocesser. I USA sker skrotbaserad produktion i elektriska ljusbågsugnar.

STÖRRE PRODUKTIONS-ANLÄGGNINGAR:

SSAB Europe

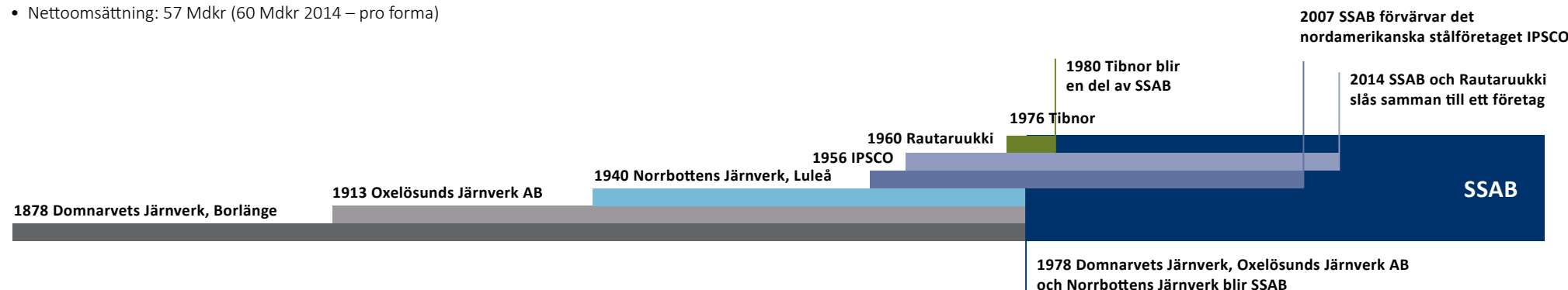
- Borlänge, Sverige
- Tavastehus, Finland
- Luleå, Sverige
- Brahestad, Finland

SSAB Special Steels

- Oxelösund, Sverige

SSAB Americas

- Mobile, USA
- Montpelier, USA



2007 SSAB förvärvar det nordamerikanska stålföretaget IPSCO

ÅRET 2015 I KORTHET

NYCKELTAL	2015	2014
Försäljning, Mkr	56 864	47 752
Rörelseresultat före avskrivningar, EBITDA ¹⁾ , Mkr	3 655	3 695
Rörelseresultat ¹⁾ , Mkr	-128	894
Resultat efter finansnetto ¹⁾ , Mkr	-1 051	242
Resultat per aktie, kr	-0,93	-3,33
Operativt kassaflöde, Mkr	3 874	1 737
Föreslagen utdelning, Mkr	0	0
Energianvändning, GWh	8 384	8 792
Utsläpp av koldioxid ²⁾ , kton	9 606	9 608
Anställda ³⁾	16 045	16 887
Olycksfallsfrekvens (LTIF) ⁴⁾	6,2	6,9

¹⁾ Exklusive jämförelsestörande poster

²⁾ Utsläpp från produktionen (Scope 1)

³⁾ Tillvidareanställda vid årets slut

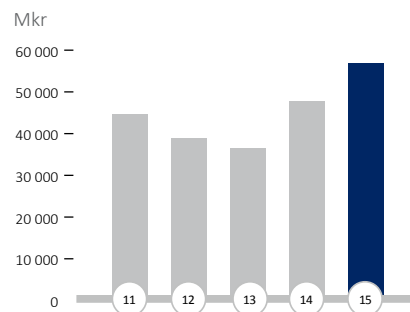
⁴⁾ Antal olyckor som resulterat i frånvaro i mer än en dag per miljon arbetade timmar, egna medarbetare

Försäljning, 56 864 Mkr

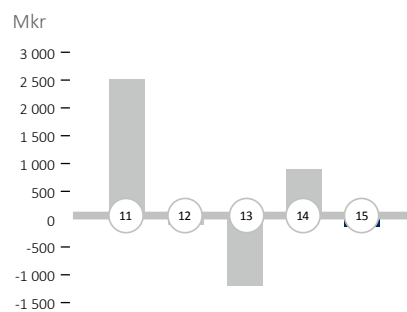
- SSAB Special Steels 20 %
- SSAB Europe 38 %
- SSAB Americas 21 %
- Tibnor 12 %
- Ruukki Construction 9 %



Försäljning totalt



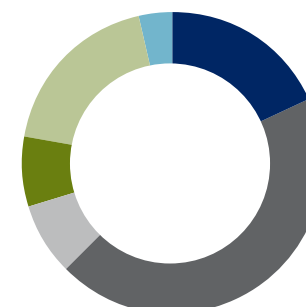
Rörelseresultat¹⁾



¹⁾ Exklusive jämförelsestörande poster

Anställda¹⁾

- SSAB Special Steels 18 %
- SSAB Europe 44 %
- SSAB Americas 8 %
- Tibnor 7 %
- Ruukki Construction 19 %
- Övrigt 4 %



¹⁾ Tillvidareanställda vid årets slut

VISION OCH VÄRDERINGAR

VÅR VISION

SSABs vision anger riktningen för koncernens långsiktiga utveckling och innebär att bolaget ska verka för:

en starkare, lättare och mer hållbar värld.

Tillsammans med våra kunder kommer vi att gå längre än någon annan för att förverkliga den fulla potentialen av lättare, starkare och mer hållbara stålprodukter.

VÅRA VÄRDERINGAR

Våra värderingar är företagets vägledande principer. De skapar företagets kultur och formar oss. Värderingarna fungerar som en vägledning för våra handlingar och vårt uppträdande samt visar vad vi står för, de finns med oss i vår vardag och hjälper oss att fatta rätt beslut och att göra rätt saker.



VI FOKUSERAR PÅ KUNDENS AFFÄR

- Vi har våra kunders behov och affärer i fokus
- Vi strävar alltid efter långsiktiga relationer med våra kunder
- Vi förtjänar våra kunders förtroende
- Vi vill vara våra kunders naturliga innovationspartner



VI TAR ANSVAR

- Vi bygger starka och långvariga relationer genom att vara professionella, samarbetsvilliga och ärliga
- Vi håller våra löften
- Vi arbetar säkert och ansvarsfullt
- Vi respekterar individen och strävar efter mångfald



VI ÖVERTRÄFFAR FÖRVÄNTNINGAR

- Vi är engagerade, ambitiösa och stolta över det vi åstadkommer
- Vi är öppna, resultatorienterade och handlingskraftiga
- Vi undviker att göra saker som inte skapar värde för våra intressenter
- För att ligga steget före utmanar vi alltid oss själva och vidareutvecklar vår kompetens

VÄRDESKAPANDE INOM SSAB

SSABs affärsmodell bygger på att utveckla nära och långsiktiga kundrelationer. Genom intensivt samarbete utvecklar SSAB kontinuerligt nya produkter, tillämpningar, tjänster och processer för att förbättra kundernas hållbarhetsprestationer och totala effektivitet. Inom SSABs värdekedja skapas det största värdet i användningsfasen, i och med att kunderna kan producera lättare och starkare slutprodukter med förlängd livstid. SSAB strävar efter att minska sina stålprodukters miljöpåverkan i alla delar av livscykeln, från utvinning av råmaterial till återvinning i produktens slutskede.



KAPITAL

EKONOMI

- Skulder
- Eget kapital

PERSONAL

- 16 000 medarbetare i fler än 50 länder
- Underleverantörer och tjänsteleverantörer

INSATSVAROR

- Järnmalmspellets, metallskrot, kol och koks
- Övriga råvaror
- Bränslen
- El
- Vatten

INFRASTRUKTUR

- Stålverk
- Servicecenter för stålbearbetning
- Hardox Wearparts-nätverk
- Lager och distributions-nätverk
- Försäljningskontor

EXPERTIS OCH ANSEENDE

- Forskning och utveckling
- Kunskap om höghållfasta stål
- Kunskap om kundernas tillämpningar
- Expertis inom teknisk support
- Varumärken och varumärkesprogram
- Patent

SOCIALT/RELATIONER

- Starkt, ansvarstagande leverantörsnätverk
- Globalt försäljningsnätverk
- Gemensamma innovationsprojekt med kunder
- Kundutbildning
- Samhällsengagemang
- Deltagande i samarbeten med branschorganisationer och statliga organisationer

INKÖP

De råvaror som används för att tillverka järn och stål utgör SSABs mest betydande inköp. Leverantörerna måste efterleva SSABs egna policyer såväl som internationella sociala och miljömässiga riktlinjer.

ÅTERVINNING

Stål är ett unikt material som bibehåller sina egenskaper oavsett hur många gånger man återvinner det. Användning av återvunnet stål i stålproduktionen innebär att man kan öka materialeffektiviteten och minska koldioxidutsläppen.

PRODUKTION

Driftseffektivitet, flexibilitet, miljövänlig teknik och säkra arbetsmiljöer är kärnan i SSABs produktion.

TRANSPORTER

SSABs verksamhet är beroende av effektiva transporter genom alla delar av värdekedjan. SSAB koncentrerar sig på att minska sin miljöpåverkan genom effektiva transporter och genom minimerad bränsleförbrukning.

FÖRSÄLJNING

SSAB har ett omfattande globalt försäljningsnätverk som möjliggör nära samarbete med kunder.

VÄGLEDANDE PRINCIPER

ANVÄNDNING

Genom att använda SSABs höghållfasta stål kan kunderna tillverka produkter som använder mindre material, är starkare, lättare och mer hållbara och minskar kostnaderna, vilket gör kunderna och deras produkter mer konkurrenskraftiga.

RESULTAT

Starka, långsiktiga kundrelationer

PRODUKTER OCH LÖSNINGAR

- Höghållfasta stål
- Tunnsplåt och grovplåt
- Rörprodukter
- Byggprodukter och -lösningar

TJÄNSTER

- Bearbetningstjänster från SSAB Shape
- Hardox wear-tjänster
- Teknisk support
- Innovationssupport

BIPRODUKTER

- Restprodukter för återanvändning inom den egna produktionen
- Metallskrot för återvinning
- Restprodukter för externt bruk
- El och värme som används internt och säljs externt

UTSLÄPP OCH AVFALL

- Utsläpp till luft
- Utsläpp till vatten
- Avfall

INVERKAN

EKONOMISKT VÄRDE SKAPAS OCH FÖRDELAS TILL INTRESSENTERNA

- Betalning till leverantörer för råvaror, varor och tjänster
- Anställdas löner och förmåner
- Utdelningar, räntebetalningar och finanskostnader
- Skatter till den offentliga sektorn
- Gåvor och sponsrade lokala aktiviteter

HÅLLBART ERBJUDANDE

- Innovativa, hållbara stålapplikationer
- Förbättrad konkurrenskraft för kunderna
- Minskad miljöpåverkan genom högre penetrationsgrad globalt för höghållfasta stål, vilket ger slutprodukter som har producerats med mindre mängd råvaror, har lägre vikt och bränsleförbrukning, har ökad lastkapacitet och längre livstid
- Lägre energiförbrukning i byggnader

HÅLLBAR VERKSAMHET

- En säker och trygg arbetsmiljö för SSABs medarbetare och underleverantörer
- Minskad förbrukning av naturresurser och minskade koldioxidutsläpp genom användning av restprodukter och återvunnet stål som råvara
- Lägre energiförbrukning genom återvinning av energi och ett systematiskt arbete med att energieffektivisera

ANSVARFULL PARTNER

- Ansvarsfulla affärsmetoder i hela leverantörskedjan
- Skapar lokala arbetstillfällen genom egen verksamhet och lokala inköp
- Långsiktiga avtal och relationer med leverantörer
- Lokal sponsring och praktikplatser

KONCERNCHEFENS KOMMENTAR



EFFEKTIVITET OCH KASSAFLÖDE I FOKUS

Fokus för SSAB under 2015 har varit att hantera effekterna av den djupa globala krisen i stålbranschen samt att integrera Rautaruukki med SSAB och att realisera de synergier som identifierades i samband med förvärvet. Integrationen har löpt på mycket väl och realiserandet av synergier går snabbare än vad vi förutsåg och kommer att ge större besparingar än vad vi ursprungligen uppskattade. Vi har höjt vårt mål för synergier som nu uppgår till 1,8 miljarder kronor med full årstakt från andra halvåret 2016. Synergierna från förvärvet och andra pågående effektiviseringar ska strukturellt minska SSABs kostnadsbas med 2,5 miljarder kronor årligen jämfört med vid tidpunkten då förvärvet genomfördes. Därutöver driver vi aktiviteter och ständiga förbättringar för att kontinuerligt sänka våra kostnader och förbättra vår konkurrenskraft.

STARKT KASSAFLÖDE TROTS

ETT UTMANANDE MARKNADSLÄGE

2015 kom att kännetecknas av obalanser på den globala stålmarknaden. Priser på råvaror såsom järnmalm och kol sjönk kraftigt och påverkade priserna på stål negativt. Detta, i kombination med en kraftigt ökad export av stål från Asien, bidrog till stark prispress på SSABs huvudmarknader, trots att den underliggande efterfrågan var stabil. Lönsamheten i branschen är låg och möjligheten att nå en tillfredställande avkastning påverkas negativt av överkapaciteten i både Europa och Asien. Vi anser att frihandel är viktigt för den globala stålindustrins utveckling, men i dagsläget pågår en osund konkurrens och därför finns det behov av åtgärder för att bevara stålindustrin i Europa och Nordamerika.

Efter ett starkt första kvartal utvecklades resultatet negativt under resterande delen av året. Resultatet påverkades främst av det svåra marknadsläget, men också av kostnader relaterade till investeringar i masugnssystemet. Totalt uppgick EBITDA före jämförelsestörande poster till 3,7 miljarder kronor och rörelseresultatet till -128 miljoner kronor. SSAB Americas och SSAB Europe rapporterade lägre resultat i jämförelse med 2014 medan SSAB Special Steels uppvisade ett resultat i nivå med föregående år. Trots ett svagt resultat levererade vi ett starkt nettokassaflöde på 2,3 miljarder kronor, vilket möjliggjort en lägre skuldsättning. I ett svagt marknadsklimat har SSAB fördelen av en stor produktionsflexibilitet, vilket möjliggör ett positivt kassaflöde också under perioder med låg efterfrågan.

ETT MASUGNSSYSTEM I VÄRLDSKLASS

Under 2015 har vi investerat i våra masugnar i Luleå och Brahestad, i syfte att öka effektiviteten och minska vår miljöpåverkan. Masugnen i Luleå har genomgått en fullständig renovering och den är nu rustad för fortsatt produktion i 15-20 år framåt. I Brahestad har en anläggning för pulveriserad kolinjektion installerats som ersätter ett tidigare oljebaserat system, vilket leder till en mer kostnadseffektiv stålproduktion. Med dessa investeringar på plats har vi masugnar i världsklass ur miljöhänseende och vi får en större flexibilitet att öka och minska produktionen.

TAKING THE LEAD - SSABs STRATEGISKA INRIKTNING

Vi har ställt upp målsättningen att uppnå en ledande lönsamhet inom stålindustrin. Ännu har vi inte nått upp till detta men vi har ett bra utgångsläge då SSAB har ett

Vi ska nå målsättningen genom en kombination av effektiviseringar och tillväxt inom utvalda segment.

unik produktutbud och har starka positioner på våra hemmamarknader. Vidare har vi ett unikt serviceerbjudande. Målsättningen ska nås genom en kombination av effektiviseringar och tillväxt inom utvalda segment.

Samgåendet med Rautaruukki har lett till lägre kostnader och ökat flexibiliteten inom den nordiska tunnplåtsverksamheten. I Nordamerika har vi redan en ledande kostnadsposition, men vi lyckas år efter år med att reducera kostnaderna och samtidigt behålla den marknadsledande servicen. Inom området höghållfast stål har vi under året genomfört en rad åtgärder för att stärka och tydliggöra erbjudandet bland annat genom en helt ny varumärkesplattform, där det nya varumärket Strenx ingår. Målsättningen med Strenx är att bygga upp marknadens starkaste varumärke inom konstruktionsstål på motsvarande sätt som vi har gjort inom slitstål med Hardox. Vi har också förstärkt serviceerbjudandet, inte minst inom området eftermarknadstjänster – Hardox Wearparts – och vi har skapat en ny enhet, SSAB Services, som ska fokusera just på att utveckla och expandera SSABs serviceerbjudande globalt.

HÅLLBARHETSMÅL

För att stärka vårt fokus på hållbarhetsfrågor, lanserade vi en ny hållbarhetsstrategi under 2015 som inbegriper tre fokusområden – hållbart erbjudande, hållbar verksamhet och ansvarsfull partner. Våra mätbara miljömål relaterar till CO₂-utsläpp, energi- och avfallsminskning och ska ha uppnåtts till 2019. SSABs produktionsprocesser är redan idag mycket koldioxideffektiva men vi fortsätter att arbeta för att ytterligare minska vår miljöpåverkan. Vi har även uppdaterat våra mål kopplade till socialt ansvar, vilket inbegriper mångfald, affärsetik,

efterlevnad av SSABs Uppförandekod och uppföljning gentemot leverantörskedjan. Vi strävar efter att vara det säkraste stålföretaget i världen och vår målsättning är att inga olyckor ska ske.

SSAB är sedan många år tillbaka medlem i FN:s Global Compact. Det tydliggör vårt ansvar när det gäller de miljöer, människor och samhällen som påverkas av vår verksamhet. Den här rapporten är en del av vår kommunikation om hur vi arbetar utifrån Global Compacts principer. Vi kommer att fortsätta stödja FN:s Global Compacts principer relaterade till miljö, mänskliga rättigheter, arbetstagarnas villkor samt anti-korruption och fortsätta arbeta för att integrera principerna i vår verksamhet, kultur och värdekedja.

KASSAFLÖDE I FOKUS I OSÄKER OMVÄRLD

Efterfrågan på stål har i inledningen av 2016 förbättrats i relation till slutet av 2015 och enligt World Steel Association och andra branschorganisationer kommer marknaden att växa måttligt i Europa och Nordamerika under 2016. Trots en stabil efterfrågesituation finns det fortsatt många osäkerhetsfaktorer kring den globala överkapaciteten som kommer att ta lång tid att komma till rätta med. I detta klimat fokuserar vi på det som vi kan kontrollera – vår egen kostnadsposition, kassaflödet och vår förmåga att utveckla unika erbjudanden för våra kunder. Vi är fast övertygade om att vi är rätt positionerade – världen behöver starkare stål och vår position och innovationsförmåga är avgörande för den framtida intjäningen. Lättare och starkare produkter av höghållfasta stål – det är vårt främsta bidrag till en mer hållbar värld och vägen till ledande lönsamhet inom stålindustrin.

Martin Lindqvist
VD och koncernchef

OMVÄRLDSFAKTORER



Stålindustrin står inför många utmaningar. Komplicerade faktorer styr SSABs möjligheter och risker, både på våra hemmamarknader och globalt. För att kunna fatta strategiska beslut följer företaget kontinuerligt den globala ekonomiska och sociala utvecklingen.

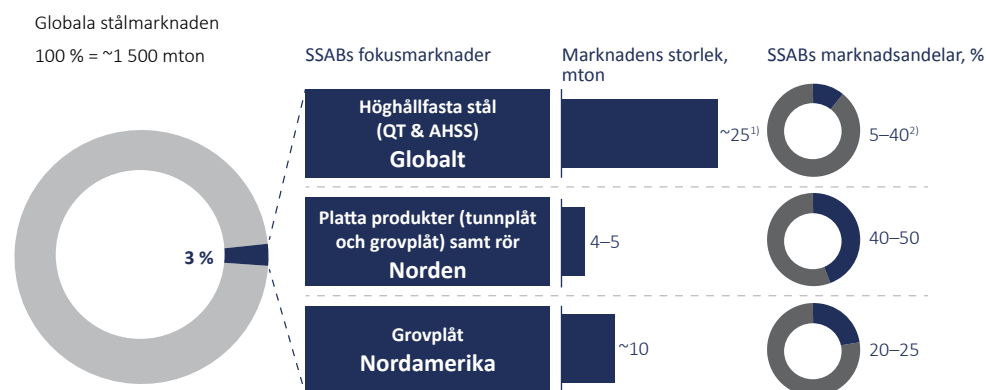
MARKNADSUTVECKLING

På lång sikt väntas den globala stålmarknaden växa med 2–3 % per år, drivet av fortsatt tillväxt globalt, större efterfrågan från en växande medelklass i tillväxtländer, samt genom utveckling av nya användningsområden. Man uppskattar att tillväxtmarknaderna i Afrika, Indien och Latinamerika kommer att växa över genomsnittet, medan en måttlig efterfrågetillväxt förväntas på våra hemmamarknader. På lång sikt förväntas efterfrågan i Kina att vara oförändrad, i och med att den kinesiska ekonomiska tillväxten övergår från att vara beroende av export och infrastruktur till att drivas mer av inhemsk konsumtion.

Det största problemet för branschen som helhet är fortsatt överkapacitet då detta leder till en prispress som i ökande grad påverkar alla stålproducenters verksamhet. Situationen förväntas gradvis bli bättre under de kommande åren, driven av efterfrågetillväxt, lägre investeringstakt samt eventuellt en strukturell avveckling av gammal kapacitet, särskilt i Europa och Kina.

Övergången från standard- till höghållfasta stål kommer att accelerera under det kommande årtiondet. De flesta användarna av stål måste kontinuerligt förbättra prestanda på sina produkter och höghållfasta stål möjliggör lättare och starkare applikationer. Höghållfasta stål möjliggör även högre energieffektivitet till nytta för slutanvändare och är väsentliga för att uppfylla strängare miljökrav.

SSAB är marknadsledande på utvalda områden inom den globala stålmarknaden



¹⁾ Q&T-stål, AHSS-stål ≥ 700 MPa

²⁾ Den högre siffran avser Q&T-stål i vissa regioner

Om vi ser på specifika segment förväntas de flesta områden uppleva en stabil utveckling under de kommande åren. Fordonssegmentet har uppvisat positiv tillväxt den senaste tiden och hela segmentet lätta fordon väntas utvecklas ännu starkare på tillväxtmarknaderna framöver. Inom byggbranschen har utvecklingen varit stabil på en låg nivå och förbättringar väntas för sektorn under kommande tid.

Inom gruvbranschen finns det grundläggande faktorer som talar för en positiv långsiktig efterfrågan på höghållfasta stål, trots de aktuella utmaningarna. Utvecklingen inom energisektorn har påverkats negativt av låga energipriser, men kommer långsiktigt att få stöd av en växande befolkning och ökad inkomst per capita.

GLOBALA MEGATRENDER OCH SSABS RESPONS

VÄRLDEN BEHÖVER STÅL

INNEBÖRD	MÖJLIGHETER OCH HOT	SSABS RESPONS
• Historiskt sett har stålkonsumtionen vuxit i linje med BNP • Det moderna samhället är beroende av stål. Den kraftiga globala urbaniseringstrenden kommer att stödja efterfrågetillväxten på stål under de kommande årtiondena • Stål har flera unika egenskaper såsom återvinningsbarhet och det finns få, eller inga material som kan ersätta stål • På kort och medellång sikt förväntas en måttlig tillväxt, då efterfrågan i Kina förväntas vara svag och i bästa fall vara oförändrad	• Tillväxtmöjligheter på tillväxtmarknaderna och inom vissa segment som transportsektorn och segmentet anläggningsmaskiner för byggindustrin (Dessa krävs för utveckling av städer) • Långsam tillväxt på mogna marknader • Bättre tillgång till skrot i och med att insamlingsgraden ökar på tillväxtmarknaderna	• Ledande global ställning inom höghållfasta stål och möjlighet att ta del av tillväxten inom tillväxtmarknaderna • Stark ställning inom segment såsom tunga transporter och anläggningsmaskiner – sektorer som aktiveras av urbanisering • Ledande positioner på hemmamarknaderna

ÖVERKAPACITET HAR EN STOR PÅVERKAN

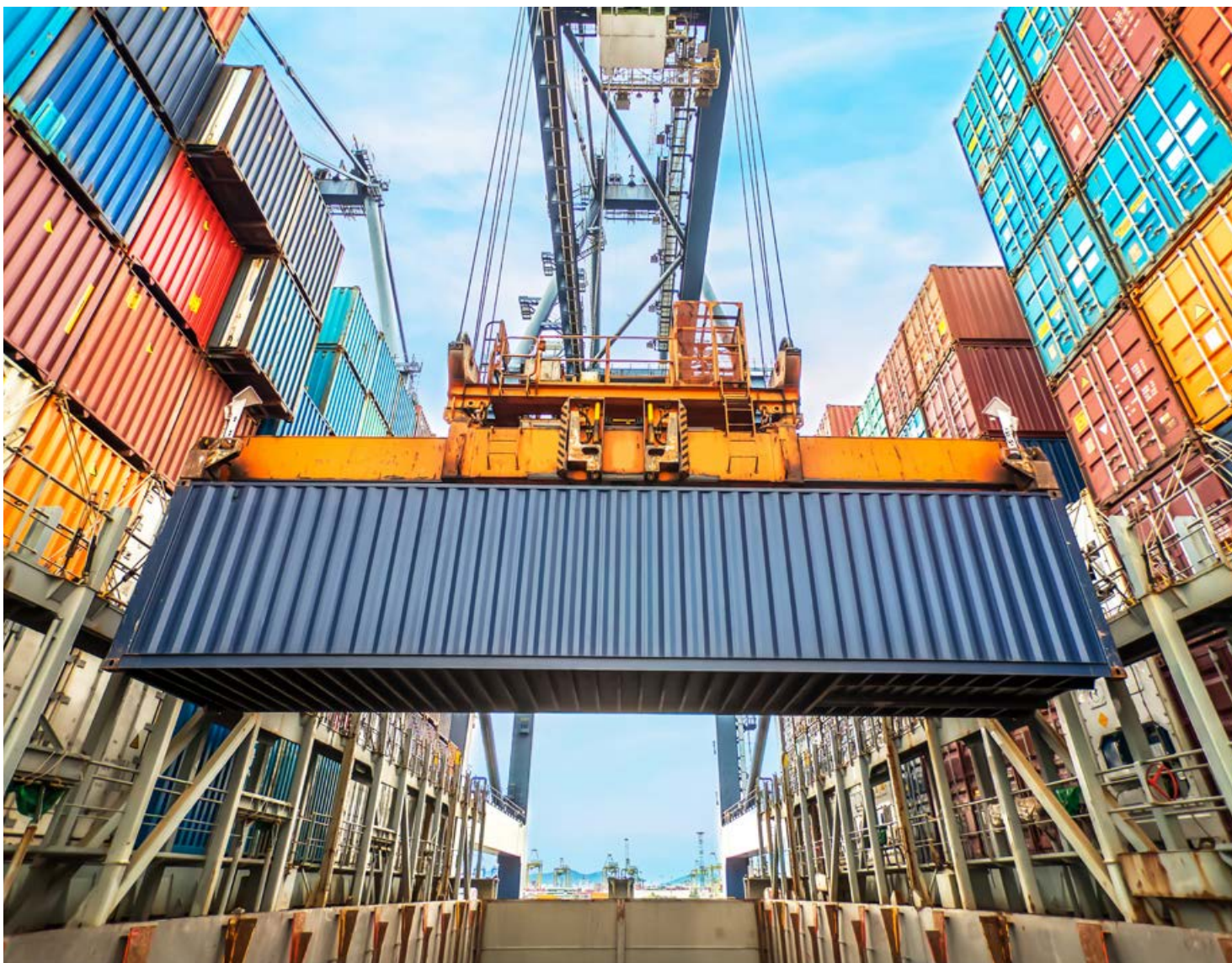
• Kina har överinvesterat i ny kapacitet och underlåtit att ta äldre, föråldrad produktion ur bruk. Detta har medfört överkapacitet • I Europa har stålproduktionen ännu inte anpassat sig till stålkonsumtionsnivån efter den finansiella krisen • Historiskt sett har standardstål främst handlats regionalt – men om man beaktar den bristande balansen globalt sett, förekommer det numera omfattande handel globalt • Orättvis konkurrens kan leda till minskad konkurrenskraft för EU:s stålindustri – fler pålagor (skatter, koldioxidutgifter osv.) jämfört med situationen för importerat stål	• Pristryck globalt: långsammare tillväxt i Kina leder till att inhemska aktörer börjar exportera stål till extremt låga priser • Risk för en längre period med låg lönsamhet inom branschen • Möjlighet att särskilja sig i fråga om kvalitet, ledtider och tjänster	• Differentiering – produkter, tjänster, varumärken • Flexibelt produktionssystem i Norden – förmåga att öka och minska kapaciteten för råstål med fem masugnar i systemet • Bevara lågkostnadsmodellen på hemmamarknaderna, tillvarata synergier från förvärvet av Ruukki. Verksamheten i USA har redan en position som ledande i regionen när det gäller kostnadseffektivitet • Verka för rättvis handel – genom branschorganisationer, för att skydda SSABs hemmamarknader mot orättvis handel
--	---	--

KUNDERNA EFTERFRÅGAR INNOVATION

TRENDER INOM HÅLLBARHETS- OMRÅDET KOMMER ATT FÖRÄNDRA BRANSCHEN

INNEBÖRD	MÖJLIGHETER OCH HOT	SSABS RESPONS
• Innovationshastighet – kunderna behöver ständigt förbättra sina produkter • Produktivitet – konstant tryck över hela värdekedjan • Globala kunder • Höjda förväntningar vad beträffar leveranstider, spårning av beställningar, och flödeskontroll	• Behov av att förbättra produkternas prestanda – ständiga förbättringar i kvalitet och styrka • Konkurrens med andra material, t. ex. aluminium • Behov av att leverera med kortare ledtider och ökad efterfrågan på skräddarsydda produkter • Prispress i samband med att kunderna blir allt större	• Konstant förbättring av våra produkters prestanda – specialstål med högre sträckgränser och hårdare slitstål • Hjälpa kunderna att utveckla applikationer – FoU, teknisk support, Knowledge Service Centers • Utveckling av unika samarbetsmodeller med kunderna • Ökad försäljning genom SSABs egna lager och servicecenter
• Klimatförändringen är ett faktum och skyndsamma åtgärder krävs för att mildra dess effekter • I syfte att minska mängden utsläpp är det av högsta vikt att insatsvaror och energiresurser används effektivt • Som en energiintensiv bransch har stål en stor miljöpåverkan • Myndighetskrav påverkar både regionalt och globalt • Kunderna behöver minska sina miljömässiga fotavtryck	• I takt med att kunderna måste minska sina operationella kostnader samtidigt som de utsätts för högre myndighetskrav, behövs nya lösningar, tillverkade av återvinningsbara, mer hållbara och starkare material • Risk för olika regler i olika regioner – högre tryck på att stålproduktionen flyttar från Europa till andra regioner med mindre stränga regler • Risk för substitution från andra material • Risk för att branschen inte håller jämna steg med den externa efterfrågan på minskad miljömässig påverkan	• Öka penetrationsgraden av höghållfasta stål globalt sett – för att möjliggöra minskade utsläpp under produkternas användningsfas • Utbilda kunderna i hur höghållfasta stål kan användas i fler applikationer, till gagn för miljön • Ständiga förbättringar vad gäller produktionens miljöpåverkan – SSAB är redan en av de mest effektiva stålproducenterna vad beträffar koldioxid • Se till att SSAB, som en av de ledande stålproducenterna när det gäller hållbarhet, behandlas på ett rättvist sätt i ny lagstiftning

STRATEGI



SSABs strategi leder oss till att bli den branschledande producenten av höghållfasta stål globalt, marknadsledare på våra hemmamarknader och en leverantör av ledande mervärdestjänster.

TAKING THE LEAD

SSABs strategi "Taking the Lead" introducerades 2012 och är fortsatt vägledande i företagets strategiska beslut och handlingar. Strategin har uppdaterats för de kommande åren med förnyade delmål och fokusområden som ska säkerställa att SSAB når sina övergripande framtida mål och sin tillväxtpotential på varje marknad. SSABs vision – en starkare, lättare och mer hållbar värld – är vägledande för framtiden.

2,5
MILJARDER KRONOR

"SSAB kommer att sänka kostnaderna med 2,5 miljarder kronor, med full effekt från och med 2017"

SSABS STRATEGI ÄR UPPBYGGD KRING TVÅ DIMENSIONER:

1. Vart SSAB är på väg – företagets huvudsakliga affärsmässiga ambitioner

Dessa tre element representerar företagets huvudsakliga affärsmässiga ambitioner för att bli branschledande inom fokusområdena på hemmamarknaderna, inom höghållfasta stål och inom mervärdestjänster.

2. Vad som får SSAB att sticka ut – särskiljande kompetenser

Dessa element anger huvuddragen för de kompetenser som SSAB måste fokusera på för att kunna särskilja sig från konkurrenterna.





LEDANDE POSITIONER PÅ HEMMAMARKNADerna

De nordiska och nordamerikanska hemmamarknaderna är grunden för SSABs verksamhet. SSAB strävar efter att upprätthålla och stärka sin ställning på hemmamarknaderna under de kommande åren.

NORDEN

Prioriterade initiativ för SSAB i Norden:

UTVECKLA FLERKANALSSTRATEGIN INOM FÖRSÄLJNING

SSAB kommer att säkra sitt ledarskap på den nordiska hemmamarknaden ytterligare genom att utveckla alla försäljningskanaler från stålverken till marknaden. Detta innefattar SSABs egna kanaler, inklusive ståldistributionsföretaget Tibnor, stålbyggnadsföretaget Ruukki Construction och SSABs rörverksamhet, samt direktkunder och externa ståldistributörer som företaget har långvariga relationer med.

FÖRBÄTTRA PRODUKTMIXEN MOT

PREMIUMPRODUKTER

SSAB strävar efter att förbättra sin position inom Norden och på de närliggande marknaderna, genom att successivt utveckla sin produktmix och fokusera försäljningen till mer lönsamma produkter där SSAB besitter specialkompetens.

AMERICAS

Initiativ för att bibehålla ledarskap inom grovplåtmarknaden i Nordamerika:

ÖKA KAPACITETEN VID BEFINTLIGA VERK

FÖR ATT VÄXA MED MARKNADEN

Marknaden för grovplåt i Nordamerika förväntas återhämta sig och växa under de kommande åren i takt med ökad industriell aktivitet. SSAB har möjlighet att successivt öka kapaciteten vid sina verk i USA genom att förbättra processeffektiviteten och öka försäljningen på den växande marknaden, samtidigt som vi fortsätter att förbättra kostnadspositionen och erbjuda överlägsen kundservice och snabba ledtider.

UTNYTTJA IMPORT FRÅN NORDEN SOM ETT

KOMPLEMENT TILL BEFINTLIGT PRODUKTERBJUDANDE

De nordiska tunn- och grovplåtswerken kompletterar verken i USA vad beträffar produktkvaliteter och format. Med en växande inhemsk marknad kan SSAB öka försäljningen på den nordamerikanska marknaden, antingen direkt till slutkunderna eller via egna distributionsanläggningar.





GLOBALT LEDARSKAP INOM HÖGHÅLLFASTA STÅL

SSAB strävar efter globalt ledarskap inom seghärdat stål (Q&T) och inom utvalda segment inom avancerade höghållfasta stål (AHSS). SSAB är väl positionerat för att dra fördel av möjligheterna inom höghållfasta stål genom sina ledande varumärken, unika produktutbud, kunskap och nära samarbete med kunder för utveckling av nya stålapplikationer. Företaget har välinvesterade produktionsanläggningar.

Prioriteringar för att uppnå tillväxt:

UPPDATERAD KANAL- OCH VARUMÄRKESSTRATEGI

SSAB kommer att arbeta med flertal varumärken och kanaler, med ett heltäckande erbjudande inom höghållfasta stål, från högspecialiserade produkter under eget varumärke till kommersiella kvaliteter. Sammanslagningen med Rautaruukki har utvidgat SSABs produktportfölj och möjliggjort utvecklingen av en flerkanalstrategi inom höghållfasta stål.

SSABs produktvarumärken – Hardox, Strenx, Docol, GreenCoat, Armox och Toolox – är de mest värdefulla tillgångarna vid introduktionen av produkter på nya marknader, eftersom de står för kvalitet och trovärdighet, till nytta för kunderna. SSABs produktvarumärkesprogram, "Hardox In My Body" och "My Inner Strenx"

ger medlemmarna marknadsföringsstöd, omfattande teknisk support och innovativa metoder för designutveckling.

Det finns även fem nya SSAB-baserade varumärken: SSAB Domex, SSAB Form, SSAB Weathering, SSAB Boron och SSAB Laser Plus.

FORTSATT FOU OCH INNOVATIONER INOM PRODUKTER OCH APPLIKATIONER

Forskning och utveckling har fortsatt hög prioritet för SSAB. Detta innebär utveckling inom tre områden:

- **Produktutveckling** som stärker SSABs egna erbjudande inom höghållfasta stål med nya produkter
- **Processutveckling** vid verken, vilket möjliggör en mer effektiv, kostnadseffektiv och hållbarhetsanpassad produktion
- **Applikationsutveckling** som innebär utveckling av kundernas egna produkter

SSAB kommer framförallt att öka sina investeringar inom applikationsutveckling och etablera fler samarbeten med kunder i syfte att öka användningen av höghållfasta stål i deras produkter.

ÖKA NÄRVARO OCH PENETRATION PÅ NYA MARKNADER

SSAB kommer att fokusera på tillväxtmarknader där penetrationen av höghållfasta stål fortfarande är låg och det finns en hög tillväxtpotential när kunder uppgraderar sin användning av stål från standardstål till höghållfasta stål. Dessa marknader innefattar Afrika, Mellanöstern, Latinamerika och Asien.

VÄXA INOM HÖGHÅLLFASTA STÅL

TILL FORDONSSEKTORN

SSAB har en ledande ställning inom specifika säkerhetsdetaljer för fordonssektorn. Denna marknad förväntas växa under de kommande åren på grund av den fortsatta utvecklingen av nya säkerhetsstandarder och krav på lättare produkter som uppfyller kraven på bränsleeffektivitet. SSAB har som mål att växa inom detta område.





LEDANDE MERVÄRDESTJÄNSTER

Att tillhandahålla unika mervärdestjänster är ett sätt att differentiera sig i fråga om kundrelationer. Ledande mervärdestjänster är ett viktigt område för SSABs långsiktiga utveckling, då de utgör ett sätt för företaget att särskilja sig på den konkurrensutsatta stålmarknaden. Mervärdestjänsterna utgör en ytterligare komponent i de strategiska ambitionerna som beskrivs ovan och stöder och stärker SSABs verksamhet på hemmamarknaderna och tillväxtinitiativen inom höghållfasta stål.

SSAB har upprättat en ny affärsenhet, SSAB Services, för att öka fokus på service och eftermarknadsverksamheten. Den nya enheten ansvarar för SSABs utvidgade globala tjänsteutbud, till en början inklusive Wear Services och Shape-verksamheten, och redovisas som en del av SSAB Special Steels.

Det finns tre huvudsakliga fokusområden:

UTVIDGNING AV WEAR SERVICES OCH

NÄTVERKET HARDOX WEARPARTS

SSAB Wear Services säljer slitstål under varumärket Hardox till Hardox Wearparts Network som globalt består av 180 medlemsföretag. Dessa center

tillhandahåller reservdelar och tjänster till slutanvändare inom gruvor, återvinning, stenbrott, cement och jordbruk. SSAB har höga ambitioner för utvecklingen av Wear Services -verksamheten och strävar efter att mer än fördubbla antalet center.

UTVIDGNING AV SSAB SHAPE -TJÄNSTERNA

PÅ UTVALDA MARKNADER

SSAB har liknande ambitioner för SSAB Shape som tillhandahåller stålbearbetningstjänster för OEM-företag och deras underleverantörer. Förutom att detta utgör ett ytterligare steg där SSAB stödjer sina kunders värdekedja, med möjlighet för gemensamma investeringar, bidrar initiativet även till att öka användningen av höghållfasta stål på utvalda tillväxtmarknader.

ÖKA LAGERFÖRSÄLJNINGEN GLOBALT

SSAB strävar efter tillväxt inom distributionsverksamheten. I motsats till många konkurrenter, har SSAB sitt eget globala lagernätverk och kan betjäna slutkunder med korta ledtider. SSAB kommer att öka andelen lagerleveranser som ett sätt att öka värdet på stålleveranserna till kunderna.





FLEXIBEL VERKSAMHET

För att överträffa sina konkurrenter och uppnå branschledande lönsamhet under de kommande åren kommer SSAB både att minska sina fasta kostnader och strukturellt öka flexibiliteten i bolagets produktionssystem.

Det finns fem huvudsakliga fokusområden:

- Flexibilitet vad gäller kapacitet i det nordiska produktionssystemet: SSAB kan köra med tre, fyra eller fem masugnar i drift, beroende på marknadsutsikterna vid varje given tidpunkt
- Synergiprogram: SSAB har åtagit sig att leverera synergier till ett värde av 1,8 miljarder kronor fram till mitten av 2016, bara två år efter sammanslagningen mellan SSAB och Rautaruukki
- Förutom det koncernövergripande synergiprogrammet har Ruukki Construction ett besparingsprogram på 200 Mkr
- Andra kostnadsförbättringar: Exempelvis har SSAB fortsatt fokus på att bibehålla den ledande kostnadspositionen i Nordamerika och sänka kostnaderna för att producera seghärdat stål i Oxelösund
- Kontinuerliga förbättringar: Implementera SSAB One för att uppnå kontinuerliga produktivetsförbättringar

För SSAB kommer dessa åtgärder att möjliggöra minskade kostnader med 2,5 miljarder kronor med full effekt från och med 2017, jämfört med kostnadsnivån år 2014.



HÖGPRESTERANDE ORGANISATION

För att uppnå de ambitiösa strategiska målen fortätter SSAB att utveckla en högpresterande organisation. Medarbetare och chefer på alla nivåer anpassar sitt agerande och sina beteenden för att stödja den strategiska inriktningen.

Det finns tre huvudsakliga prioriteringar som syftar till att skapa en högpresterande organisation:

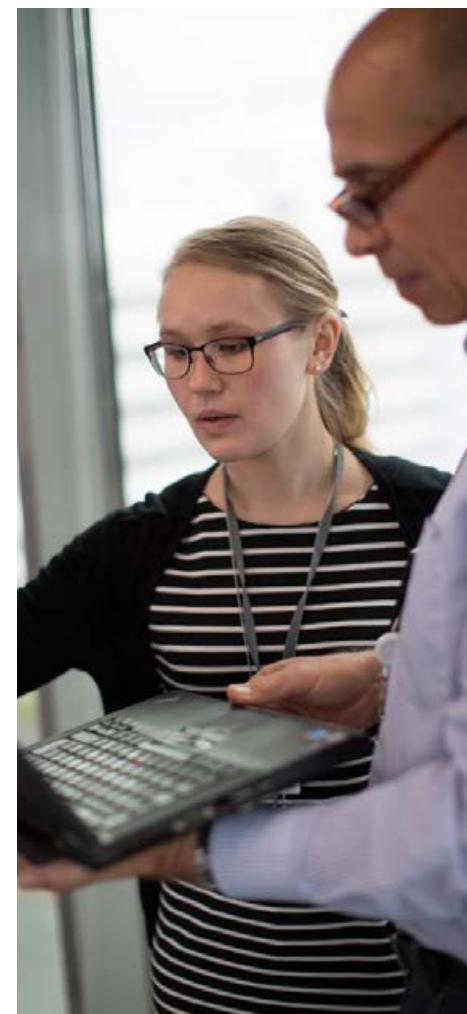
- Att vara världens säkraste stålföretag
- Utnyttja SSAB One som ledningsfilosofi
- Stärka vår prestationskultur och vårt medarbetarengagemang



ÖVERLÄGSEN KUNDUPPLEVELSE

En del av SSABs strategi är att anstränga sig mer än någon annan aktör för att erbjuda en överlägsen kundupplevelse. För att bibehålla en ledande ställning kommer SSAB att fortsätta investera i forskning och utveckling, teknisk kundsupport och gemensamma innovativa samarbetsprojekt som handlar om hur kunder får bästa möjliga nytta av SSABs höghållfasta stål. Samtidigt strävar organisationen efter att uppnå högsta standard när det gäller produktkvalitet, korta ledtider och tillförlitliga leveranser.

SSABs tre utmärkande kompetenser beskrivs mer detaljerat i andra avsnitt i Årsredovisningens verksamhetsöversikt, under rubrikerna "[Hållbar verksamhet](#)", "[Högpresterande organisation](#)" och "[Hållbart erbjudande](#)".



FINANSIELLA MÅL

SSABs strategi strävar efter att säkerställa företagets långsiktiga utveckling för att skapa värde för aktieägarna och andra intressenter. SSABs huvudsakliga finansiella mål är att uppnå en branschledande lönsamhet och skapa stabila kassaflöden, vilket möjliggör minskade skulder och utdelning till aktieägarna.

SSAB har tre finansiella mål inom tre olika områden.

OMRÅDE	MÅL
Lönsamhet	SSAB strävar efter en branschledande lönsamhet, mätt som EBITDA-marginal mot jämförbara konkurrenter ¹⁾ .
Kapitalstruktur	Koncernens verksamhet är konjunkturberoende. Målet är en långsiktig nettoskultsättningsgrad på 30 %.
Utdelning	Utdelningen ska anpassas till den genomsnittliga resultatnivån över en konjunkturcykel och bör långsiktigt utgöra cirka 50 % av vinsten efter skatt, med hänsyn tagen till nettoskultsättningsgraden. Utdelning ska även kunna användas för att anpassa kapitalstrukturen.

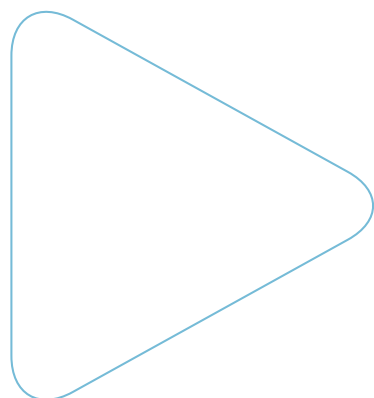
¹⁾ AK Steel, Dillinger, Nucor, Salzgitter, Steel Dynamics, Tata Steel Europe, ThyssenKrupp, US Steel



HÅLLBARHETSSTRATEGI

SSABs hållbarhetsstrategi stöder SSABs övergripande strategi. SSABs mål är att bli ett av världens mest hållbara stålföretag. Genom att driva verksamheten på ett hållbart sätt ökar möjligheterna att leverera starka finansiella och operativa resultat. SSAB sammanfattar arbetet inom hållbarhet i tre fokusområden:

HÅLLBAR VERKSAMHET



HÅLLBART ERBJUDANDE

ANSVARFULL PARTNER

1

HÅLLBART ERBJUDANDE

SSABs produkter utgår från ett hållbarhetsperspektiv och är grunden i det värdeerbjudande som vi erbjuder våra kunder och andra intressenter. Kärnan i verksamheten består av att utveckla och producera avancerat höghållfast och seghärdat stål, vilka är starkare än standardstål. SSAB kan därmed hjälpa kunderna att producera lättare och starkare produkter, vilket minskar deras miljöpåverkan.

2

HÅLLBAR VERKSAMHET

SSABs fokus på operationell effektivitet säkerställer att företaget arbetar på ett så hållbart sätt som möjligt. SSAB arbetar med kontinuerliga förbättringar i syfte att minimera utsläpp genom att öka material- och energieffektivitet samtidigt som SSAB erbjuder medarbetarna en trygg och säker arbetsplats med möjligheter till individuell och professionell utveckling.

3

ANSVARFULL PARTNER

Att bidra till de samhällen och orter där SSAB verkar är en integrerad del i hur vi bedriver vår verksamhet. Att agera som en ansvarsfull partner avser hur SSAB hanterar risker och tar ansvar för affäretik och för leverantörskedjan.

HÅLLBARHETSMÅL

Vid slutet av 2019 kommer SSAB att ha uppnått följande miljö- och energimål*:

EN BESTÅENDE MINSKNING AV KOLDIOXIDUTSLÄPP OM 200 000 TON

- Motsvarar 2,1 % av SSABs totala koldioxidutsläpp
- Målet motsvarar ungefär 100 000 bilar som kör 15 000 km vardera
- Ansträngningar för att minska utsläppen fokuserar främst på malmbaserad järn- och stålproduktion eftersom 90 % av de totala koldioxidutsläppen kommer härifrån

EN BESTÅENDE MINSKNING AV INKÖPT ENERGI OM 300 GWH (ELKRAFT OCH BRÄNSLEN)

- Motsvarar cirka 3,5 % av SSABs totala inköpta energi
- Målnivån motsvarar ungefär den energi som 15 000 hushåll använder för elektricitet, varmvatten och värme under ett år

EN BESTÅENDE FÖRBÄTTRING OM 30 000 TON I NYTTJANDET AV RESTPRODUKTER

- Motsvarar cirka 12 % av den totala summan av material som skickas till deponi
- Målet motsvarar ungefär en normalstor fotbollsplan täckt med tre meter material
- Målet ska nås genom förbättrad intern återcirkulering av material till SSABs stålproduktion och genom extern försäljning av biprodukter

SSAB kommer att ha uppnått följande mål gällande socialt ansvar:

- Årliga resultat- och planeringssamtal mellan chefer och samtliga medarbetare
- Efterlevnad av SSABs Uppförandekod och uppförande i enlighet med företagets värderingar. Som en del av detta initiativ genomförde SSAB en riskanalys av delar av sin verksamhet under 2015. Den genomfördes genom en självutvärdering baserad på principerna för Global Compact
- Utbildning i affärsetik genom e-utbildning för alla medarbetare till slutet av 2016
- Självutvärderingsformulär för sociala- och miljömässiga förhållanden ska besvaras av alla leverantörer som är registrerade i SSABs inköpssystem som medelrisk- eller högriskleverantörer
- Uppnå ett mått på medarbetarengagemang som överstiger det globala genomsnittet

Till slutet av 2019 kommer SSAB att ha uppnått följande mål för jämställdhet:

Kvinnor innehar 30 % av ledande befattningar till slutet av 2019 (upp från 23 % år 2015).

GRI-rapport, miljömål och resultat för 2015

GRI-rapport, mål för socialt ansvar och resultat för 2015



*Basåret för uppföljning av målen som presenteras ovan är 2014

VÅR VERKSAMHET



SSAB är indelat i tre ståldivisioner: SSAB Special Steels, SSAB Europe och SSAB Americas samt två dotterbolag: Tibnor och Ruukki Construction.

SSAB SPECIAL STEELS

Global stål- och servicepartner för
seghärdade stål (Q&T) och avancerade
höghållfasta stål (AHSS)

Per Olof Stark (1954), EVP
Chef för SSAB Special Steels

11 377

Nettoomsättning 2015¹⁾: 11 377 Mkr

20 %

Andel av SSAB-koncernens totala omsättning

2 900

Antal anställda

0,9

Stålleveranser 2015: 0,9 miljoner ton

¹⁾ Extern försäljning



SSAB Special Steels har globalt ansvar för marknadsföring och försäljning av höghållfasta stål, inklusive alla SSABs seghärdade stål (Q&T) samt varmvalsade och avancerade höghållfasta stål (AHSS) med sträckgränser från 700 MPa och uppåt. Dessa produkter kan vidare indelas i höghållfasta konstruktionsstål, slitstål, skyddsstål och verktygsstål. Alla SSABs specialstål ger kunderna möjlighet att designa lättare, starkare och mer hållbara produkter.

SSAB Special Steels har ett omfattande tjänsteutbud, inklusive konstruktions- och bearbetningstjänster, Knowledge Service Center, lokala lager och ett globalt nätverk med center för eftermarknadstjänster.

SSAB Special Steels ansvarar för stålproduktionen i Oxelösund, med en årlig produktionskapacitet på 1,5 miljoner ton, samt för försäljningen av ovan nämnda produkter i Mobile, Alabama (USA), Brahestad (Finland) och Borlänge (Sverige).

KUNDER OCH SLUTANVÄNDARE

Divisionens främsta kundsegment innefattar tillverkare av maskiner och utrustning som används inom byggbranschen, gruvsdrift, materialhantering, tung transport- och lyftutrustning, men SSABs specialstål kan användas i alla sammanhang när målet är att designa lättare, starkare och mer hållbara produkter.

Kunderna innefattar både tillverkare av utrustning och slutanvändare. Genom att förstå slutanvändarnas behov kan SSAB Special Steels samarbeta vid utvecklingen av produkterna för att de ska få bättre prestanda.

SSABs unika konkurrensfördel inom specialstål består av en av marknadens bredaste produkt- och tjänsteportföljer, kombinerat med djup kännedom om stålets egenskaper och prestanda. Det skapar en grund för samarbete med kunderna vad beträffar utveckling av starkare, lättare och mer hållbara produkter.

Exempel på applikationer för specialstål:

APPLIKATIONER FÖR KONSTRUKTIONSTÅL:

- Mobila kranbommar och stödben
- Lastkranar
- Skylliftar
- Chassin för lastbilar och trailers
- Jordbruksmaskiner
- Offshore-oljeplattformar

APPLIKATIONER FÖR SLITSTÅL:

- Dumperflak och tippflak
- Skopor
- Containrar
- Gruvutrustning
- Återvinningsutrustning och -verktyg
- Slitdelar för alla sorters maskiner

APPLIKATIONER FÖR SKYDDSTÅL:

- Fordon och burar för säker transport av personer och värdeföremål
- Skydd för byggnader

APPLIKATIONER FÖR VERKTYGSTÅL:

- Gjutformar och stansar
- Verktygshållare
- Axlar

SSAB Special Steels främsta kundsegment:

- Tunga transporter
- Anläggningsmaskiner
- Materialhantering (inklusive gruvsdrift)
- Industriapplikationer och övrigt
- Servicecenter

PRODUKTER OCH TJÄNSTER

Produkter:

- **Hardox** är ett ledande globalt varumärke för slitstål utformat för maximal lastförmåga och längre livslängd – en unik kombination av hårdhet och beständighet
- **Strenx** är SSABs varumärke för höghållfasta konstruktionsstål och erbjuder den mest omfattande portföljen av höghållfasta stål på marknaden. Sträckgränserna varierar från 600 MPa till 1 300 MPa, vilket är det starkaste stålet som finns på marknaden
- **Raex** är ett slitstål utformat för att klara till och de mest krävande förhållanden. Det är det säkra och kostnadseffektiva valet och har både bra svetsbarhet och formbarhet
- **Toolox** är det hårdaste färdighärdade stålet i världen och levereras som seghärdad plåt eller runda stänger
- **Armox** och **Ramor** är skyddsstål utformade för att skydda liv och egendom

Tjänster:

- SSAB har skapat en ny affärsenhet, SSAB Services, för att öka fokus på service och eftermarknadsverksamheten. Den nya enheten ansvarar för SSABs utvidgade globala tjänsteutbud, till en början inklusive Wear Services och Shape-verksamheten, och redovisas som en del av SSAB Special Steels.
- **Hardox Wearparts** är ett allt-i-ett-koncept för slitdelar och service. Det består av ett världsomspännande nätverk av 180 Hardox Wearparts center i över 55 länder, av vilka 16 ägs av SSAB. Dessa erbjuder reservdelar och rådgivning till den lokala eftermarknaden inom bland annat gruv-, infrastruktur-, återvinnings- och byggsektorn
 - **SSAB Shape** kombinerar högklassiga stålprodukter med konstruktions- och bearbetningstjänster som erbjuds genom SSABs egna center för mervärdestjänster och ett världsomfattande nätverk av leverantörer inom förbehandling
 - **Försäljning från lager, teknisk support och Knowledge Service Center** kompletterar det omfattande tjänsteutbudet för att ytterligare underlätta för kunderna att utveckla sina verksamheter och bli mer konkurrenskraftiga



MARKNADSFÖRHÅLLANDEN OCH EFTERFRÅGAN

SSAB Special Steels har verkat under utmanande marknadsförhållanden eftersom många slutsegment, till exempel gruvsektorn och marknaden för anläggningsmaskiner, har stagnerat eller varit på nedgång. Tunga transporter har varit ett av de segment som utvecklats starkast under de senaste åren.

Kundernas efterfrågan vad beträffar lättare och mer hållbara produkter driver utvecklingen mot ökad användning av höghållfasta stål och slitstål. SSABs stål erbjuder en möjlighet att bygga lättare produkter med en längre livscykel på ett sätt som minskar slitaget på komponenterna, minskar bränsleförbrukningen, ökar lyftprestanda och möjliggör högre lastkapacitet. Marknadspenetreringen för höghållfasta stål ökar på alla marknader, men penetrationsgraden på tillväxtmarknader är betydligt lägre än på mogna marknader.

MARKNADSOMRÅDEN OCH MARKNANDSandel

- Global marknadsandel på 5–40 %, beroende på produktgrupp, med den högsta marknadsandelen inom seghärdade stål
- Stark ställning på marknaden för de viktigaste kundsegmenten som anläggningsmaskiner och tunga transporter

- Fokus på tillväxt inom segmenten och marknaderna som har potential att växa snabbare än marknaden för standardstål
- Europa står för cirka 50 % av omsättningen och Nordamerika för nästan 20 %
- Latinamerika, Afrika och Asien är viktiga regioner för framtida tillväxt

STRATEGI

SSAB Special Steels strävar efter att vara en global ledare inom slitstål, konstruktionsstål, skydds- och verktygsstål samt inom relaterade mervärdestjänster.

Strategiska prioriteringar:

- Fokus på arbets säkerhet i hela divisionen
- Bibehålla ställningen som innovationsledare med unika produkter och unika service-tjänster
- Expansion inom service och eftermarknads-tjänster genom Hardox Wearparts och SSAB Shape
- Nära samarbete med kunder för att uppggradera produkt design för ökad användning av höghållfasta stål
- Högre tillväxt genom att öka penetrations-graden och bearbeta nya segment och nya marknader
- Realisera kostnadssynergier motsvarande minst 250 Mkr från förvärvet av Rautaruukki (full årstakt ska uppnås under andra halvåret 2016)

STYRKOR

SSAB Special Steels är en av de mest framstående utvecklarna och tillverkarna av slit-, konstruktions-, skydds- och verktygsstål.

- Produktutbud i världsklass – världens mest omfattande produktportfölj
- Nära samarbete och gemensamma projekt med kunderna för ökad innovation och utveckling
- Ett globalt produktionssystem gör det möjligt att tillhandahålla produkter i ett unikt brett utbud av tjocklekar, kvaliteter och dimensioner
- Välkända och mycket respekterade produktvarumärken med lojala kunder

Konkurrenskraftiga ledtider och tjänster på global nivå:

- Stålservicecenter och stödjande produktionsanläggningar samt egna lager på cirka 160 platser i mer än 50 länder
- En unik kombination av expertis när det gäller utveckling av SSABs stål, samt design och tillverkning av applikationer i nära samarbete med kunderna

KONKURRENTER

Internationella ståltillverkare som Dillinger Hütte, NLMK Clabecq, Voestalpine, ArcelorMittal, ThyssenKrupp, Tata Steel Europe, JFE och Nucor.

När SSAB Special Steels säljer stål som producerats av en annan division inom företaget, redovisas intäkterna i SSAB Special Steels och avräkning görs mellan divisionerna till den kostnad som varorna sålts för.

2015 I KORTHET

- Lansering av Strenx, ett nytt produktvarumärke för höghållfasta konstruktionsstål
- Lansering av den nya stålrörserien Hardox Tube 500 som gör det möjligt att skapa lätta produkter med ytterst hög slitstyrka och lång brukstid
- Lansering av Hardox och Toolox i rundstål
- 30 nya medlemmar i nätverket Hardox Wearparts nätverk, som nu omfattar 180 center globalt
- SSAB mottog priset Årets Bästa Leverantör av Manitou

SSAB EUROPE

Ledande nordisk stålproducent av tunnplåt, grovplåt och rör av hög kvalitet

Olavi Huhtala (1962), EVP

Chef för SSAB Europe

21 405

Nettoomsättning 2015¹⁾: 21 405 Mkr

38 %

Andel av SSAB-koncernens totala omsättning

7 100

Antal anställda

3,6

Stålleveranser 2015: 3,6 miljoner ton

¹⁾ Extern försäljning



SSAB Europe är en ledande producent av tunnplåts-, grovplåts- och rörprodukter av hög kvalitet. SSAB Europas bearbetningscenter skräddarsyr produkter för kundernas behov. Kunskap om produktionen av höghållfasta stål, i kombination med de mervärdestjänster som våra kunder behöver, gör att SSAB Europe skiljer sig från många andra ståltillverkare.

SSAB Europe ansvarar för tunnplåt, grovplåt och rörprodukter i Europa och ansvarar globalt för fordonssegmentet.

SSAB Europas fokus ligger på hemmamarknaden i Norden och på utvalda tillväxtmarknader i kontinentala Europa, samt internationellt. SSAB Europas huvudsakliga produktionsanläggningar ligger i Brahestad och Tavastehus (Finland) samt i Luleå och Borlänge (Sverige). Produktionen är baserad på integrerade masugnsprocesser. SSAB Europas stålverk har en produktionskapacitet på 4,9 miljoner ton om året.

Övriga produktionsanläggningar innefattar färgbeläggninglinjerna i Finspång (Sverige) och i Kankaanpää (Finland). Divisionen tillverkar även rör i Tavastehus, Lappvik, Oulais, Pulkila och Toijala (Finland) samt i Virsbo (Sverige)

och har även andra produktionsanläggningar i Nederländerna, Norge, Ryssland, Polen, Sverige och Storbritannien.

KUNDER OCH SLUTANVÄNDARE

SSAB Europas breda produkturval gör det möjligt för divisionen att stödja kunder inom olika segment och för ett brett urval applikationer.

SSAB Europe säljer produkterna både direkt till slutanvändarna och till stålservicecenter. Vissa produkter för de nordiska och baltiska marknaderna levereras även av Tibnor.

SSAB Europe tillhandahåller olika stålqualiteter till större OEM-företag inom sektorn för tunga och kommersiella fordon. På samma sätt som tillverkarna av personbilar, vill dessa tillverkare dra nytta av lättare produkter och mer effektiv bränsleanvändning. Divisionen säljer även sina produkter till större tillverkare av jordbruksmaskiner. Grovplåt används i hög grad på den nordiska marknaden och i Europa inom energisektorerna, medan färgbelagda material används av tillverkare av metalltak och regnvattensystem, särskilt på de nordiska och östeuropeiska marknaderna.

SSAB Europas huvudsakliga kundsegment:

- Byggkonstruktioner och infrastruktur
- Fordon
- Industriella applikationer
- Tunga transporter
- Energi
- Entreprenadmaskiner
- Servicecenter

PRODUKTER OCH TJÄNSTER

SSAB Europe har ett brett produktutbud med internationella, välkända produktvarumärken. Sträckgränsklasserna för varmvalsade produkter når 600 MPa. (Stålqualiteter som överskrider denna gräns för varmvalsade produkter finns i SSAB Special Steels produktutbud.) Kallvalsade och galvaniserade produkter varierar från 200 till 1 700 MPa och är även tillgängliga för många specifika behov, till exempel väderbeständighet och formbarhet.

Det fullständiga produktsortimentet innefattar följande:

- Varmvalsade grovplåtprodukter
- Varmvalsade tunnplåtsprodukter
- Kallvalsade tunnplåtsprodukter
- Metallbelagda tunnplåtsprodukter
- Färgbelagda tunnplåtsprodukter
- Rör och profiler
- Infraprodukter

SSAB Europas struktur möjliggör hög tillgänglighet, korta leveranstider, omfattande logistiktjänster med leveransprecision och en hög grad av flexibilitet för att uppfylla kundernas behov, särskilt inom Norden. Kunderna kan även få stål i olika format. SSAB Europas tjänsteutbud innefattar även teknisk utveckling och verkstadssupport, utbildning med mera.

ALLMÄNNA MARKNADSFÖRHÅLLANDEN OCH EFTERFRÅGAN

Efterfrågan på stål i Europa har legat på historiskt sett låga nivåer under de senaste åren, men en måttlig tillväxt väntas under de kommande åren. Det finns stora regionala skillnader och stor tillväxtpotential för SSAB Europas produkter och tjänster i vissa central- och östeuropeiska länder.

Stålbranschen i Europa lider fortfarande av överkapacitet och av betydande import från producenter i andra delar av världen. Den europeiska stålbranschen kännetecknas av tuff konkurrens, med en marginalpress om man jämför råvarupriserna med stålpriserna på marknaden.



MARKNADSOMRÅDEN OCH MARKNADSANDEL

- Inom Norden är SSAB Europe en leverantör med ett komplett utbud av stålprodukter av hög kvalitet som hämtas ur SSABs breda produktportfölj
- Ledande ställning inom vissa applikationer av avancerat höghållfast stål (Advanced High-Strength Steel, AHSS) för fordonsindustrin
- I Ryssland har vi byggt upp en närvaro på marknaden under de senaste åren
- SSAB Europe har ledande varumärken och produkter för färgbelagda produkter
- Omfattande utbud av rörprodukter som utvecklats av företagets eget produktutvecklingsteam
- Norden står för cirka 55 % av omsättningen, resten av Europa för cirka 40 % och resten av världen för cirka 5 %

Historiskt har SSAB Europe varit starkt i Västeuropa och idag ser vi ökade möjligheter att utveckla försäljningsaktiviteterna i Östeuropa.

De viktigaste marknadssegmenten visar på det breda urvalet i företagets utbud till kunderna: lyftverksamhet, hantering och transport, yellow goods, fordon, offshore, jordbruk, entreprenadmaskiner och energi.

SSAB Europe är Nordens enda tillverkare av stålrör med ett omfattande urval rörprodukter och profiler som uppfyller behoven inom bygg-, fordons- och tillverkningsbranscherna.

STRATEGI

Hemmamarknaden i Norden är en central del av SSAB Europas strategi och ambitionen är att utveckla marknaden, inklusive mervärdeserbjudandet, samtidigt som vi upprätthåller vår ställning som den mest pålitliga leverantören och den leverantör som kunderna föredrar.

Sammanslagningen av SSAB och Rautaruukki skapade ett mer konkurrenskraftigt och flexibelt stålproduktionssystem och en optimerad produktportfölj.

I hela Europa ligger vårt fokus på att tillhandahålla mervärdesmaterial till kunder på alla marknader och att genomföra en strategi som innebär selektiv tillväxt snarare än försäljning av standardprodukter.

Strategiska prioriteringar:

- Fokus på arbetssäkerhet i hela divisionen
- Säkra den nordiska hemmamarknaden och växa inom utvalda segment och på intilliggande marknader

- Realisera kostnadssynergier motsvarande över en miljard kronor från förvärvet av Rautaruukki (full årstakt uppnås under andra halvåret 2016)
- Dra nytta av det flexibla produktions-systemet i det sammanslagna företaget
- Vinna marknadsandelar genom att förstärka utbudet till kunderna och värdeerbjudandet
- Skapa goda möjligheter för fokuserade tillväxtinitiativ

STYRKOR

- Robust ställning på den nordiska marknaden
- Nära samarbete med kunderna för att skapa en unik kundupplevelse
- Bred produktportfölj med unika och starka produktvarumärken
- Stor och växande kundbas i Europa
- Stor sakkunskap vad beträffar teknik och material
- Flexibel produktionskapacitet
- Stålprodukter som är skräddarsydda för kundspecifika behov
- Starkt partner- och distributionsnätverk

KONKURRENTER

SSAB Europas huvudsakliga konkurrenter innefattar ArcelorMittal, Dillinger, Salzgitter, ThyssenKrupp, Tata Steel Europe och Voestalpine.

2015 I KORTHET

- Masugnen i Luleå (Sverige) renoverades, nya LD-konvertrar installerades och ett nytt kyltorn installerades i koksverket
- Investering i ett system för pulveriserad kolinjektion i Brahestad (Finland)
- Optimering av produktionen – galvaniserade och färgbelagda stål flyttades till Tavastehus och Kankaanpää (Finland) och Finspång (Sverige), stängning av metall- och färgbeläggningslinjerna i Borlänge (Sverige) samt minskning av produktionen och stängning av ledningsrörsproduktionen i Virsbo (Sverige). Minskning av personalen i Brahestad (Finland)
- Lansering av skräddarsydda höghållfasta stål för fordonsindustrin
- Lansering av GreenCoat - färgbelagda lösningar för den globala byggbranschen
- Johnson Controls belönar SSAB med Gold Award för utmärkta leveranser 2015

SSAB AMERICAS

Marknadsledande nordamerikansk
stålproducent som tillverkar grovplåt och
coils av hög kvalitet

Charles Schmitt (1959), EVP
Chef för SSAB Americas

11 852

Nettoomsättning 2015¹⁾: 11 852 Mkr

21 %

Andel av SSAB-koncernens totala omsättning

1 200

Antal anställda

1,9

Stålleveranser 2015: 1,9 miljoner ton

¹⁾ Extern försäljning



SSAB Americas är den största producenten och leverantören av grovplåt i Nordamerika. SSAB Americas har en stark position och är högt skattad i regionen för kostnadseffektivitet och kvalitet.

SSAB Americas moderna stålverk ligger i Mobile, Alabama och Montpelier, Iowa, och har en sammanlagd årlig produktionskapacitet på 2,4 miljoner ton. Båda verken använder en skrotbaserad metod med elektriska ljusbågsugnar för att tillverka stål. Stålverken är strategiskt belägna i ett område som är Nordamerikas industriella hjärta med tillgång till det strategiska södra hamnsystemet, vilket ger en logistisk fördel.

I anslutning till stålverket har SSAB Iowa en modern forsknings- och utvecklingsanläggning i världsklass. Den har några av de mest moderna utrustningarna i världen för testning, simulering och metallografi.

SSAB Alabama har en av världens mest avancerade seghärtningslinjer (quenching and tempering, Q&T) som har kapacitet att producera 300 000 ton seghärdad grovplåt om året.

Förutom de två stålverken har SSAB Americas tre klipplinjer, i Houston, Texas, St. Paul, Minnesota och Toronto, Ontario (Kanada). Dessa anläggningar har flexibilitet att hantera både SSABs stål och stål från externa leverantörer, och bearbetar plåtrullar (coils) av varierande bredd, dimensioner och kvaliteter för att uppfylla kundspecifika krav med en utökad servicemodell.

KUNDER OCH SLUTANVÄNDARE

SSAB Americas tillverkar ett brett urval av högklassiga stålprodukter, inklusive avancerade höghållfasta stål som används inom olika branscher. SSAB Americas säljer produkterna både direkt till slutanvändarna och till stålservicecenter.

Huvudsakliga kundsegment:

- Energi: Gas, olja, offshore-strukturer, överföringstorn, vindkraftverk och petrokemiska tankar
- Tunga transporter: Järnvägstransport, fartyg och offshore, jordbruk, skogsbruk och fiske
- Byggverksamhet: Lyftutrustning, yellow goods, anläggningsmaskiner
- Infrastruktur: Vattenöverföring, lagringstankar och broar
- Servicecenter: Stålplåt och -rullar
- Gruvdrift: Grävmaskiner

PRODUKTER

- Grovplåt
 - Grovplåtsrullar
 - Värmebehandlad grovplåt
 - Normaliserad plåt
- Seghärdat plåt
- Övriga produkter
 - Varmvalsade plåtrullar
 - Kallvalsade plåtrullar
 - Metallbelagda produkter
 - Målade produkter



ALLMÄNNA MARKNADSFÖRHÅLLANDEN OCH EFTERFRÅGAN

Den nordamerikanska grovplåtmarknaden har varit utmanande och den starka dollarn har haft en negativ effekt på industrin i USA. Importen från Asien har legat på en hög nivå och de låga oljepriserna har lett till minskad investering inom energisektorn. USA har haft en rekordstor importökning av ett slag som kan betraktas som osund konkurrens, från länder som Kina, vilket har haft en betydande påverkan på marknadsandelarna. Prognosen är en måttlig förbättring, i linje med den allmänna förbättringen inom den amerikanska ekonomin. Återhämtningen inom segmenten för bygg- och anläggningsarbeten förbättrar sysselsättningen inom byggsektorn och ökar användningen av den typen av utrustning. Segmenten fordon och tunga transporter förväntas fortsätta att ligga på en hög nivå under de kommande åren. Det finns en fortsatt långsiktig efterfrågan på grovplåt inom energirelaterade branscher och transporter, och en kraftig efterfrågan på transportprodukter till raffinaderier ökar efterfrågan på både järnvägsvagnar och ledningsrör. Vindkraftverk och annan utrustning för alternativ energi fortsätter att vara utmärkta applikationer för grovplåtprodukter.

MARKNADSOMRÅDEN OCH MARKNADSANDEL

- SSAB är den största producenten och leverantören av grovplåt i Nordamerika och har en marknadsandel på cirka 20-25 %
- SSAB har fortsatt en stark ställning på marknaden inom kundsegmenten för energi och tung transport
- USA står för cirka 85 % av omsättningen, Kanada för cirka 5 % och Latinamerika för cirka 5 %

STYRKOR

- Stark produktionsbas inom Nordamerika, med en branschledande kostnadsposition och marknadsledande inom kundservice
- Två moderna produktionsanläggningar, elektriska ljusbågsugnar (Electric Arc Furnaces, EAF) som använder återvunnet skrot som råvara
- Nära samarbete med kunderna för att utveckla unika, anpassade produkter och lösningar

SSAB Americas har även engagerat sig starkt för miljön, vilket märks på de många återvinningsprojekten:

- Återvinningsprogram för gamla däck

- Återvinning av stoft från de elektriska ljusbågsugnarna
- Återvinnings-/sorteringsområden vid anläggningarna
- ISO-certifiering för kvalitets-, miljö- och säkerhetshantering (9001, 14001 och 18001)

STRATEGI

SSAB Americas har som mål att bibehålla sin ledande ställning på grovplåtmarknaden och att gradvis utvidga kapaciteten för att dra nytta av den förväntade tillväxten på marknaden. Vidare investeringsbeslut kommer att fattas baserat på bedömningarna av långsiktig tillgång och efterfrågan, och på möjligheten att upprätthålla den ledande kostnadspositionen.

- Fokus på arbetssäkerhet i hela divisionen
- Erbjuda branschledande kundservice
- Stärka den ledande ställningen på lågkostnadsområdet, med hjälp av kontinuerliga förbättringsprocesser

KONKURRENTER

SSAB Americas huvudsakliga konkurrenter är både lokala tillverkare, till exempel Nucor och Arcelor Mittal, och importerade produkter.

2015 I KORTHET

- Branschutmärkelse inom miljömässigt ansvar, 2015 American Metal Market Award in Environmental Responsibility & Stewardship
- Leverantörsutmärkelser från Caterpillar, John Deere och Trinity Industries
- Fortsatt ledande inom säkerhetsarbete, nytt internt rekord för lägsta antal arbetsskador
- Nya produkter från SSAB Mobiles hårdlinje (QL6), produktvarumärkena Hardox och Strenx finns i tjocklekar som täcker 90 % av efterfrågan i Amerika
- Divisionschefen Chuck Schmitt har utsetts till ordförande i den nordamerikanska stålindustrins branschorganisation American Iron & Steel Institute

TIBNOR

Nordens ledande leverantör av stål
och metaller

Mikael Nyquist (1963), VD
Chef för Tibnor

6 968

Nettoomsättning 2015¹⁾: 6 968 Mkr

12 %

Andel av SSAB-koncernens totala omsättning

1 200

Antal anställda

¹⁾ Extern försäljning



Tibnor är Nordens och Baltikums ledande leverantör av stål och metaller till industrin. Företaget tillhandahåller ett komplett utbud av produkter och tjänster, i samstämmighet med kundernas behov.

Tibnor har byggt upp ett starkt anseende genom sitt omfattande produktutbud, en effektiv bearbetning av stål och metaller, samt effektiv logistik kombinerad med administrationslösningar som gör det lätt för kunden att välja material och att beställa.

Tibnors produktionsenheter anpassar produkterna innan de levereras till kunden. Det innebär att kunderna inte behöver hantera förberedande produktionsmoment, utan kan använda det levererade materialet direkt i sina kärnprocesser. Lager- och produktionsverksamheten utgör cirka 85 % av försäljningen och direktleveranser från verk står för resterande 15 %.

KUNDER OCH SLUTANVÄNDARE

Tibnors kunder är industrier i Norden och Baltikum som använder stål och metaller i sina tillverkningsprocesser. Dessa industrier utgör viktiga kundsegment:

- Verkstadsindustrin
- Fordonsindustrin
- Byggingindustrin

De första två segmenten är ofta beroende av exportmarknaderna, medan byggsegmentet drivs mer av lokala investeringar inom bostäder, anläggningar och infrastruktur.

Tibnor har cirka 10 000 kunder i Norden och Baltikum.

PRODUKTER OCH TJÄNSTER

Tibnor erbjuder ett komplett sortiment av stål- och metallprodukter. Lagret följs noggrant för att det hela tiden ska svara mot den nordiska och baltiska tillverkningsindustrins behov. SSABs produktutbud står för cirka 45 % av Tibnors försäljning. Andra tillverkarens handels- och specialstålsprodukter som Tibnor distribuerar innefattar maskinstål och långa produkter, till exempel balk, stång och hålprofiler för konstruktionsändamål, samt armeringsprodukter till byggnadsindustrin. Rostfritt stål och metaller, främst aluminium och koppar, står för cirka 22 % av försäljningen.

Tibnors materialbearbetning sker i effektiva produktionsanläggningar. Detta sparar tid för kunderna och minskar deras risker och behov av resurser. Tibnor kan produktionsanpassa alla de produktgrupper som företaget levererar till marknaden. Kunderna får en produkt som är klar att användas i deras tillverkningsprocesser och de behöver inte förbereda materialet ytterligare.

Tibnor har ett väl etablerat distributionssystem och arbetar med olika logistikflöden. Dessa lösningar varierar från leveranser inom 24 timmar från lager, till individuella materialflöden som svarar mot kundens behov.

Tibnor har en omfattande sakkunskap inom administrativa lösningar. Dessa gör det enkelt för kunden att välja material, skapa sina egna offerter, göra beställningar, få tillgång till dokument eller arbeta med så kallad punch-out-upphandling mellan köparens och säljarens system. Kunderna kan välja att använda e-tjänster som EDI och webshops eller få personlig service.

ALLMÄNNA MARKNADSFÖRHÅLLANDEN OCH EFTERFRÅGAN

Nästan 55 % av allt stål som levereras i Norden tillhandahålls genom distributörer. Mervärdestjänsterna är av allt större vikt för industriella kunder, som en del av deras program för att förbättra effektiviteten.

MARKNADSOMRÅDEN OCH MARKNADSANDEL

Tibnor har en stark närvaro i Norden. Sverige står för ungefär hälften av omsättningen, Finland och Norge har båda cirka 20 %, och därefter följer Danmark och Baltikum.

Tibnor har en marknadsandel på cirka 20 % av den nordiska distributionsmarknaden.

STRATEGI

- Vinna marknadsandelar med hjälp av Nordens bredaste produkt- och tjänsteutbud
- Utnyttja synergierna från sammanslagningen; framför allt inom inköp, anläggningsoptimering och minskning av de fasta kostnaderna
- Fortsätta att utveckla mervärdestjänster med hjälp av ett komplett nordiskt upplägg och ett unikt kund- och leverantörsamarbete
- Öka digitaliseringen och vidga de digitala tjänsterna till hela Norden

Tibnor arbetar inom fyra klart definierade expertområden:

- Material – försörjning och rådgivning
- Produktion
- Logistik
- Administrativa lösningar



STYRKOR

Tibnor är en stålleverantör som har insikt i vad som fungerar väl i olika industriella situationer och som kan hjälpa sina kunder att fatta rätt beslut när de väljer stål och metaller.

- Omfattande produktutbud och mervärdestjänster för kunderna, i kombination med ett effektivt distributionsnät
- Full geografisk täckning i Norden
- God leveransprecision och korta ledtider, med tjänster som hjälper kunderna att förbättra sin logistik och sina administrativa flöden
- Kraftfullt produktionsupplägg för bearbetning av SSABs produkter, både platta produkter och hålprofiler
- Strategiska relationer inom SSAB och med externa materialproducenter vilket gör det möjligt att ge unik kundsupport när det gäller val av material

KONKURRENTER

Tibnors konkurrenter är bland annat BE Group, Stena, Norsk Stål, Kontino och ett antal nationella, lokala företag och nischaktörer.

2015 I KORTHET

- Tibnors nya ledning för produktkategorier – ett nordiskt inköpsteam
- Lansering av Tibnors nya transport- och distributionsstruktur till kunderna
- Ny varumärkesprofil för Rautaruukkis stål- och metalledistributionsenheter i Norge, Finland och Baltikum; från Ruukki till Tibnor
- Lansering av centralt lager och nytt distributionsnät i Sverige för armeringsprodukter
- Centraliserat lagringen av långa produkter i rostfritt stål och aluminium till ett automatiserat höglager som betjänar flera marknader
- Stängning av EM Eriksson-stålservicecenter och överföring av volymerna till andra produktionsenheter
- Öppning av ny kapacitet för laserskärning och bockning av långa plåtar
- Undertecknande av ett förnyat, treårigt leverantörsavtal med nordiska byggtreprenören Peab

RUUKKI CONSTRUCTION

Europeisk leverantör av energieffektiva lösningar för bygg och anläggning

Jarmo Tonteri

Tillförordnad chef för Ruukki Construction

5 260

Nettoomsättning 2015¹⁾: 5 260 Mkr

9 %

Andel av SSAB-koncernens totala omsättning

3 000

Antal anställda

¹⁾ Extern försäljning



Ruukki Construction betjänar byggbranschen genom att tillverka produkter och erbjuda tjänster som motsvarar det växande behovet hos kunder som behöver energieffektiva lösningar och flexibilitet för att designa byggnader. Ruukki Constructions tjänster innefattar design och konsultverksamhet, tillverkning och installation – allt för att byggnaderna ska fungera effektivt under hela livscykeln. Ruukki Constructions produkt- och tjänsteportfölj omfattar alltifrån design till leverans av produkter, som exempelvis stålstommar och sandwichpaneler för väggar och profilerade produkter som bärande takplåt, samt takprodukter för bostadsbyggande.

Ruukki Construction är verksamt i 16 länder. De huvudsakliga produktionsenheterna finns i Seinäjoki, Alajärvi, Vimpeli och Ylivieska (Finland), Zyrardow och Oborniki (Polen), Obninsk och Balabanova (Ryssland), Gargždai (Litauen), Tunari (Rumänien), Anderslöv, Järnforsen och Landsbro (Sverige), Pärnu (Estland) och Kopylov (Ukraina). Ruukki Constructions huvudsakliga stålleverantör är SSAB Europe. Externa stålleverantörer, huvudsakligen inom Central- och Östeuropa och Ryssland, är relativt sett mindre. Divisionens konkurrenskraft säkerställs genom marknadsmässig prissättning från alla leverantörer.

KUNDER OCH SLUTANVÄNDARE

Ruukki Construction har en balanserad kundmix för alla segment och länder i hela värdekedjan:

- Investerare och utvecklare
- Arkitekter och byggnadsingenjörer
- Installationsföretag och entreprenörer
- Återförsäljare av takprodukter för bostäder och tunnplåtslagare
- Konsumenter

VIKTIGASTE AFFÄRSSEGMENT

- Kommersiellt och industriellt byggande
- Bostadsbyggande

PRODUKTER OCH TJÄNSTER

- Takplåt, takavvattningsystem och tillbehör för bostadsbyggande
- Bygghälsan som sandwichpaneler (exempelvis Ruukki energipanel och Ruukki life-panel), bärande takplåt och fasadbeklädnader för andra fastigheter än bostadsfastigheter, både för nya byggnader och renoveringsobjekt
- Lösningar för en- och flervåningsbyggnader – kommersiella byggnader, kontorsbyggnader och industribyggnader – inklusive stålstommar samt tak- och väggkomponenter
- Design, installation och andra tjänster

MARKNADSFÖRUTSÄTTNINGAR OCH GENERELLA DRIVKRAFTER PÅ MARKNADEN

Ruukki Construction är verksamt både inom bostadsbyggande och annat byggande. Energieffektivitet är en växande trend inom båda segmenten.

Generella drivkrafter på marknaden:

- Slutkundssegment inom allt ifrån bostäder och detaljhandel till logistik och industrier står inför en dramatisk förändring på grund av teknologiförändringar, ändrade kundbeteenden och nya krav inom hållbarhetsområdet
- Miljövänliga, intelligenta lösningar blir allt mer populära. Tidsramarna för investeringar krymper och miljömässiga kriterier är på väg att bli standard
- Ökande efterfrågan på byggnader som kan designas för att tillgodose förändrade utrymmesbehov
- Tillväxt inom renoveringar
- Bygghälsan blir mer serviceinriktad

MARKNADSOMRÅDEN OCH MARKNADSANDEL

- Verksamheten inom Norden står för cirka 55 %, Baltikum 10 %, Central- och Östeuropa 20 % och Ryssland 10 % av Ruukki Constructions omsättning

- En stark marknadsposition i Norden, som stärks av integreringen av Plannja i samband med sammanslagningen av SSAB och Rautaruukki
- Tillväxtpotential i Central- och Östeuropa och Ryssland

STRATEGI

Takprodukter för bostäder:

TILLVÄXT OCH FÖRÄNDRAD ROLL

- Utveckla och lansera en reproducerbar affärsmodell
- Fokus på att sälja kompletta tak med hög servicenivå till kunder i utvalda länder

Bygghälsan:

FÖR ENERGIEFFEKTIVA OCH FUNKTIONELLA KLIMATSKAL

- Fokus på färre marknadssegment och tillväxt inom dessa
- Differentiera verksamheten med fokus på energieffektiva och funktionella produkter

Bygghälsan:

FRÅN SKRÄDDARSYDDA TILL MODULÄRA

KONCEPT FÖR BYGGNADER

- Stegvis förändring av kvaliteten inom kommersiell och operativ projektering
- Utveckla reproducerbara modulära lösningar



STYRKOR

- Det ledande varumärket och starka marknadspositioner
- Nya innovativa teknologier och koncept
- Produkter som svarar mot marknadernas behov och som levereras vid exakt rätt tidpunkt
- Energieffektiva lösningar
- Högklassiga produkter med omfattande garantier och certifikat
- Know-how inom bland annat design, rådgivning, tillverkning och installation
- Produktionskapacitet som kan möta de krav som ställs på stora projekt
- Leverans av stomme, tak och väggar, inklusive installation, från en leverantör
- Stark know-how inom material

KONKURRENTER

Byggnadskomponenter och tak:

- Komponentleverantörer som Kingspan, Paroc, Trimo, Lindab, Weckman Steel, Metall Profil, Balex Metal och Blachy Pruszyński
- Byggverksamhet inom globala stålbolag
- Små, lokala företag
- Alternativa byggmaterial

Byggsystem:

- Leverantörer av stålramar som Normek, Contiga och Polimex Mostostal
- Systemleverantörer som Lindab och LLENTAB
- Små, lokala företag
- Alternativa byggmaterial

2015 I KORTHET

- Lansering av den nya fasadprodukten Ruukki on-wall solar system som omvandlar solljus till elektricitet för byggnaden
- Jarmo Tonteri utsågs till tillförordnad chef för Ruukki Construction
- Invigning av den första lokalen i Norden som är i det närmast självförsörjande på el, i Tavastehus (Finland)
- Lansering av den nya fasadprodukten Ruukki emotion som ger obegränsade arkitektoniska möjligheter tack vare en sammansättning av perforerad fasadbeklädnad och integrerad bakgrundsbelysning
- Ny produktionslinje för sandwichpaneler, vilket förbättrar servicen, startar i Oborniki (Polen)
- Nytt sparprogram lanserat med målet att minska kostnaderna med minst 200 Mkr varje år, full effekt från 2017

HÅLLBART ERBJUDANDE



SSABs produkter utgår från ett hållbarhetsperspektiv och är grunden i det värdeerbjudande som vi erbjuder våra kunder och andra intressenter. Kärnan i verksamheten består av att utveckla och producera avancerat höghållfast och seghärdat stål, vilka är starkare än standardstål. SSAB kan därmed hjälpa kunderna att producera lättare och starkare produkter, vilket minskar deras miljöpåverkan.

SÅ HÄR ARBETAR VI MED KUNDERNA

SSABs affärsmodell bygger på ett nära, långsiktigt samarbete med kunderna. Det innebär att SSAB fortlöpande utvecklar nya produkter, applikationer, tjänster och processer med målet att ständigt förbättra erbjudandet.

I motsats till många stålföretag som framförallt säljer via distributörer har SSAB också direktkontakt med slutanvändarna via sin egen säljpersonal. Vi hjälper våra kunder att utveckla bättre och mer konkurrenskraftiga produkter. Vi hjälper dem att höja produktiviteten och därmed att sänka sina kostnader.

För att förbli branschledande kommer SSAB att fortsätta att investera i forskning och utveckling, teknisk kundsupport och gemensamma innovativa samarbetsprojekt som handlar om hur man får ut det bästa möjliga av SSABs höghållfasta stål. Samtidigt strävar organisationen efter att uppnå högsta standard i termer av produktkvalitet, kortare ledtider och tillförlitliga leveranser.

UTVECKLING I SAMARBETE MED KUNDERNA

Så tidigt som möjligt under utvecklingen av en ny produkt – oavsett om det är ett tippflak, en dumper eller en kran – arbetar SSABs kvalificerade ingenjörer med att stödja kunden

i att utveckla lösningar som använder varje stålqualität på bästa sätt. På så sätt gör SSAB det möjligt för kunderna att producera starkare, lättare och mer hållbara slutprodukter.

Med ett omfattande nätverk av lokala servicecenter över hela världen, tillhandahåller SSAB tjänster för monteringsfärdiga produkter och stålbearbetning så att kunderna kan fokusera på sin huvudsakliga verksamhet. Våra servicecenter kan leverera spaltade band, plåt som kapats till önskad längd och andra format enligt kundens specifikationer. På så sätt hjälper vi våra kunder att förbättra effektiviteten i sin produktion, minska avfall och att förbättra kvaliteten på slutprodukten.

SSAB Shape kombinerar högklassiga stålprodukter med tekniska tjänster och bearbetningstjänster som erbjuds genom våra egna center för mervärdestjänster och ett världsomfattande nätverk av bearbetningsleverantörer.

- Anpassad produktutveckling och ingenjörskunskap
- Omfattande designsupport och tjänster för färdigmonterade produkter
- Pålitliga, skräddarsydda logistik- och lagertjänster

SSAB Tech Support:

SSAB Tech Support har en hög närvaro i lokalt över hela världen och kan besöka kunderna med kort varsel för att lösa akuta problem eller inleda samarbete kring utvecklingsprojekt på längre sikt. SSAB Tech Support kan besvara kundernas allmänna frågor om design, svetsning, formgivning och slitage, och teamet har ett nära samarbete med SSABs specialistgrupper vid Knowledge Service Center för frågor som kräver mer djupgående sakkunskap. Tech Support är den första kontaktpunkten för kunder som vill få teknisk support från SSAB.

FORSKNING OCH UTVECKLING

SSABs sakkunskap kring höghållfasta stål baseras på kontinuerlig och fokuserad forskning och utveckling. SSAB genomför marknadsdriven forskning och utveckling, med fokus på produktutveckling, kundapplikationer och processutveckling. Relevanta kundsegment identifieras genom en strukturerad process där lättare, starkare



och mer hållbara stålapplikationer uppfyller kritiska funktioner och ger mervärde.

SSABs forskningsarbete styrs av utgångspunkten att SSABs produkter ska vara förstahandsvalet för kunder över hela världen och ska utgöra standard för prestatanda inom de utvalda marknadssegmenten.

Forsknings- och utvecklingscenter

- Borlänge och Oxelösund (Sverige)
- Brahestad och Tavastehus (Finland)
- Montpelier (Iowa, USA)

Nästan en fjärdedel av medarbetarna vid dessa forskningsanläggningar har doktorsexamen från toppuniversitet inom olika tekniska områden. Denna unika kunskapsbas garanterar spjutspetsforskning inom stålindustrin. Utöver produktförbättringar fokuserar forsknings- och utvecklingsteamerna även på produktions- och processutveckling.

SSABs forskning och utveckling fokuseras huvudsakligen på avancerade höghållfasta stål och slitstål, med betoning på de segment där efterfrågan på stålet är särskilt viktig. En ökad miljömedvetenhet har även varit en viktig drivkraft för utvecklingsarbetet. Detta märks i höghållfasta stål som möjliggör en mer energieffektiv transport och lägre koldioxidutsläpp. Slutligen är kunskapen om produktionsprocesser, återvinning av material och

en effektiv användning av resurser även mycket viktiga delar av SSABs forskning och utveckling.

SSABs centrala faktorer för forskning och utveckling:

- Marknadsdriven forskning och utveckling
- Kvalificerade och skickliga medarbetare
- Effektiv portfölj- och projekthantering
- Fokus på effektiv problemlösning
- Arbetsmiljö som uppmuntrar till samarbete och innovation
- Starka externa nätverk

BALANSERAD PROJEKTPORTFÖLJ

För att förbli marknadsledare inom höghållfasta stål måste SSAB upprätthålla ett långsiktigt perspektiv för forskning och utveckling. SSAB strävar efter att tilldela 10 % av forsknings- och utvecklingsanslagen för långsiktiga projekt, alltså sådana som pågår i cirka fem till tio år.

Utvecklingsprojekten inleds med utgångspunkt från kunderna, förändringar i världen eller marknadsanalys eller utvecklas kring grundläggande behov som avser stålets centrala egenskaper. SSAB strävar efter att uppnå en god balans mellan dessa kategorier.

EFTERMARKNADSVERKSAMHET

Eftermarknaden har alltid utgjort en viktig del av SSABs verksamhet. Mycket av SSABs kunnande kommer från erfarenheter

SSABs samarbete med kunder



inom reservdels-, reparations- och underhållsverksamheten, där nya idéer föds och många nya produkter utvecklas.

Hardox Wearparts:

- Ett internationellt nätverk för kunder som tillverkar komponenter av Hardox slitstål
- Erfarenhet och data från nätverket används för att vidareutveckla utbudet, inklusive utveckling av lösningar för kundernas eftermarknadsbehov

Hardox Wearparts är en helhetsleverantör för slitstål – nätverket betjänar kunder inom eftermarknad och inom branscher som gruvdrift, stenbrott och återvinning. För att betjäna kunder från gruvdrift till

återvinning eller stenbrott, har SSABs slitstålportfölj utvidgats för att innefatta tungt gjutgods och ytbeläggningar i kromkarbid. Som en del av vårt erbjudande kan vi till och med mäta och identifiera slitningar på befintlig utrustning, analysera användningsförhållanden och behov samt beräkna fördelarna med användning av nya och förbättrade verktyg, till exempel 3D-skanning eller beräkningsverktyget Wear Calc.

Tillsammans med över 180 företag som ingår i nätverket Hardox Wearparts, fortsätter SSAB att växa och utveckla verksamheten över hela världen.

MILJÖMÄSSIGA FÖRDELAR MED SPECIALSTÅL

SSAB erbjuder kunderna ett brett urval av höghållfasta och slitstarka stål som möjliggör en mer effektiv energi- och materialanvändning samt ger styrka och hållbarhet för de tillämpningar där de används. Lättare fordon innebär även högre lastkapacitet och lägre bränsleförbrukning.

30 %

lättare släp med
SSABs höghållfasta stål
jämfört med användning
av traditionella stål-
kvaliteter

SSAB Special Steels

OPTIMERAD VIKT OCH BRÄNSLEFÖRBRUKNING INOM TRANSPORTSEGMENTET

De miljömässiga och ekonomiska fördelarna med att använda höghållfasta stål är betydande för aktiva konstruktioner såsom släp, lastbilar, materialhanterings- och lyftutrustning samt entreprenadmaskiner. För dessa tillämpningar kan fordonens vikt minskas genom användning av SSABs höghållfasta stål som möjliggör användning av tunnare plåttjocklek och ny konstruktionsdesign. Ny design kan även minska produktionskostnaderna, till exempel genom mindre svetsning. Lägre fordonsvikt innebär högre nyttolastkapacitet, lägre bränsleförbrukning och minskade utsläpp. Man kan exempelvis minska vikten på släp som tillverkas av SSABs höghållfasta stål med upp till 30 % jämfört med användning av traditionella stål-kvaliteter. I tillämpningar som

lyftutrustning, där det krävs hög bärförmåga, möjliggör användningen av höghållfasta stål starkare konstruktionslösningar. Samtidigt minskas konstruktionens materialtjocklek, vilket leder till minskad materialvikt som kan leda till lägre bränsleförbrukning och minskade utsläpp.

Fordonstillverkarna efterlyser även lätta, hållbara material med bra miljöegenskaper och som framställts med hög resurseffektivitet. SSABs kallvalsade avancerade höghållfasta stål gör det möjligt att utveckla säkrare och lättare fordon med lägre utsläppsnivåer. Våra avancerade höghållfasta stål har utvecklats särskilt för säkerhetstillämpningar i bilar, där kraven är höga vad gäller låg vikt och hög energiuptagningsförmåga.

ÖKAD LIVSLÄNGD FÖR MASKINER OCH UTRUSTNING

SSABs slitstål är seghärdade (Q&T) stål som används för olika maskiner och utrustningar inom segmenten gruvsdrift, stenbrott, återvinning och vägbyggnad. Alla dessa tillämpningar förutsätter att stålet är hårt och starkt, vilket är utmärkande för seghärdade stål. Användning av seghärdat stål i skopor, krossar, schaktblad, kvarnar och tippvagnar ger extra slitstyrka, vilket i sin tur förbättrar maskinernas prestanda

och förlänger deras livslängd. Dessutom medför lättare maskiner kostnadsmässiga fördelar för slutanvändarna och minskar miljöpåverkan under maskinernas livstid.

LÄGRE ENERGIANVÄNDNING OCH FÖRBÄTTRAD MILJÖPRESTANDA GENOM YTBELÄGGNINGAR

SSAB utvecklar nya, effektiva ytbeläggningar som minskar energianvändningen och underhållskostnaderna, förbättrar ytans hållbarhet och förlänger byggnaders livslängd. Det finns flera olika beläggningar som bidrar till en mer miljövänlig och hållbar konstruktion. Termiska beläggningar reflekterar solinstrålning när de används på byggnadens utsida och värmeinstrålning vid användning på byggnadens insida, vilket ger minskad energianvändning för uppvärmning och kylning. Vissa beläggningar är delvis baserade på vegetabilisk olja i stället för fossil olja – en teknik som SSAB har patent på och som är unik på marknaden. Resultatet är en förbättrad ytbelagd stålprodukt med längre livslängd och mindre miljöpåverkan.

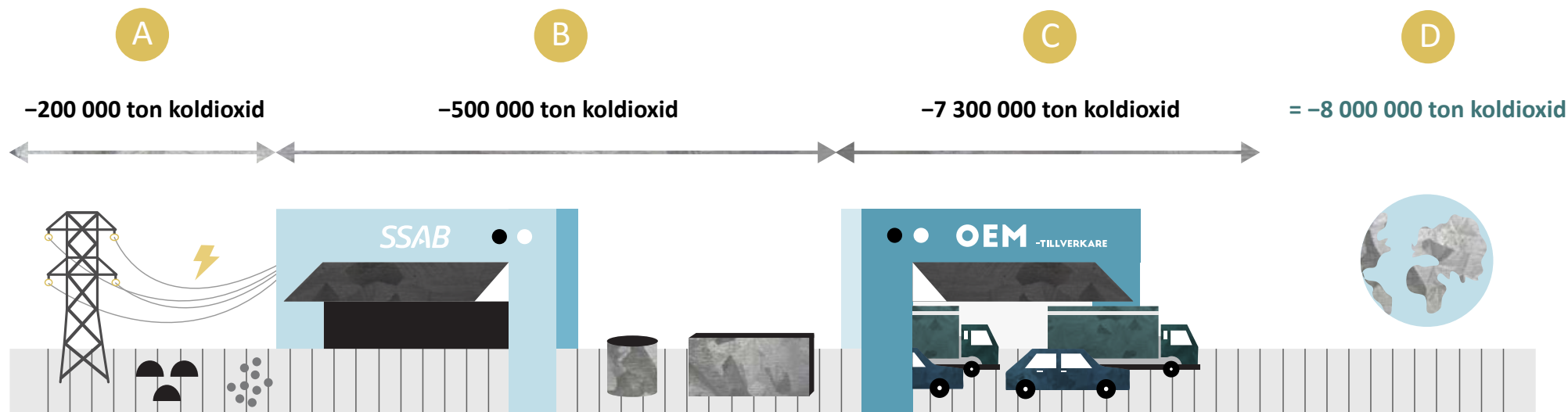
EXEMPEL:

Minskade koldioxidutsläpp vid uppgradering till höghållfasta stål

Illustrationen visar ett hypotetiskt fall där 1 miljon ton höghållfasta stål ersätter 1,3 miljoner ton standardstål som används i fordon.

Vid uppgradering till höghållfasta stål kommer konstruktionen att behålla sin prestanda trots att mindre stål används. Detta leder till viktbesparingar i stålkonstruktionen, vilket i sin tur innebär att mindre stål behöver produceras samt att färre resurser behöver användas. I användarfasen kan de höghållfasta stål som använts i fordonen ge miljöfördelar eftersom de minskar fordonens vikt, minskar bränsleförbrukningen och därmed leder till minskade koldioxidutsläpp. Omkring 90 % av den minskade miljöpåverkan kan hänföras till användarfasen för lättare fordon, genom minskad bränsleförbrukning. I ett livscykelperspektiv visar detta exempel att stora besparingar kan uppnås genom att använda höghållfasta stål.

- A.** När 300 000 ton mindre stål behöver produceras kommer koldioxidutsläppen från leverantörer uppströms att minska med 200 000 ton, eftersom det krävs mindre energi och råvaror.
- B.** Minskningen av 300 000 ton producerat stål resulterar i en minskning på 500 000 ton direkta koldioxidutsläpp från stålproduktion.
- C.** Uppgradering till höghållfasta stål i fordon leder till 7,3 miljoner ton lägre koldioxidutsläpp i användarfasen.
- D.** Den totala koldioxidminskningen i detta hypotetiska fall blir cirka 8 miljoner ton.



Källa: Jernkontoret, miljöforskningsprogrammet "Stålkretsloppet", beräkningarna baseras på den genomsnittliga livslängden i den europeiska fordonsflottan.

KUNDEXEMPEL:

Slitstarka knivar från Fácil System

Det brasilianska företaget Fácil System har utvecklat en fragmenteringsmaskin för användning av sockerrörshalm som biomassa i varmvattenberedare i kraftvärmeverk. Maskinmotorn, som fragmenterar sockerrörshalmen, består av en uppsättning av fragmenteringsknivar monterade med skruvförband i spiralform på axlarnas utrustningsstöd.

Knivarna är tillverkade i Hardox 600-stål och maskinens utloppsgaller, som bestämmer stråpartikelstorleken, är tillverkade av Hardox 450. Det innovativa utnyttjandet av slitstarkt stål förlänger knivarnas livslängd, minskar underhållskostnaderna samt ger 30–40 % högre energieffektivitet.

– Vi är baserade i sockerplantageregionen Araraquara, och jag såg att det fanns goda möjligheter att ta vara på sockerrörshalmen som brukade kastas ute på fälten, säger Laércio Ribeiro, VD för Fácil System. – Sockerrörshalmen används nu som pannbränsle för att producera

el. Användningen av slitstarkt stål har förlängt komponenternas hållbarhet avsevärt: Vi kan nu använda samma maskin för att fragmentera sockerrör i 15 dagar istället för två.

I Brasilien används sockerrörshalm vanligtvis som en miljövänlig och återvinningsbar energikälla, i stor utsträckning för att producera bilbränsle. Sockerrörshalm har också blivit ett råmaterial med en stor potential för nya biobränslen, kända som andra generationens etanol eller E2G.

Fácil System var en av fyra finalister i Swedish Steel Prize 2015.



KUNDEXEMPEL:

Nytt system för järnvägstransport från Milotek

Futran-systemet har utvecklats av det sydafrikanska företaget Milotek Pty Ltd och är ett nytt miljövänligt hängande transportsystem som ger ett kostnadseffektivt och flexibelt alternativ till traditionella järnvägs-, lastbils-, transportbands- och även underjordiska gruvåkerisystem.

Futran-systemet använder de höghållfasta stålen Strenx 700 och Hardox 450 i komponenter som spåret, den ovanliggande konstruktionens pelarben, upphängningssystemet, upphängningsfästen, samt i containrar som används för järnmalmstransporter. Futran-systemet visar också många av fördelarna med höghållfast stål: en låg totalvikt, hög lastkapacitet, hög slitstyrka samt god bockbarhet, svetsbarhet och bearbetbarhet.

– Höga transportkostnader var den främsta orsaken till att vi började leta efter nya alternativ. Vårt system är upphängt i luften. Tåg och vagnar hänger från en upphöjd räls som stöds av vertikala stolpar. Det har få rörliga delar och modulariserade komponenter

med en förenklad design och minimerade underhållskostnader. Det är enklare att installera än de flesta transportsystem som finns idag. Vi såg möjligheterna som höghållfast stål kan erbjuda redan från start. Till exempel kan kostnaden för det upphängda transportsystemet reduceras med 85 %. I framtiden vill vi använda Futran-systemet även för persontransporter, säger Andries Louw, Miloteks ägare och VD.

Två prototyper har byggts hittills, men många företag har visat intresse och de första projekten har redan påbörjats. Ett av dessa gäller en kolgruva i Moçambique.

Milotek var en av fyra finalister i Swedish Steel Prize 2015.



KUNDEXEMPEL:

Nya generationens skogsskördare från finska Ponsse

I årtionden har skogsavverkningsmaskiner sett ganska lika ut. De har en traditionell design som fokuserar på funktion och inte på drift. Det finska företaget Ponsse Plc gav sina produktutformare fria händer att skapa den nya generationens skogsskördare. Resultatet blev Ponsse Scorpion som är byggd kring föraren, med fokus på ergonomi och på att tillhandahålla både prestanda och bekvämlighet.

Ponsse Scorpion har en symmetrisk kranarm där föraren sitter i mitten av alla rörelser. Den erbjuder bättre sikt för föraren och möjlighet att arbeta bekvämt och effektivt. Genom att använda Strenx 700 MC Plus höghållfast stål i kranarmarna, Strenx 700 i chassit och Hardox 450 i kaparen har Scorpion en lägre totalvikt, vilket gör maskinen lättare att manövrera i ojämn terräng.

Den lägre vikten gjorde det möjligt att lägga till fler lager, vilket gör att Scorpion har en unik stabilitet. Dessutom har bränsleförbrukningen sänkts och bomrörelserna blivit snabbare.

– En av våra kunder ville ha en roterande förarkabin, säger FoU-chefen Juha Inberg. Vi tog fram 3D-layouter och beslutade att

den nya maskinen skulle ha mycket mer än enbart en roterande hytt. Den största fördelen med den nya Ponsse Scorpion är att den förbättrar ergonomin avsevärt, vilket även ökar produktionen, förklarar Inberg.

Ponsses Scorpion har producerats sedan 2014 och det finns för närvarande över 200 maskiner på marknaden i cirka 30 länder. Ponsse har patenterat kran- och kupékonstruktionen, trippelramskonstruktionen, ramstabiliseringssystemet och kupéns nivelleringsystem. Alla Scorpion-skördare tillverkas på Ponsses produktionsanläggning i Finland.

Ponsse vann Swedish Steel Prize 2015.



KUNDEXEMPEL:

Terex Cranes innovativa Boom Booster Kit

Terex Cranes Germany ville skapa ett nytt bomsystem som skulle kunna monteras fast på redan befintliga kranmodeller. Detta skulle eliminera behovet av att köpa en helt ny, större kran när projektkraven blir för stora.

Boom Booster Kit har en mycket innovativ design och liknar inte något annat bomsystem som finns på marknaden idag. Dessutom ökas kranens lastkapacitet med över 90 %. Bomsystemet kräver ingen ytterligare förstärkning av kranbasen och är enkelt att montera. Att montera ett system tar ungefär två dagar. Systemet är också enkelt att transportera.

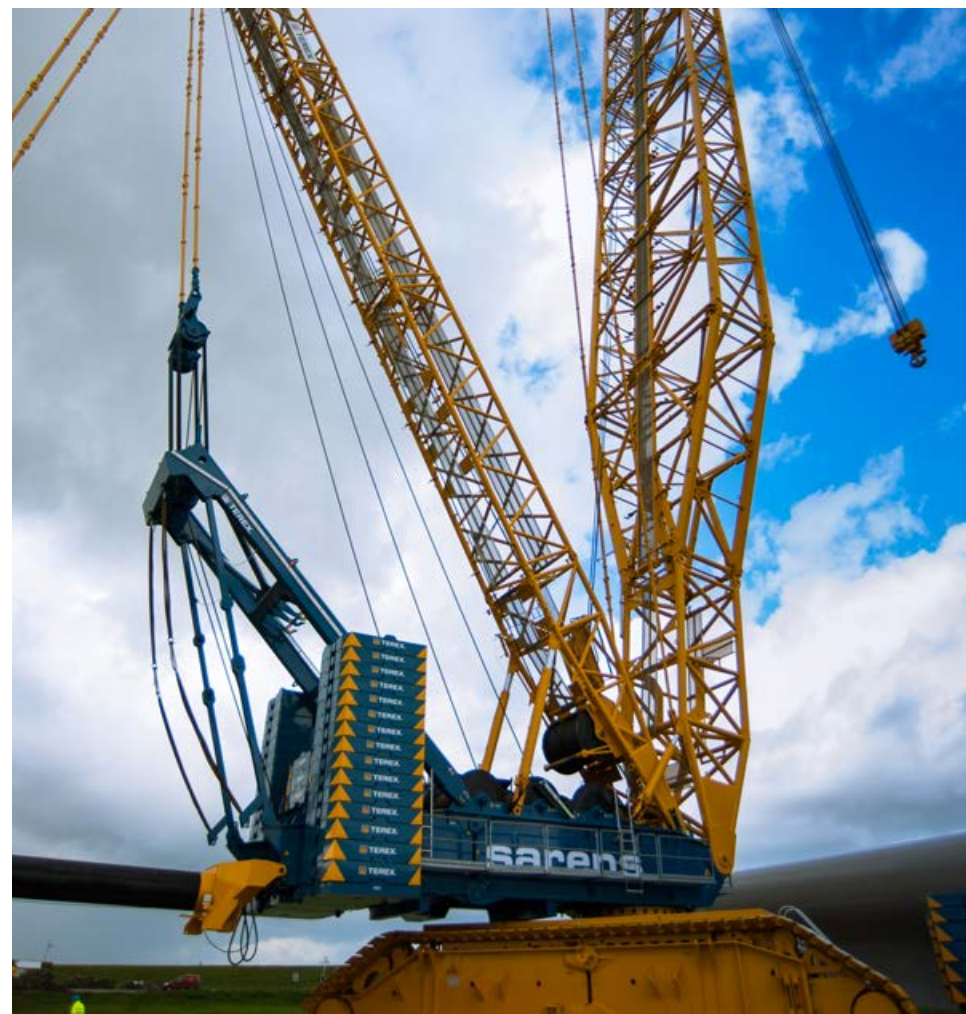
Boom Booster använder olika typer av höghållfast stål för komponenter som balkförband, rörelement och skruvförband, bland annat Strenx 700MC, 770QL och 960QL, Strenx 700-profiler och SSAB Domex 460NL.

– Tänk på det som ett kretskort som uppgraderar en bil och som omedelbart ökar dess prestanda, förklarar Harald Riedinger, teknik- och innovationschef på Terex Cranes Group.

– Terex Boom Booster är en påmonterbar bomstruktur som vid användning nästan fördubblar effektiviteten för vår kranmodell CC 8800-1 vid höga och långa bomkonfigurationer.

Tack vare pinnbultsstrukturen kan Boom Booster tas isär helt eller delvis, beroende på vilka specifika transportregler som tillämpas. Den passar i öppna, 12-meters standardcontainrar. Detta leder till en förbättrad hantering och enklare transport med bättre utnyttjande av standardiserade transportmedel och ett minskat behov av lastbilar, vilket i sin tur leder till minskad bränsleförbrukning.

Terex Cranes Germany var en av fyra finalister i Swedish Steel Prize 2015.



ENERGISNÅLA KONSTRUKTIONSLÖSNINGAR

Ruukki Construction utvecklar kontinuerligt produkter och lösningar för byggnader som optimerar energiförbrukningen under såväl byggnadens livstid som under uppförandet. Trots ett utmanande ekonomiskt klimat är våra kunder intresserade av låg energiförbrukning och hållbara värderingar.

MER HÅLLBARA BYGGNADER

Energisnåla lösningar, produkter med låg materialåtgång och kontinuerlig innovation är de viktigaste initiativen i Ruukki Constructions hållbarhetsstrategi.

Ruukkis Energy-panel har funnits på marknaden i några års tid och är väletablerad i Ruukkis produktportfölj. Användningen av Ruukki Energy-panelerna med deras goda egenskaper avseende isolering och lufttätethet kan minska den årliga energiförbrukningen med 20 % jämfört med traditionella paneler eller fasadlösningar.

Ruukki Life-panelerna använder återvunnet material och minskar därmed deras påverkan på den globala uppvärmningen med hela 20 %. Det har varit stor efterfrågan på Life-panelerna, i synnerhet i Norden. Idag utgör Life-panelerna en betydande andel av de paneler som tillverkas i Norden.

Ruukki Constructions solenergilösningar för tak och fasader gör det möjligt att använda solenergi för uppvärmning av hushållsvatten och boendetrymmen såväl som för elproduktion. Produktfamiljen Solar lanserades år 2014. Intresset för dessa nya lösningar har ökat långsamt men stadigt. I syfte att göra det lättare för kunden att köpa dessa system finns även produktpaket för Solar-lösningar tillgängliga.

ERBJUDA KUNDER VÄRDE I HÅLLBAR KONSTRUKTION

Under de senaste åren har Ruukki Construction utvecklat sitt hållbara kundvärdeerbjudande så att det inte bara omfattar produkter, utan även affärskoncept som tillgängliggör mervärden för slutanvändare. Ruukki Construction medverkade i ett projekt för att bygga en lokal med nära noll energiförbrukning i Tavastehus yrkeshögskola HAMK i Finland. Uppförandet av denna lokal slutfördes 2015. Det pilotaffärskoncept som utvecklades för

projektet säkerställer lönsamma investeringar för de som äger energisnåla byggnader.

Byggnadsprojektet lyckades hålla ytterligare investeringar på mycket låg nivå. En analys av byggnadslösningen visar på en uppskattad energiförbrukning som är upp till 20 % lägre än den ytterst energieffektiva lösning som användes i investeringskalkylen.

De följande stegen kommer att bestå av att verifiera energibesparingarna under pilotprojektets första år och tillämpa affärsmodellen på andra kundprojekt.

Den färdiga byggnaden visar upp flera av Ruukki Constructions innovativa energi-lösningar: Energy-paneler, solenergilösningar, energipålar och moderna sätt att producera energi för att uppfylla lokalens energikrav.

20 %

lägre energiförbrukning
årligen genom att
använda Ruukki
Constructions energi-
paneler istället för
traditionella paneler

Ruukki Construction

FÖRETAGSIDENTITET OCH VARUMÄRKEN

SSABs renommé och styrkan i SSABs varumärken hör till företagets mest värdefulla tillgångar. Alla företagets varumärken har samma modervarumärke: SSAB.

SSAB står för hållbarhet och prestanda. Vi samarbetar med våra kunder för att ta fram nya och bättre lösningar i hela värdekedjan. Vårt yttersta mål är att förbättra prestandan och minska de miljömässiga avtrycken i våra kunders produkter och processer.

SSAB har ett flertal varumärken och kanaler, med ett heltäckande erbjudande inom höghållfasta stål, från högspecialiserade produkter under eget varumärke till kommersiella kvaliteter. Sammanslagningen med Ruukki har utvidgat SSABs produktportfölj och möjliggjort utvecklingen av en flerkanalstrategi inom höghållfasta stål.

PRODUKTVARUMÄRKEN

SSAB har ett starkt fokus på slutanvändaren och en varumärkesstrategi som innebär att kunderna kan dra fördel av starka varumärken.

SSAB har två av marknadens mest välkända varumärken: **Hardox** och **Strenx**, båda med en unik, global position på marknaden.

- Hardox är ett globalt ledande varumärke inom slitstål, designat för maximal nyttolast och längre brukstid
- Strenx är ett varumärke som omfattar konstruktionsstål, designade för hållbara och lätta lösningar

Hardox in My Body:

Om denna logotyp finns på produkten verifierar det att produkten har tillverkats med Hardox-slitstål och inte någon imitation med sämre kvalitet.

My Inner Strenx:

My Inner Strenx är en kvalitetscertifiering för applikationer som använder Strenx-stål.

SSAB säljer också slitstål till distributörer genom varumärket **Raex**.

I SSABs varumärkesportfölj ingår också: **Docol**, **Toolox**, **Armox** och **GreenCoat**.

Dessutom finns det fem produktgrupper där SSAB namnet ingår:

- SSAB Domex
- SSAB Form
- SSAB Weathering
- SSAB Boron
- SSAB Laser Plus

Mer information om produktvarumärkena finns på www.ssab.com

SSABs två dotterbolag har sina egna företagsvarumärken:

- **Tibnor** är Nordens ledande distributör av stål och metaller
- **Ruukki Construction** har behållit varumärket Ruukki och dess logotyp efter sammanslagningen mellan SSAB och det finska företaget Rautaruukki år 2014. Rautaruukki använde Ruukki som marknadsföringsnamn



STRUKTUR FÖR VARUMÄRKESHANTERING

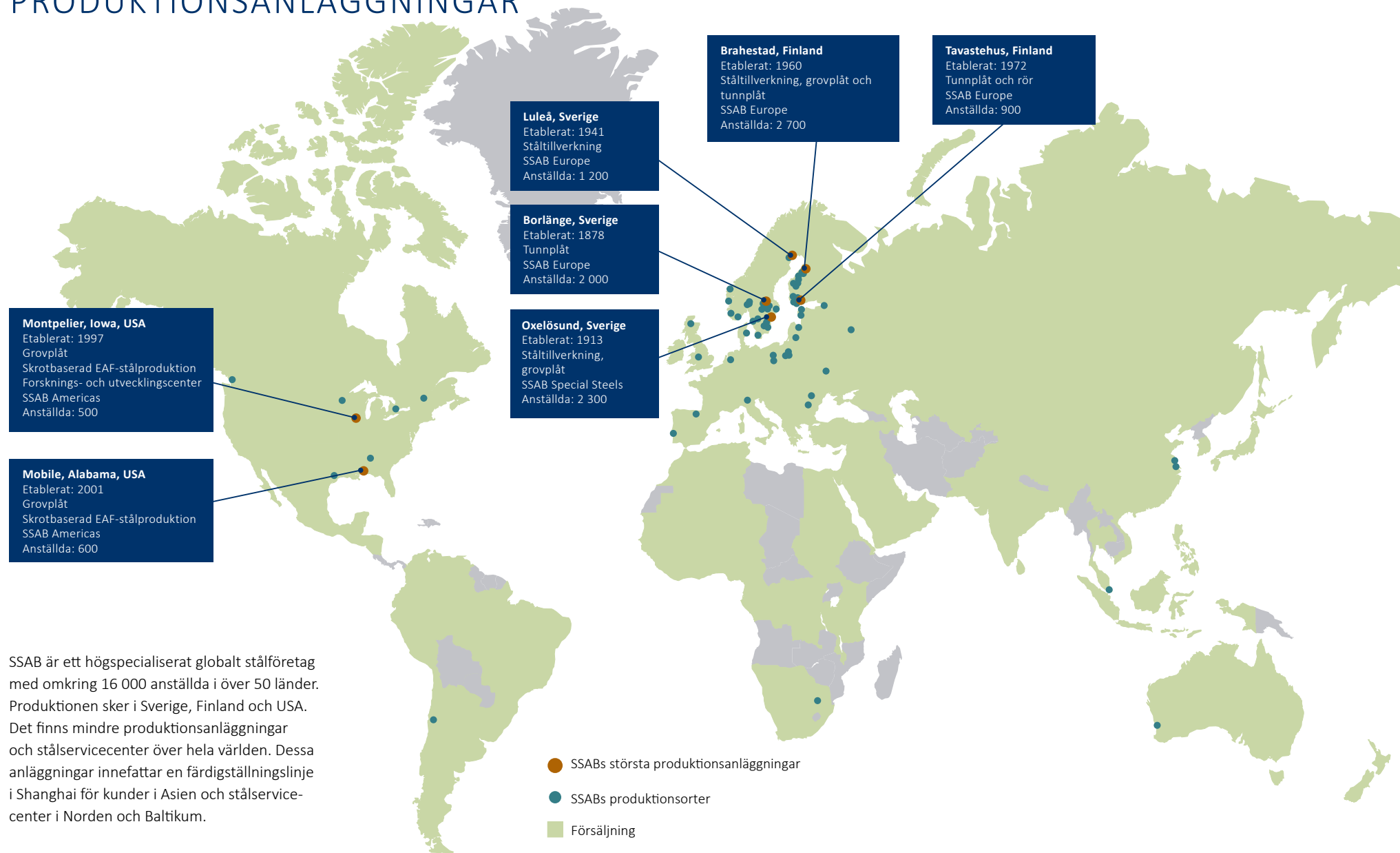
VARUMÄRKETS ROLL	LOGOTYP	FRÄMSTA MÅLGRUPPERNA
SSABs varumärke		Den främsta målgruppen för SSAB utgörs av kunderna (distributörer, tillverkare, OEM-företag) och kapitalinvesteringarna samt av nuvarande och framtida medarbetare.
Välkända varumärken: Globala varumärken med unik ställning på marknaden	  Titta på videon Titta på videon	Kunder (tillverkare, OEM-företag), slutanvändare
Inriktade varumärken	    Titta på videon Titta på videon Titta på videon Titta på videon	Kunder (tillverkare, OEM-företag, distributörer), slutanvändare
SSAB-varumärkta produkter	SSAB Domex SSAB Laser®Plus SSAB Form SSAB Weathering SSAB Boron	Kunder (distributörer, tillverkare, OEM-företag)

HÅLLBAR VERKSAMHET



SSABs fokus på operationell effektivitet säkerställer att företaget arbetar på ett så hållbart sätt som möjligt. SSAB arbetar med kontinuerliga förbättringar i syfte att minimera utsläpp genom att öka material- och energieffektivitet samtidigt som SSAB erbjuder medarbetarna en trygg och säker arbetsplats med möjligheter till individuell och professionell utveckling.

PRODUKTIONSANLÄGGNINGAR



HÅLLBAR OCH EFFEKTIV PRODUKTION

SSAB har ett kostnadseffektivt och flexibelt produktionssystem med produktionsanläggningar i Sverige, Finland och USA som tillsammans har en årlig produktionskapacitet på 8,8 miljoner ton stål. I syfte att överträffa konkurrenterna och uppnå ledande lönsamhet i branschen under de kommande åren, ska SSAB både minska de fasta kostnaderna och öka den strukturella flexibiliteten i produktionssystemet. SSAB har även åtagit sig att kontinuerligt verka för att minimera negativ miljöpåverkan från verksamheten.

FLEXIBILITET OCH FÖRBÄTTRAD KOSTNADSEFFEKTIVITET INOM DET NORDISKA PRODUKTIONSSYSTEMET

Sammanslagningen av SSAB och Rautaruukki skapade ett mer konkurrenskraftigt och flexibelt produktionssystem för stål i Norden. SSAB har fem masugnar – en i Luleå, två i Brahestad och två i Oxelösund, vilket ger en total kapacitet på cirka 6,4 miljoner ton. Efter sammanslagningen kan SSAB driva tre, fyra eller fem masugnar, beroende på marknadens efterfrågan vid varje given tidpunkt.

SSABs masugn i Luleå renoverades och moderniserades helt under 2015. Masugnarna i Brahestad i Finland moderniserades år 2011 och

i Oxelösund skedde moderniseringen år 2010. Ett injektionssystem för pulveriserat kol har ersatt ett tidigare system för injektion av tung eldningsolja i masugnarna i Brahestad. Detta kommer att medföra en mer kostnadseffektiv stålproduktion och lägre kostnader för råvaror, vilket minskar de årliga kostnaderna med ca 200 Mkr under 2016 och framåt. En ny varmapparat för Oxelösunds största masugn har även ökat produktionseffektiviteten från och med 2015.

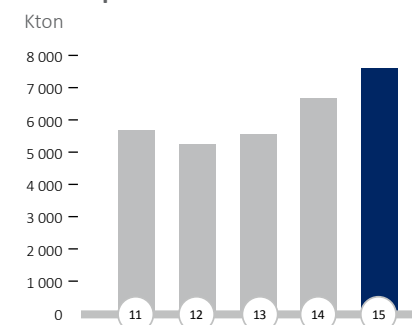
SSAB satsar på att uppnå synergier på 1,8 miljarder kronor fram till mitten av 2016. Den största delen av dessa synergier skapas genom en mer flexibel produktionsstruktur, strukturförändringar, produktionseffektivitet

och optimering av råvaror. SSAB strävar efter att ha bäst basservice, det vill säga ha de kortaste ledtiderna och den högsta leveranssäkerheten. Sedan sammanslagningen har ett omfattande arbete genomförts för att öka produktionseffektiviteten, förbättra leveranssäkerheten till kunderna och minska komplexiteten i produktionssystemet.

Sammanslagningen med Rautaruukki har medfört en möjlighet att specialisera produktionen och fördjupa kunskapen om specifika kvalitéer på respektive produktionsort och samtligt behålla och utveckla ett brett produktutbud. Detta kommer att leda till förbättrad produktkvalitet och optimering av stålverkens kapacitet. Exempel på detta är förflyttningen av produktionen av metallbelagda produkter från Borlänge till Tavastehus samt konsolideringen av produktionen av färgbelagda produkter från fyra linjer till tre.

En annan del av produktionseffektiviteten är att harmonisera och standardisera arbetsmetoderna. I den nya organisationen kan flera produktionssystem erbjuda samma stålqualität, vilket innebär att SSAB kan flytta produktion mellan olika enheter, beroende på marknadens efterfrågan och var kunden befinner sig.

Råstålsproduktion



Processerna och den interna produktiviteten utvecklas kontinuerligt genom utbildning och tillämpning av SSABs ledningsfilosofi som är baserad på "lean-principer" och kallas SSAB One.

FORTSATT FOKUS PÅ ATT BIBEHÅLLA EN LEDANDE KOSTNADSPPOSITION I NORDAMERIKA

SSAB har fortsatt strategin att bibehålla den ledande kostnadspositionen i Nordamerika.

SSAB driver två moderna stålverk i USA, vilka har en årlig produktionskapacitet på 2,4 miljoner ton. Stålverken är belägna i Alabama och Iowa och elektriska ljusbågsugnar används för stålproduktionen.

Nästan 100 % av de råvaror som används under processen utgörs av metallskrot.

Stålverken är strategiskt belägna i de södra och centrala delarna av USA och täcker därigenom Nordamerikas industriella kärna, med tillgång till det strategiskt viktiga södra hamnsystemet, vilket ger logistiska fördelar. SSAB Americas har även tre anläggningar för formatklippt plåt (cut-to-length, CTL) i Houston i Texas, St. Paul i Minnesota och Toronto i Kanada. CTL-anläggningarna har flexibilitet att behandla internt producerat stål såväl som stål från externa leverantörer. Tillsammans ger de fem anläggningarna inom SSAB Americas ett flexibelt nätverk med anläggningar som producerar, behandlar och levererar stål på ett effektivt sätt till kunder i hela Nordamerika och som anpassar sig till marknadsförhållandena snabbare än någon av konkurrenterna.

SSAB Alabama har en av världens mest avancerade härdningslinjer (Q&T), med kapacitet att härda 300 000 ton grovplåt per år, medan SSAB Iowa har ett av världens mest avancerade forsknings- och utvecklingscentrum. Dessa anläggningar möjliggör intern utveckling av teknik, kontinuerliga förbättringar och ett avancerat produkterbudande såväl som ledande service för kunderna.

SSAB Amerikas har utvecklat en tydlig strategi för att optimera användningen av råvaror och energi och därigenom minimera kostnaderna.

MINSKAD MILJÖPÅVERKAN FRÅN STÅLPRODUKTIONEN

SSABs största miljöpåverkan uppstår vid de större produktionsenheterna; Luleå, Borlänge, Oxelösund, Brahestad, Tavastehus, Mobile och Montpelier.

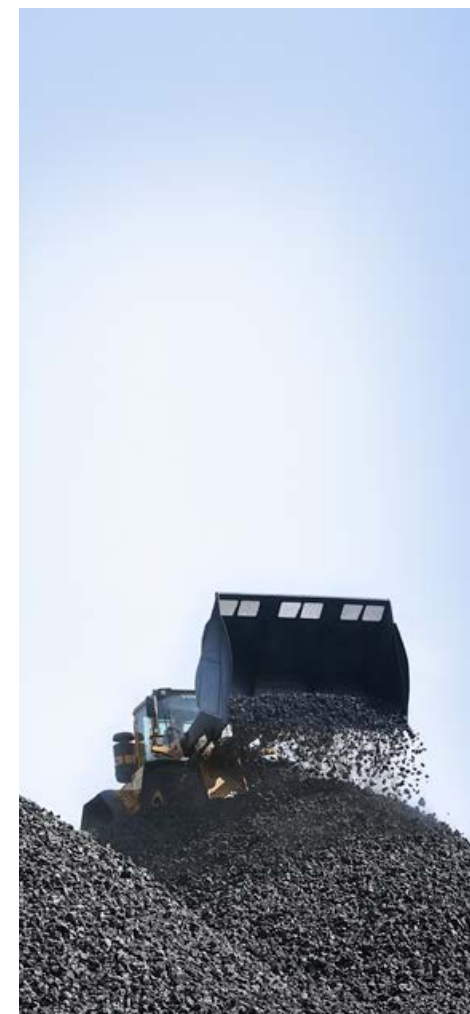
Produktionen av stål från järnmalm förbrukar mycket kol och de råvaror som används vid produktionen (t.ex. koks och kol) är de huvudsakliga källorna till koldioxidutsläpp. Energianvändningen bidrar också till utsläpp av koldioxid. Ståltillverkningsprocessen har kontinuerligt moderniserats och förbättrats så att den har blivit ytterst effektiv. Därför är SSABs masugnar i Europa några av de mest effektiva i världen med avseende på minimering av utsläpp. Det finns flera orsaker till detta – användning av högvärdiga råvaror i form av järnmalmspellets, koks av hög kvalitet och effektiva, kontinuerliga processer för driften av masugnarna. Ett stort antal användbara restprodukter såsom värme, gas, slagg och stoft återvinns för att minimera användningen av inköpt energi och uppkomsten av avfall.

Genom att använda återvunnet stål- och metallskrot i stålproduktionen sparar vi

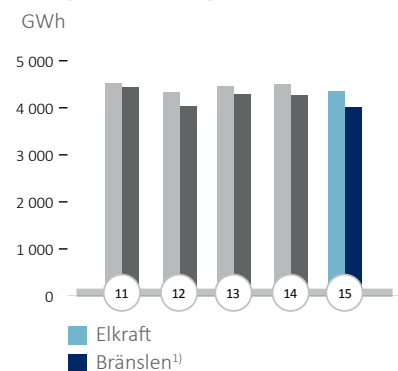
naturresurser och ökar materialeffektiviteten, vilket leder till lägre koldioxidutsläpp. Vid den skrotbaserade produktionen i USA ligger koldioxidutsläppen betydligt lägre än det som genereras i samband med malmsbaserad ståltillverkning. SSAB använder ungefär 20 % metallskrot för ståltillverkningen i Norden och nästan 100 % i USA.

Den kontinuerliga utvecklingen av miljöförbättringar säkras genom övervakning av vår prestanda i jämförelse med miljöledningssystemet och våra miljömål. SSABs miljöarbete utgår från koncernens miljöpolicy och de internationella standarderna ISO 14001 och ISO 50001 för miljö- och energiledningssystem. Samtliga SSABs produktionsanläggningar har tredjepartscertifiering enligt ISO 14001.

Branschomfattande samarbeten är viktiga för att identifiera nya tekniska lösningar som kan minska miljöpåverkan från ståltillverkningen. SSAB deltar i olika nationella och internationella projekt tillsammans med forskningsinstitut och branschorganisationer för fortsatt forskning och identifiering av ny teknik.

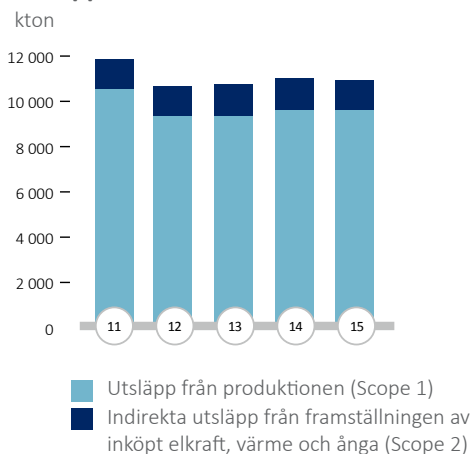


Energianvändning



¹⁾ Inkluderar naturgas (NG), gasol (LPG), olja och biogas. Kol och koks är exkluderat

Utsläpp av koldioxid



MATERIAL- OCH ENERGIEFFEKTIVITET I PRODUKTIONEN

Utsläppen från stålproduktionen är begränsade men kan minskas ytterligare genom att kontinuerligt minska material- och energianvändningen i processerna. Lägre materialförbrukning innebär att man får ut mer från mindre material, vilket leder till förbättrad effektivitet i användningen av naturresurser. Järn- och stålproduktion ger upphov till en rad olika restprodukter. Återanvändning av material i ståltillverkningen minskar behovet av nya råvaror, vilket ger minskade koldioxidutsläpp och mindre avfall. Material som inte kan återanvändas internt kan vidareförädlas till biprodukter och säljas externt, vilket ger intäkter samtidigt som koldioxidutsläppen minskar då det ersätter naturresurser i andra branscher.

SSABs produktionsprocesser är energiintensiva. Systematiskt arbete kring energianvändningen och energiåtervinningen i alla anläggningar, såväl som elproduktion från processgaser i vissa stålverk, säkerställer hög energieffektivitet och begränsar utsläppen. Processgaser som masugns gas, koksverksgas och konvertergas genereras under järn- och ståltillverkningen. Ånga och varmvatten produceras också. Dessa energiflöden återvinns för att generera el och värme, vilket sparar ytterligare fossila bränsleresurser. De energirika gaser som inte

kan användas i stålproduktionen används i lokala kraftverk, vilket förser SSAB med ca 43 (40) % av den el som krävs för stålproduktionen i Sverige och Finland. Värme genereras i konvertrar där järn omvandlas till stål. Sedan 1980-talet har återvunnen värme använts för att producera fjärrvärme i Luleå, Brahestad och Oxelösund. Den återvunna värmen står för ca 90 % av det lokala fjärrvärmebehovet.

GRI-rapport, miljöpåverkan

2015 I KORTHET

- Efter moderniseringen av masugnen i Luleå uppnår SSAB bättre flexibilitet inom råstålsproduktionen i Norden – en av de viktigaste orsakerna till förvärvet av Rautaruukki
- Investeringen i injektionssystemet för pulveriserat kol i Brahestad kommer att leda till årliga besparingar på ca 200 Mkr från och med 2016
- SSAB ska uppnå synergier på 1,8 Mdkr fram till mitten av 2016. Den största delen av dessa kommer att skapas genom en mer flexibel produktionsstruktur, strukturförändringar, produktionseffektivitet och optimering av råvaror. Under 2015 uppnåddes 625 Mkr i synergier
- Råstålsproduktionen uppgick till 7 597 (8 071) kton
- Den totala energianvändningen var 8 384 (8 792) GWh. Användningen av köpt energi låg på 7 270 (7 759) GWh
- 1 114 (1 033) GWh el producerades från återvunnen energi
- Direkta koldioxidutsläpp uppgick till 9 606 (9 608) tusen ton
- Moderniseringen av masugnen i Luleå är gynnsam för miljön tack vare lägre utsläpp av stoft, mindre buller och en bättre arbetsmiljö
- I Luleå ersattes koksverkets gamla kyltorn, vilket innebär 50 % lägre utsläpp av stoft

HÖGPRESTERANDE ORGANISATION

En högpresterande organisation är ett viktigt element i SSABs strategi och en väsentlig möjliggörande faktor för att företaget ska kunna uppnå sina ambitiösa strategiska mål.

En högpresterande organisation ger en struktur för att anpassa handlingar och beteenden till den strategiska riktningen. För att vara en högpresterande organisation är det viktigt att kunna matcha den kunskap som verksamheten kräver med medarbetarnas kompetens och utvecklingsplaner.

Det finns tre huvudsakliga prioriteringar som syftar till att skapa en högpresterande organisation:

- Att vara världens säkraste stål företag
- Utnyttja SSAB One som ledningsfilosofi
- Stärka prestationskulturen och medarbetarengagemanget

UTNYTTJA SSAB ONE SOM LEDNINGSFILOSOFI

SSAB One – delad ledningsfilosofi

SSAB One är vår gemensamma ledningsfilosofi. Den omfattar SSABs vision, värderingar och principer som tillsammans stakar ut riktningen och en strategisk ram för företaget. Att vi använder ordet "ledning" innebär inte att

filosofin endast avser cheferna, utan att den är relevant för var och en av oss. Vi kan endast lyckas involvera alla i SSABs utvecklingsarbete när alla medarbetare är väl insatta i vår ledningsfilosofi. SSAB One ger oss en gemensam ram och ett språk för företagets olika delar.

SSAB One är en gemensam nämnare för förbättringsstrukturen inom SSAB. Genom att säkerställa att vi förstår SSAB One och att företagets vision är vårt gemensamma syfte, följa våra värderingar samt använda våra principer kommer vi uppnå våra grundläggande mål.

SSAB One har två målsättningar:

- Förbättra våra flöden baserat på efterfrågan från kunder
- Involvera alla medarbetare i kontinuerliga förbättringar

Principer:

- Normalläge: Vi kan bara bli bättre om vi har definierat och visualiserat det normala



tillståndet. Detta gör det lättare för alla att se hur säkerhet, kvalitet och effektivitet återspeglar vårt sätt att arbeta. Det är lätt att se avvikelser och åtgärda dem omedelbart

- Rätt från mig: Var och en av oss ser till att vi gör saker rätt redan från början. Vi förhindrar att eventuella fel går vidare i produktionsflödet. Vi

har ett systematiskt sätt att hantera avvikelser och fel och lära oss av dem

- Lära och förbättra: Utveckling är en del av allas dagliga arbete. Chefer coachar sina team
- Kundbehovet styr: Vi förstår kundens behov och fokuserar på att förbättra alla aktiviteter som skapar värde för kunden

STÄRKA PRESTATIONSKULTUREN OCH MEDARBETARENGAGEMANGET

Den globala processen för chefsplanering

En stark tillgång till potentiella chefer är inte bara ett krav för en högpresterande organisation, utan även ett strategiskt val för SSAB. Ledare är av högsta vikt för att uppnå resultat och hantera förändringar. Företaget använder en global process för chefsplanering och årliga utvärderingar för att säkerställa ett fast grepp om och förståelse för vår ledarskapskapacitet.

Genom den globala årliga chefskartläggningen identifierar SSAB interna potentiella ledare och utvecklar deras färdigheter på ett systematiskt sätt. I denna process utvärderas alla chefer på SSAB mot företagets ledarskapskriterier och och successionsplaner upprättas. En av chefskartläggningens viktiga funktioner är att se till att vi har lämpliga interna kandidater för chefsbefattningar.

Resultaten från chefskartläggningen används aktivt under hela året för kompetensutveckling, bemanning och som stöd för organisationsutvecklingen.

Engagemang och prestation mot mål

Det är ett centralt element för SSAB som högpresterande organisation att enskilda

prestationer ligger i linje med företagets strategiska riktning. Tydlighet avseende målen och förväntningarna på prestationer, såväl som feedback, är viktiga möjliggörande faktorer för att kunna hantera förändringar och uppnå resultat på ett effektivt sätt. Vid årliga resultat och planeringssamtal kan alla medarbetare och chefer följa upp resultat, ge ömsesidig feedback, diskutera arbetsmiljön på arbetsplatsen, planera framtida prestationer och personlig utveckling. SSAB ser över och justerar belöningsstrukturer kontinuerligt för att se till att mål och resultatstyrning stöds på ett effektivt sätt. Det är viktigt att vi matchar möjliga kandidater med utvecklingsmöjligheter för att kunna utveckla en högpresterande organisation.

Utnyttja mångfaldens möjligheter

SSAB är ett kunskapsbaserat företag. Våra framgångar är starkt beroende av våra medarbetares kompetens. SSAB har ca 16 000 medarbetare med varierande demografisk bakgrund i fler än 50 länder. Det är väsentligt att vi utnyttjar denna mångfald - en förutsättning för att vi ska kunna möta våra kunders behov. Det är dock inte tillräckligt att vi uppskattar och arbetar för mångfald. SSAB strävar efter en inkluderande attityd, vilket innebär att medarbetarna känner tillhörighet och att de har jämlika möjligheter att bidra och vara framgångsrika.

Traditionellt sett är stålbranschen mansdominerad och SSAB är inget undantag med endast 19 % kvinnliga medarbetare. Vi anser att en förbättrad balans mellan könen bidrar positivt till vår prestationskultur. I syfte att öka antalet kvinnor i den högsta ledningen lanserade SSAB ett mångfaldsmål som syftar till att kvinnor ska inneha 30 % av företagets högsta ledningsbefattningar före slutet av 2019.

Med det långsiktiga målet att öka antalet kvinnliga medarbetare i hela företaget kommer vi att börja med att placera kvinnor på höga ledningsbefattningar för att skapa förebilder för andra. För att påskynda processen har vi startat ett internt mentorprogram. Detta är ett ömsesidigt erfarenhetsutbyte för både mentorn och adepten, där de kan utmana varandra, utbyta erfarenheter, vidga sina perspektiv och bygga nätverk över hela organisationen. SSAB har även flera andra initiativ för att främja mångfald och integration inom företaget:

- Global chefsförsörjning
- Global medarbetarundersökning
- Konsortieprogram för ledarskapsutveckling
- Nätverk och interna mentorprogram
- Samarbete med andra företag och myndigheter: På flera platser i Sverige samarbetar SSAB med de lokala kommunerna för att skapa praktikplatser för personer med olika

bakgrund, inklusive personer som invandrat till Sverige. Detta partnerskap ger deltagarna en möjlighet att vara en del av en arbetsplats, lära sig ett annat språk och att lära känna arbetsmarknaden i Sverige

- SSAB har utsett en samordnare för mångfaldsarbetet på koncernnivå. Det är ett sätt för oss att säkerställa att tonvikt läggs på ämnet och att de olika initiativen inom detta område genomförs enligt planerna

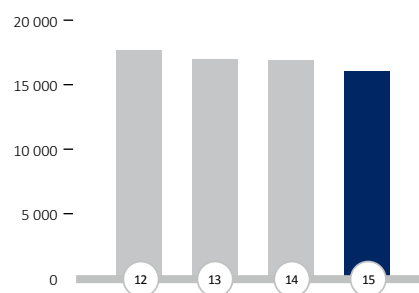
Medarbetarundersökning

SSAB genomför medarbetarundersökningar för att mäta engagemang och ge medarbetare möjligheter att ge uttryck för åsikter angående ett antal viktiga ämnen. Undersökningarna bidrar till förståelsen av drivkrafterna bakom medarbetarnas engagemang och till att identifiera förbättringsområden relaterade till ledarskap, prestationer och engagemang. Resultatet av undersökningarna används på alla organisationsnivåer, med början i koncernledningen.

Baserat på undersökningens resultat ansvarar varje chef för att planera, genomföra och följa upp förbättringar med sitt eget team.

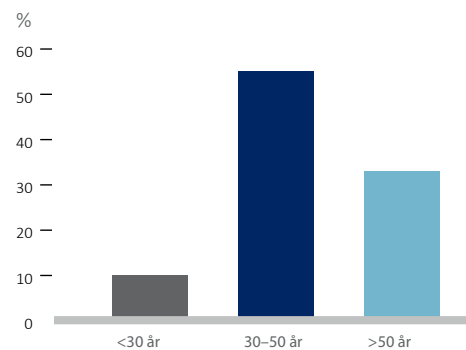
GRI-rapport, social påverkan

Anställda¹⁾



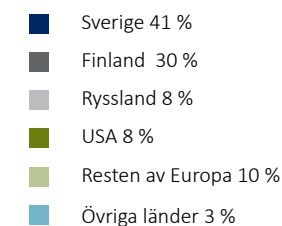
¹⁾ Tillsvdareanställda vid årets slut

Anställda – åldersfördelning¹⁾



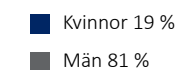
¹⁾ Tillsvdareanställda vid årets slut

Anställda per region¹⁾



¹⁾ Tillsvdareanställda vid årets slut

Anställda – könsfördelning¹⁾



¹⁾ Tillsvdareanställda vid årets slut

HÄLSA OCH SÄKERHET

SSAB strävar efter att bli det säkraste stålföretaget i världen, med en nollvision avseende olyckor, arbetsrelaterade skador eller sjukdomar. Vår högsta prioritet är att erbjuda en säker och trygg miljö för våra medarbetare, uppdragstagare och besökare.

SÄKERHETEN I FOKUS

Varje medarbetare hos SSAB har ett personligt ansvar för att arbeta säkert varje dag. Detta är ett grundläggande krav för att arbeta hos SSAB. Arbetskydd är en viktig del av hur vi bedriver vår verksamhet och är integrerat i vårt ledningssystem. Utöver säkerheten fokuserar SSAB även på förebyggande hälsovård och hälsovård för att främja medarbetarnas totala välmående. För att uppnå målet med noll olyckor och arbetsrelaterade skador kommer SSAB göra följande:

- Säkerställa att säkerheten beaktas i alla aktiviteter och beslut i hela företaget
- Samarbeta för att förebygga olyckor och arbetsrelaterade sjukdomar genom att identifiera, utvärdera och eliminera risker
- Systematiskt identifiera och eliminera de bakomliggande orsakerna till inträffade olyckor och händelser, i syfte att förhindra att de upprepas
- Se till att ledningen och linjeorganisationen

ansvarar för arbetsmiljöarbetet, med hjälp av specialister inom området. Alla SSAB-medarbetare är dock ansvariga för sin egen och för andras säkerhet i sin egen arbetsmiljö. Vi måste avbryta arbetet och instruera kollegor och leverantörer om de tar risker eller bryter mot säkerhetsbestämmelserna. Allt arbete som inte utförs på ett säkert sätt måste avbrytas

- Säkerställa att alla chefer föregår med gott exempel. De är ansvariga för arbetsmiljön och måste uppträda som goda förebilder
- Säkerställa att alla medarbetare får alla nödvändiga instruktioner, samt den utbildning och den utrustning som krävs för att kunna arbeta säkert
- Uppfylla eller överträffa alla tillämpliga lagar, regler och SSABs krav
- Fastställa tydliga mål och genomföra regelbunden uppföljning för att se till att dessa mål uppfylls



6,2

Olycksfallsfrekvens
(LTIF)

764

Frekvensen
för säkerhets-
observationerna

SÄKERHETSLEDNING INOM SSAB

I syfte att förbättra säkerheten har SSAB upprättat en företagsövergripande grupp med säkerhetsexperter och en ledningsgrupp för säkerhetsarbetet. Ledningsgruppen består av erfarna chefer från alla SSABs divisioner, Tibnor och Ruukki Construction. Gruppen är det beslutsfattande organet inom företagsövergripande säkerhetsfrågor. Gruppen ansvarar också för att främja en positiv säkerhetskultur inom företaget. Gruppens ordförande under 2015 är Paul Wilson, Vice President Operations inom SSAB Americas.

Expertgruppens huvudsakliga syfte är att dela information och kunskap om divisionernas säkerhetsprogram, uppnådda resultat, bra arbetsmetoder, allvarliga incidenter och rekommendationer när det gäller förebyggande åtgärder. Gruppen förbereder också företagsövergripande initiativ som säkerhetsledningsgruppen beslutar om. SSABs säkerhetsledningssystem uppfyller kraven i den internationella normen OHSAS 18001.

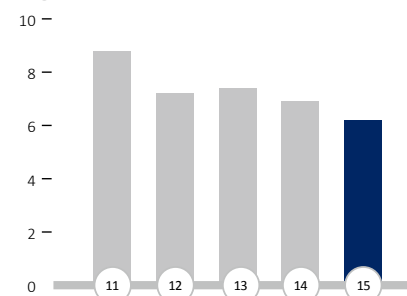
SÄKERHET FÖR UNDERLEVERANTÖRER

Varje år arbetar hundratals medarbetare från externa företag på SSAB, i synnerhet inom områdena underhåll och reparationer. Underleverantörsföretagen gallras med avseende på säkra arbetsmetoder och

företagen samarbetar med SSAB för att garantera säkerheten för alla som arbetar på SSABs anläggningar. SSAB tillhandahåller också säkerhetsutbildningar och diskussionsforum

GRI-rapport, säkerhet

Olycksfallsfrekvens (LTIF)*, egna anställda



* Antal olyckor som resulterat i frånvaro i mer än en dag per miljon arbetade timmar

2015 I KORTHET

- SSABs olycksfallsfrekvens med förlorad tid som ledde till frånvaro på mer än en dag var 6,2 (6,9)
- Totalt inträffade 165 (188) olyckor
- I Oxelösund inträffade en tragisk dödsolycka i hamnområdet den 1 december, när en gaffeltruck körde över en person som arbetade i området. Hamnen drivs av Oxelösunds Hamn AB som ägs gemensamt på en 50/50-basis av SSAB och Oxelösunds kommun. Både den avlidne och gaffeltrucksföraren var anställda vid Oxelösunds Hamn AB. Både polisen, Arbetsmiljöverket och Oxelösunds Hamn håller på att utreda olyckan
- De huvudsakliga koncernövergripande säkerhetsinitiativen under 2015 bestod av att fastställa en gemensam säkerhetspolicy och gemensamma principer för säkerhetshandling
- Fokusområdet för utbyte av de bästa arbetsmetoderna var hantering av underleverantörernas säkerhet
- En koncernövergripande kampanj för att öka säkerhetsmedvetenheten lanserades på temat "Var ansvarsfull. Agera säkert." Kampanjens fokus låg på att ta ansvar för sig själv, för sina medarbetare och för släkt och vänner

EXEMPEL:

Framsteg för säkerhetskulturen i Tavastehus

SSAB Europas anläggning i Tavastehus har under 2015 gjort goda framsteg inom säkerheten. År 2015 uppnådde Tavastehus en tolv månader lång period utan en enda olycka som ledde till frånvaro

Anläggningens mål för 2015 var att ha färre än 6 olyckor per en miljon arbetstimmar, jämfört med en olycksfallsfrekvens på 9,5 olyckor per en miljon arbetstimmar under 2014. Olycksfallsfrekvensen har sjunkit och var 1,9 under 2015, vilket klart överskrider målet.

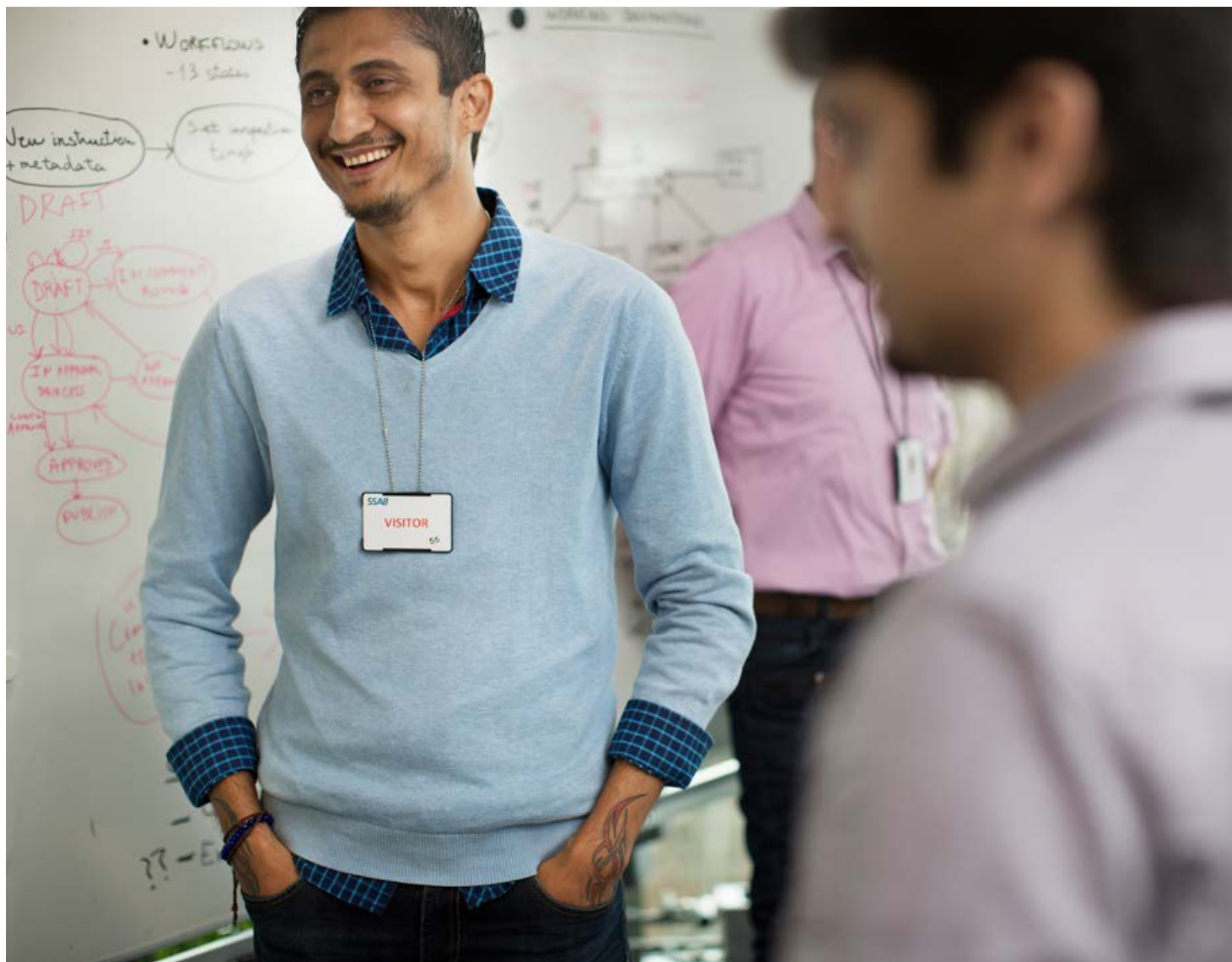
Det minskade antalet olyckor är ett resultat av systematisk utbildning i säkerhet för både anläggningens förmän och medarbetare i främsta ledet. Utbildningen "Måste ingripa" betonade vikten av att ingripa vid osäkra arbetsförhållanden och ta ansvar för både kollegor och sig själv. Man fokuserade även på en introduktion för sommarjobbare och ingen av dessa var inblandade i någon olycka under 2015.

Säkerhetsinformation visas på anslagstavlor och intranätet. Säkerhetsrundor och "säkerhetsstunder" är ytterligare verktyg som förmännen använder varje dag för att förbättra säkerhetskulturen. Dessa verktyg är avsedda att engagera så många människor som möjligt i att förbättra säkerheten på arbetet.

I syfte att förbättra de bästa arbetsmetoderna skickar SSAB Europas anläggningar säkerhetsvarningar till andra anläggningar i samband med olyckor och incidenter.



ANSVARFULL PARTNER



Att bidra till de samhällen och orter där SSAB verkar är en integrerad del i hur vi bedriver vår verksamhet. Att agera som en ansvarsfull partner avser hur SSAB hanterar risker och tar ansvar för affärsetik och för leverantörskedjan.

ANSVARSFULLA AFFÄRSMETODER

POLICYER OCH RIKTLINJER

SSABs värderingar definierar vilka vi är och vad vi står för och tjänar som en kompass för vårt agerande och uppförande. Värderingarna vägleder oss dagligen så att vi väljer rätt och gör det som är rätt och riktigt. Våra värderingar kompletteras av våra policyer och riktlinjer.

Uppförandekoden, miljöpolicy och säkerhetspolicy är företagets viktigaste policyer. SSAB har även lokala policyer och riktlinjer som kompletterar uppförandekoden och motsvarar de utmaningar som företaget ställs inför inom olika geografiska områden. Alla policyer och riktlinjer granskas och uppdateras regelbundet.

UPPFÖRANDEKOD

SSABs uppförandekod gäller för alla som arbetar på företaget över hela världen, oavsett funktion, position eller befattning. Medarbetarna informeras om uppförandekoden via en e-learning. Uppförandekoden utgör SSABs etiska kompass och beskriver riktlinjer för SSABs uppförande gentemot intressenter och marknaden. Uppförandekoden hjälper oss att översätta värderingar till handling och utgör grunden för våra miljömässiga och sociala ansvarsåtaganden. Uppförandekoden förutsätter efterlevnad av gällande lagar och regler. Bestämmelserna i uppförandekoden

har företräde framför alla andra policyer inom en division eller på dotterbolagsnivå och kan i vissa fall sträcka sig längre än nationella lagar och regler. Uppförandekoden baseras på internationella standarder såsom FN:s deklaration om de mänskliga rättigheterna och FN:s Global Compact. Uppförandekoden omfattar områden som miljö, hälsa och säkerhet, relationen till medarbetarna, personlig integritet och affärsmetoder.

SSAB har även publicerat en guide som sammanfattar SSABs uppförandekod och relevanta policyer. Guiden ger medarbetarna vägledning om hur de ska hantera affärsrelationer och hur de ska förhålla sig till etiskt svåra situationer som kan uppstå i det dagliga arbetet.

SÄKERHETSPOLICY OCH MILJÖPOLICY

SSAB har åtagit sig att skapa mervärde för våra intressenter och att bygga relationer baserade på respekt, ansvar och högklassighet med våra medarbetare, kunder, aktieägare och andra affärspartners– och att göra det på ett socialt och miljömässigt ansvarsfullt sätt. SSAB är fast beslutet att vara världens säkraste stålföretag, med en nollvision avseende olyckor och arbetsrelaterade skador och sjukdomar. Att erbjuda en säker och trygg arbetsmiljö för våra medarbetare, entreprenörer och besökare



som tillbringar tid på våra arbetsplatser är av högsta prioritet. Alla medarbetare som arbetar för SSAB har ett personligt ansvar för att dagligen arbeta på ett säkert sätt. Att arbeta säkert är en grundläggande förutsättning för anställning hos SSAB. Arbetsmiljö är en del av det integrerade ledningssystemet.

Vår miljöpolicy fastställer de viktigaste ambitionerna för SSABs miljöarbete och inkluderar de miljöaspekter som spelar en avgörande roll för en hållbar utveckling av SSABs verksamhet. Miljöpolicyen stödjer det dagliga arbetet inom organisationen och innebär i huvudsak följande:

- SSAB kommer att fortsätta att utveckla produkter och tjänster i samarbete med kunder, i syfte att aktivt bidra till en miljövänlig och lönsam verksamhet
- SSAB tror på effektiv användning av råvaror och energi, samtidigt som man minimerar avfall

RISKMEDVETENHET

ÖCH SYSTEMATISK RISKHANTERING

Ledningssystem och handlingsplaner säkerställer att SSAB bedriver sitt arbete med viktiga hållbarhetsfrågor på ett systematiskt sätt. Flera olika ledningssystem och verktyg, både sådana som utvecklats inom företaget och sådana som certifierats av tredje part, används för att effektivt kontrollera verksamheten i enlighet med SSABs

uppförandekod, säkerhetspolicy och miljöpolicy. Ledningssystem för säkerhet och arbetsmiljö inklusive OHSAS 18001, har implementerats på samtliga produktionsanläggningar. Miljö- och klimatarbetet sker främst inom ramen för miljöledningssystemet ISO 14001 och via lokala energiledningssystem. Risker relaterade till arbetsmiljön och miljörisker hanteras också via SSABs interna riskkontroller och internrevisioner. Våra system säkerställer att vi upprättar mål, mäter resultat och följer upp vårt arbete.

GLOBAL COMPACT ÖCH SJÄLVUTVÄRDERING

SSAB är medlem i FN:s Global Compact och vi fortsätter vårt arbete med att implementera och respektera dess tio principer och främja dess anda inom områdena mänskliga rättigheter, arbetsrätt, miljön och antikorrupktion.

Enligt våra hållbarhetsmål ska SSAB säkerställa efterlevnad av vår uppförandekod och uppförande i enlighet med våra värderingar. Som ett led i detta genomförde SSAB under 2015 en riskanalys av delar av sin verksamheten genom en självutvärdering baserad på Global Compacts principer. Självutvärderingen prövade hur väl SSAB efterlevde Global Compacts principer och hur väl dessa frågor hanterades inom SSAB. Målet var att identifiera riskområden inom vår verksamhet och eventuella

luckor i våra befintliga policyer och rutiner. Resultaten av självutvärderingen kommer att granskas och om nödvändigt kommer handlingsplaner att upprättas i början av 2016.

AFFÄRSETIK

SSAB strävar efter att säkerställa en global kultur bestående av respekt, ärlighet och integritet. Genom att tillhandahålla ett ramverk för affärsetik och efterlevnad fortsätter SSAB att fokusera på att skapa en mogen organisationskultur som uppmuntrar till etiskt uppförande. Detta ramverk ger stöd och verktyg för att möta SSABs förväntan om att varje medarbetare agerar med ärlighet, integritet och ansvar när de utför sitt arbete.

EN GLOBAL VERKSAMHET KRÄVER GOD HANTERING AV AFFÄRSETIK

Affärsetik är en viktig del av SSABs arbete inom hållbarhet och företagens socialt ansvar. Behovet av utbildning i affärsetik ökar allteftersom verksamheten blir mer global och komplex och genom att strängare lagstiftning har införts i många länder under senare år.

FUNKTION FÖR AFFÄRSETIK

SSABs funktion för affärsetik är en del av juristavdelningen. Den arbetar främst med att utveckla och samordna SSABs koncernövergripande antikorrupktionsprogram



och med att främja principerna för etiskt uppförande. Medarbetare kan kontakta funktionen för affärsetik för att diskutera etiska frågeställningar.

ANTIKORRUPTIONSPOLICY

SSABs antikorrupktionspolicy definierar SSABs nolltoleransinställning till mutor och korruption och ger vägledning för den dagliga verksamheten. Policyen ger medarbetarna information om hur SSAB definierar mutor och oegentliga förmåner samt hur medarbetarna förväntas agera i förhållande till leverantörer, kunder och andra affärspartners.

WHISTLEBLOWER

Alla som arbetar på SSAB måste känna ansvar för att agera när oegentligheter misstänks eller avslöjas. SSAB har en koncerngemensam funktion för så kallad whistleblowing för att medarbetarna ska kunna söka vägledning eller rapportera allvarliga oegentligheter och brott mot företagets policyer. Whistleblower-funktionen ger medarbetarna möjlighet att anonymt rapportera allvarliga problem och brott mot SSABs olika policyer. Medarbetarna har informerats om whistleblower funktionen genom interna informationskampanjer.

E-LEARNING I AFFÄRSETIK

Alla medarbetare förväntas följa SSABs uppförandekod och antikorrupsionspolicy och känna till hur man rapporterar oegentligheter i enlighet med whistleblower funktionen. Gemensamma etiska riktlinjer är grundläggande i ett globalt företag som SSAB. Utbildning arrangeras via en global e-learningmodul för att nå ut till alla medarbetare och erbjuda grundläggande utbildning i affärsetik och för att implementera arbetet med antikorrupktion.

FYSISK UTBILDNING I AFFÄRSETIK

Intern utbildning i affärsetik äger rum regelbundet. Utbildning ges främst till medarbetare på chefsnivå och medarbetare inom försäljning och inköp och utbildningen är baserad på SSABs värderingar, policyer och

riktlinjer. Under utbildningen får deltagarna lära sig vad som menas med korruption och mutor och hur SSABs antikorrupsionsprogram är strukturerat. Därefter följer en diskussion baserad på praktiska exempel ur verkliga livet och dilemmadiskussioner. Erfarenheten visar att utbildning i affärsetik bygger tillit och ger upphov till personliga diskussioner med medarbetarna. Under 2015 hölls utbildning för medarbetare inom inköp och en mer avancerad utbildning arrangerades för bolagsjurister inom företaget.

UTBILDNING INOM SSAB AMERICAS

Som ett komplement till företagets globala utbildning i affärsetik utbildas medarbetare inom SSAB Americas inom en rad olika ämnen; US Foreign Corrupt Practices Act och relaterad antikorrupsionslagstiftning, antitrustregler, konfliktmineraler och utbildning för att förebygga trakasserier. Utbildningen genomförs som webbseminarier, fysiska seminarier, lunchevenemang, toolbox-samtal, intranätspublikationer, e-postbulletiner och handböcker.

GRANSKNING AV AFFÄRSPARTNERS

I vissa situationer granskar SSAB mer noggrant sina affärspartners integritet lite närmare. SSAB har en instruktion för affärsetisk granskning som framför allt omfattar agenter, vissa distributörer och konsulter som representerar SSAB gentemot en tredje part. I de flesta fall krävs





ingen närmare granskning av en affärspartner, men instruktionen innebär att SSAB inte får ingå eller förlänga avtal med affärspartners som finns inom de typiska riskområdena för korruption innan en första bedömning visar att sådana partners respekterar våra grundläggande regler avseende affärsetik. Det ska finnas ett skriftligt avtal mellan SSAB och affärspartnern där det framgår vilka uppgifter som ska utföras samt en adekvat och skälig ersättning för detta uppdrag. Affärspartnern ska vara kompetent och kvalificerad för att utföra uppdraget. En antikorrupsionsklausul är också implementerad i avtalen.

MANUAL FÖR REVISION A KORRUPTIONSRISKER

SSAB har en manual för revision av risker för bedrägeri och korruption och under 2015 genomförde företaget tre revisionsgranskningar av dotterbolag i enlighet med denna manual. Revisionerna har inte påvisat några konkreta oegentligheter, men möjlighet att reducera risker ur detta perspektiv har identifierats. Dessa förbättringsmöjligheter åtgärdas i enlighet med framtagna handlingsplaner.

2015 I KORTHET

- Sedan sammanslagningen med Rautaruukki har SSAB genomgått en betydande omorganisation. För att säkerställa att alla företagspolicier och riktlinjer även i fortsättningen motsvarar externa och interna krav uppdaterade SSAB flera policyer under 2015. Uppförandekoden uppdaterades och godkändes av styrelsen och även säkerhetspolicyn och miljöpolicyn uppdaterades
- Ett av SSABs hållbarhetsmål omfattar webbaserad utbildning i affärsetik för alla medarbetare. SSABs e-learningmodul i affärsetik uppdaterades under året och utbildningen finns nu tillgänglig på sex språk
- Målsättningen var att utbilda 75 % av alla medarbetare under 2015 och att samtliga medarbetare ska ha genomgått utbildningen till slutet av 2016. Per den 31 december 2015 hade 75 % av SSABs medarbetare genomgått utbildningen

ANSVARSFULLA INKÖP

SSAB har tusentals leverantörer över hela världen. De råvaror som används för att tillverka järn och stål utgör SSABs mest betydande inköp. Leverantörerna måste efterleva SSABs egna policyer såväl som internationella sociala och miljömässiga riktlinjer.

EFFEKTIVA OCH ANSVARFULLA INKÖP AV VAROR OCH TJÄNSTER

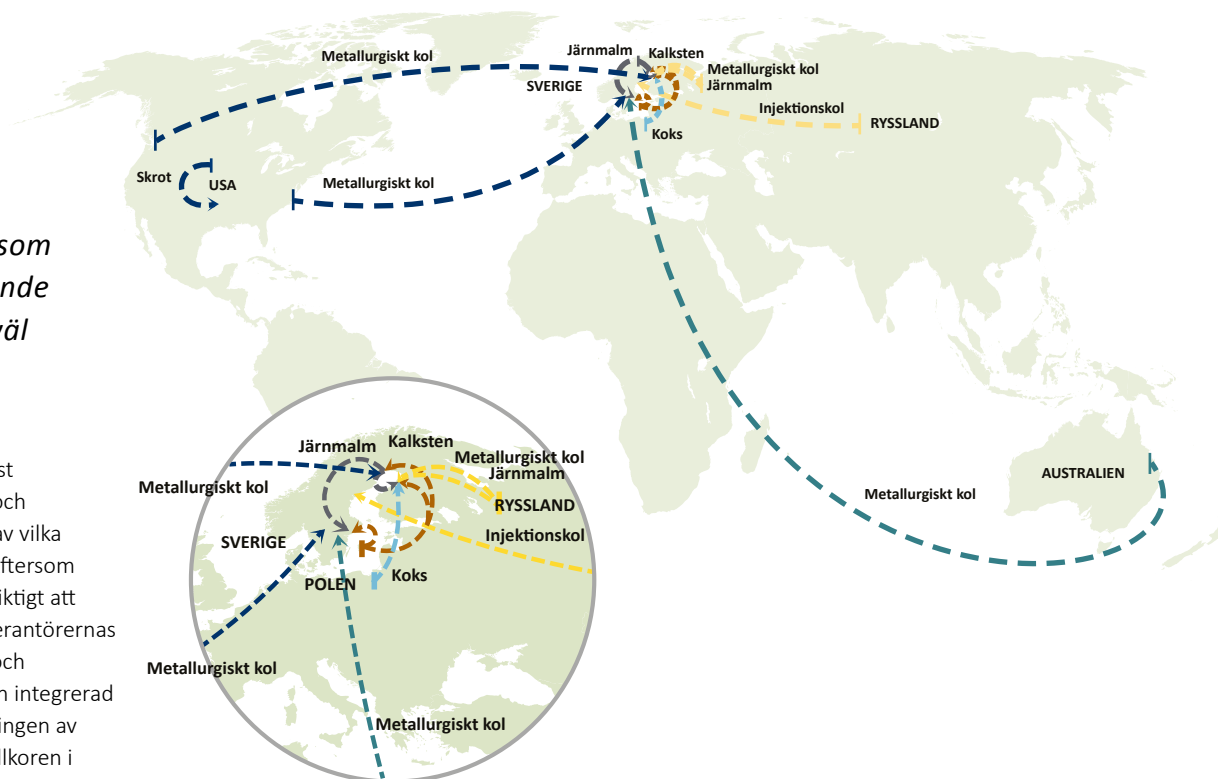
SSAB har en omfattande leverantörskedja med ca 20 000 aktiva leverantörer i fler än 60 länder. Dock görs mer än hälften av våra inköp i Finland, Sverige och Nordamerika. SSAB köper råvaror, produkter och tjänster i de flesta länder där vi är verksamma. Dessa material och tjänster är av varierande slag, från råvaror såsom skrot, järnmalm, kol och legeringar till gas, eldfasta delar, zink, färg, underhållstjänster och reservdelar.

SSAB ingår endast avtal med de mest konkurrenskraftiga leverantörerna och strategierna för detta är beroende av vilka produkter eller tjänster som köps. Eftersom leverantörskedjan är global är det viktigt att utvärdera leverantörsrisker och leverantörernas förmåga att hantera sociala frågor och miljöfrågor. På SSAB är hållbarhet en integrerad del av inköpsfunktionen och hanteringen av leverantörskedjan. Som en del av villkoren i leverantörsavtalen framgår att leverantörerna ska respektera SSABs uppförandekod.

Strikta kvalitetskrav och långvariga affärsrelationer ger inköpsorganisationen god inblick i förhållandena hos leverantören. Vi utvärderar leverantörerna baserat på bland annat kvalitet, leveranssäkerhet, kostnad och hållbarhet.

KOSTNADSBESPARINGAR GENOM MER EFFEKTIVA INKÖPSMETODER

Sammanslagningen med Rautaruukki har banat vägen för många nya möjligheter att minska SSABs totala kostnader i samband med inköp



HÄR KÖPER SSAB IN SINA RÅVAROR

Järnmalm	Huvudsakligen Sverige, även Ryssland
Metallurgiskt kol	Australien, Nordamerika, en mindre andel från Ryssland
Injektionskol	Ryssland
Skrot	USA, Sverige, Finland
Ytterligare masugnskoks	Polen
Kalk	Sverige
Legeringar	Omkring 40 olika leverantörer

20 000

antal aktiva leverantörer

GRI-rapport, leverantörsutvärdering

och är en viktig del av de totala synergier. Detta görs exempelvis genom att konsolidera leverantörsbasen och volymerna, identifiera nya logistiklösningar för inkommande och utgående gods och genom att lära oss av varandra genom att dela de bästa arbetsmetoderna.

Vissa viktiga komponenter inom detta område är redan på gång inom SSAB:

- Övergång från ett ortsbaserat sätt att arbeta till en kategoribaserad struktur för att skapa högre värde. Kategoristrukturen hjälper oss att arbeta globalt med synergier
- Användning av ledningsfilosofin SSAB One för att samarbeta med leverantörer med målsättningen att minska kostnaderna i värdekedjan. Ett exempel på detta är utnyttjande av dolda tillgångar som tomma returtransporter. Dessa omvandlas nu till att transportera inkommande material för SSABs egen verksamhet
- Tillhandahållande av uppdaterade analyser och information om råvaror och logistikmarknader till olika delar av verksamheten, exempelvis avdelningarna för försäljning, produktion och ekonomi

INFÖRLIVANDE AV HÅLLBARHETSKRITERIER I INKÖPEN

SSAB är medlem i FNs Global Compact och dess principer tillämpas i arbetet med leverantörerna. SSABs uppförandekod

reflekterar Global Compacts principer och utgör det viktigaste styrdokumentet för arbetet med leverantörer. SSABs leverantörsavtal omfattar SSABs uppförandekod och leverantörerna ska respektera denna. SSAB förbehåller sig även rätten att granska sina leverantörer eller utföra revisionsgranskningar på plats för att säkerställa att de principer som nämns i uppförandekoden efterlevs.

SSABs uppdaterade inköpspolicy för koncernen behandlar kvalitet, leveranssäkerhet och kostnader, såväl som Global Compacts principer och hur de ska beaktas vid bedömning av leverantörerna.

SSAB har också en antikorrupsionspolicy som ger medarbetarna information om hur SSAB definierar mutor och oegentliga förmåner och hur medarbetarna förväntas agera i förhållande till leverantörer, kunder och andra affärspartners.

ÖKAT FOKUS PÅ IDENTIFIERING OCH BEDÖMNING AV LEVERANTÖRSRISKER

SSAB identifierar systematiskt de risker som är förknippade med företagets leverantörer. Detta sker genom att leverantörerna placeras i olika riskkategorier beroende på vilka länder de är verksamma i. Klassificeringen är baserad på Maplecrofts riskindex över mänskliga rättigheter och Transparency Internationals

korruptionsindex. Genom denna typ av klassificering illustreras riskerna inom exempelvis mänskliga rättigheter, arbetsvillkor och korruption. Klassificeringen visar att gruppen med högriskleverantörer är liten. Leverantörer som placeras i en medel- eller högriskgrupp måste besvara ett självutvärderingsformulär med frågor om bland annat deras sociala villkor och miljöförhållanden. Otillfredsställande svar utreds.

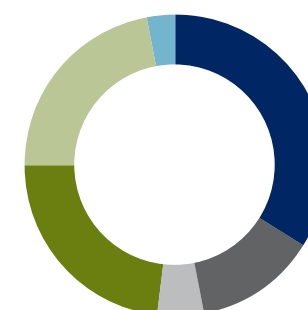
SSAB genomför också regelbundna besök hos stora råvaruleverantörer runt om i världen, inklusive högriskleverantörer. Vid sådana tillfällen besöker inköpare och kvalitetsansvariga produktionsanläggningar och genomför kvalitetsinspektioner. Frågor om leverantörens sociala förhållanden och miljöförhållanden är viktiga och kommer att få större utrymme vid framtida besök. SSAB arbetar dessutom med att utveckla sin övervakning av leverantörer i högriskländer.

INGA KONFLIKTMINERALER I SSABs STÅL

SSAB använder inte konfliktmineraler (guld, tenn, volfram och tantal) och på begäran lämnas intyg som bekräftar detta till kunderna.¹⁾

¹⁾ "Konfliktmineraler" är en term som används för mineraler som kommer från områden som kännetecknas av stora interna stridigheter, där utvinning av mineraler riskerar att bidra till eller finansiera fortsatta konflikter och kränkningar av mänskliga rättigheter.

Inköp per land



- Sverige 34 %
- Finland 13 %
- Ryssland 5 %
- USA 23 %
- Resten av Europa 22 %
- Övriga länder 3 %

2015 I KORTHET

- SSAB köpte produkter, material och tjänster till ett uppskattat värde av 44,3 (37,9) Mdkr
- SSAB har 20 000 aktiva leverantörer i fler än 60 länder
- Totalt registrerades 200 självutvärderingar avseende hållbarhet i SSABs inköpsystem

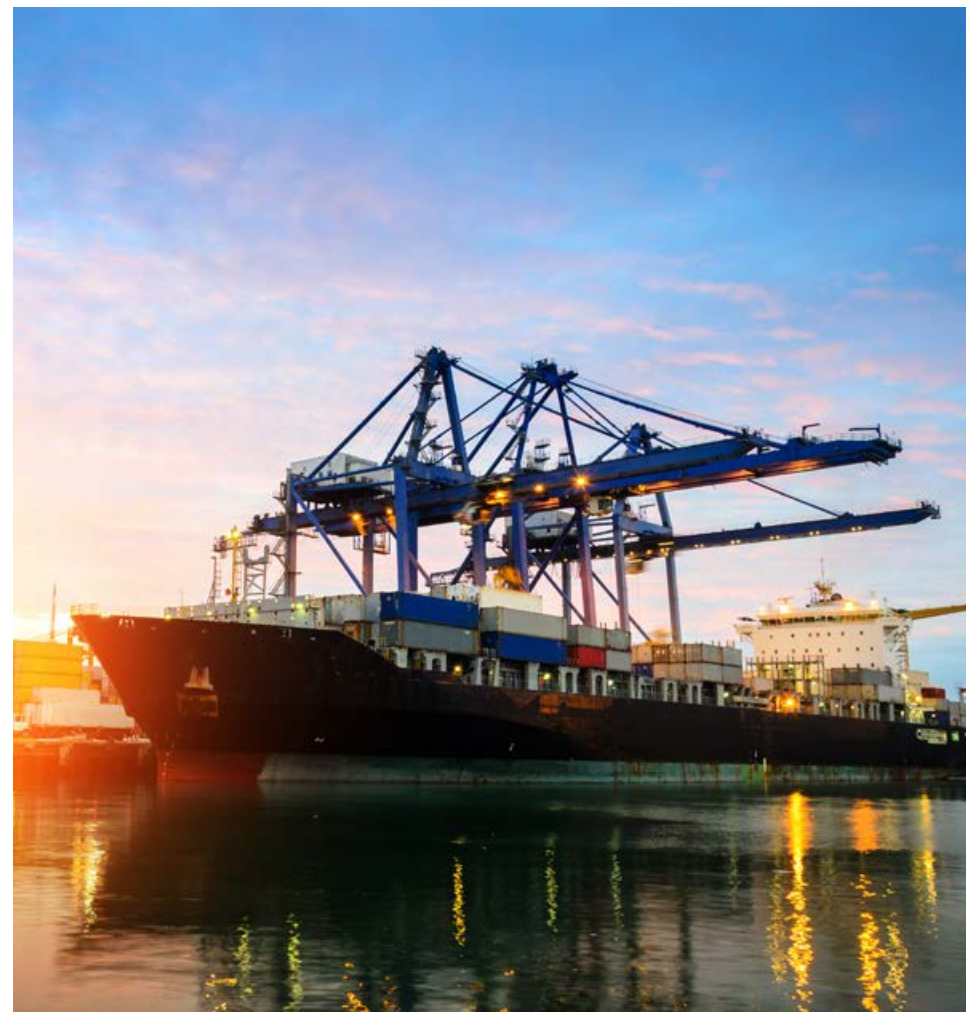
EXEMPEL:

SSAB ingick långsiktigt avtal med Aspo ESL Shipping för sjötransporter av råmaterial för minskade koldioxidutsläpp

SSAB behöver en flexibel transportvolym för viktiga ingångsmaterial för att kunna möta förändringar i masugnens förbrukning av dessa material. SSABs vision om en starkare, lättare och mer hållbar värld uppmuntrar till fortsatt arbete för att begränsa företagets miljöpåverkan. Utnyttjande av sjötransporter är då av stor betydelse.

SSAB och Aspo Groups ESL Shipping Ltd tecknade ett ramavtal för sjöfrakten av SSABs inkommande sjöburna råvarutransporter inom Östersjön och sjöfrakten från Nordsjön. Avtalet säkerställer leveranser av kokskol, järnmalm och PCI-kol till SSABs koksverk och masugnar i Brahestad, Luleå och Oxelösund. Till följd av det nya kombinerade sjöfraktsavtalet kommer koldioxidutsläppen per ton gods som transporteras att minskas med mer än 50 % i jämförelse med vad de nuvarande fartygen

släpper ut. Förutom dessa miljöfördelar kommer de kostnadsbesparingar som erhålls av den nya tekniken också att möjliggöra bättre lönsamhet. Kostnadsbesparingarna relaterade till avtalet är en del av SSABs synergiprogram som presenterades i samband med sammanslagningen med Rautaruukki 2014. Som ett resultat av avtalet kommer ESL Shipping att bygga två nya energieffektiva LNG-drivna fartyg. Båda fartygen kommer att beställas och levereras under 2018.



SSAB I SAMHÄLLET

På platser där SSAB bedriver verksamhet spelar företaget en betydande roll i det lokala och regionala samhället, i form av arbetsgivare, skattebetalare, inköpare av lokala varor och tjänster och som en välgörare. Att bidra till de samhällen där vi är verksamma är en väsentlig del av hur företaget bedriver sin verksamhet.

AKTIVT ENGAGEMANG I LOKALA SAMHÄLLEN

SSAB strävar efter att utveckla och upprätthålla goda relationer med olika intressenter i vårt samhälle och engagerar oss aktivt i de samhällen där vi verkar. Vårt sätt att arbeta med varje lokalt samhälle definieras på arbetsplatsnivå. Utöver våra egna medarbetares insatser står SSAB i kontakt med politiker, tillsynsmyndigheter, medier och allmänheten och personer som bor nära produktionsanläggningarna.

SSAB är även en viktig partner för lokala lärosäten och forskningsinstitutioner. Vi erbjuder omfattande praktikplatser och uppsatsprojekt för studerande på eftergymnasial nivå.

SSAB samarbetar även med lokala miljömyndigheter vad beträffar anläggningsspecifika frågor. Utöver det pågående samarbetet

med lokala myndigheter arbetar SSAB även tillsammans med städer och föreningar för att övervaka miljöförhållanden som luft- och vattenkvalitet.

SSAB tar varje år emot viktiga besökare från samhället, exempelvis skolbarn, studerande, kunder, underleverantörer, olika inspektörer och tillsynsmyndigheter.

STÖD TILL LOKALA AKTIVITETER I SVERIGE OCH FINLAND

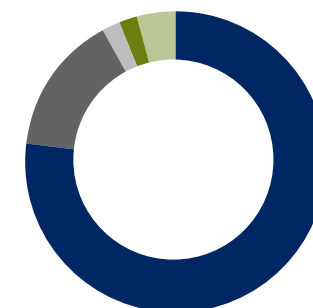
I de samhällen där SSAB är verksamt i Sverige och Finland bidrar vi till att skapa ett brett utbud av fritidsaktiviteter som SSABs medarbetare, deras familjer och även det lokala samhället kan delta i. Några exempel är sponsring av lokala idrottsföreningar och kunskapsutbyte med skolor. SSAB stödjer även sammanslutningar där medarbetarna är involverade, främst inom idrott och kultur.

STARKT SAMHÄLLENGAGEMANG INOM SSAB AMERICAS

SSAB Americas har en lång tradition av samhällsengagemang. Detta sker inte bara genom ekonomiska bidrag, utan också genom att delta i olika initiativ eller genom att stödja projekt. En av de största organisationerna som stöds av SSAB är United Way, en välgörenhetsorganisation som stöttar behövande personer genom donationer, utbildning och volontärarbete. Medarbetarnas bidrag matchas av företaget. Ett annat exempel är SSABs Foundation for Education – ett välgörenhetsprogram som vi använder för att varje år donera minst 100 000 dollar till lokala skolor i Alabama. Pengarna samlas in genom återvinning av gamla däck som används som råvara för stålproduktionen i Mobile. Medarbetare och lokala partner i Mobile samarbetar dessutom varje år med Fill the Bus-programmet för att samla in donerat skolmaterial för lokala barn som är i behov av hjälp. SSABs medarbetare i Montpelier i Iowa sponsrar och stödjer The Make-a-Wish Foundation – en organisation som strävar efter att förverkliga sjuka barns drömmar. Stöd från företaget i Montpelier går också till The Community Foundation of Greater Muscatine som hjälper mindre organisationer och välgörenhetsprojekt i området.

Fördelning av förädlingsvärdet till olika intressenter

SSAB skapar ekonomiskt värde som sprids till olika intressenter inom samhället, exempelvis våra aktieägare, finansiärer, leverantörer, medarbetare, den offentliga sektorn genom skatter och till samhället genom lokala samhällsprojekt, sponsring och donationer. Företaget återinvesterar det kvarvarande ekonomiska värdet i strategiska och underhållsinvesteringar, FoU och andra investeringar för att utveckla vår förmåga att skapa värde.



- Leverantörer 77 %
- Anställda 15 %
- Aktieägare och långgivare 2 %
- Offentlig sektor 2 %
- Återinvesterat i bolaget 4 %

DONATIONER TILL SOS BARNBYAR

SSAB har arbetat tillsammans med organisationen SOS Barnbyar sedan 2012 för att stödja olika välgörenhetsprojekt. År 2015 fick samtliga medarbetare på SSAB i Sverige, Finland, Norge och Danmark möjlighet att stödja SOS Barnbyars flyktingarbete genom att göra en donation. Medarbetarnas bidrag matchades av företaget.

EXEMPEL 1:

Raahen Voima och SSAB gav bidrag till utveckling av skärgården

År 2014 upprättade Raahen Voima och SSAB en fond för att främja utvecklingen, fritidsanvändningen och skyddet av skärgården i området kring Brahestad i Finland. Fonden stödjer frivilligt arbete som utförs för att främja skärgården och dess natur. Utbetalningar görs efter ansökningar från föreningar, organisationer och stiftelser.

Några av de första utbetalningarna gjordes för design av en utomhuskarta till segelsällskap, båtforeningar, städningsarbete samt till det lokala sjöräddningssällskapet och Sail Training Association Finland för deras aktiviteter och för renovering av naturstiggar och fiskebaser såväl som för arbete som syftar till att utveckla sökning, sjöräddning och dykuppdrag.

EXEMPEL 2:

SSAB upprättar en stipendiefond för University of South Alabama School of Engineering

I syfte att stödja vidareutbildning inom det tekniska området gav SSAB 110 000 dollar till University of South Alabama för att upprätta SSAB Scholarship Endowment Fund. Fonden kommer att användas för stipendier som gynnar heltidsstuderande på junior- och seniornivå på universitetets ingenjörshögskola, College of Engineering. Genom stipendieinitiativet Mitchell-Moulton Scholarship Initiative kommer universitetet att matcha beloppet på 110 000 dollar när pengarna tas emot från SSAB under de fyra kommande åren. Tidigare har SSAB givit universitetet stöd genom generösa donationer för att påbörja universitetets nya ingenjörsanläggning i Shelby Hall. SSAB har numera flera medarbetare med akademisk slutexamen från University of South Alabama.

EXEMPEL 3:

Skolbarn från Borlänge besöker SSAB

I Borlänge ger SSAB lokala skolbarn möjlighet att besöka stålverket. Studiebesöken äger rum i samarbete med Framtidsmuseet i Borlänge. Tanken är att öka kunskaperna om stålbranschen – vad den innebär och hur det är att arbeta i branschen – och delvis att öka medvetenheten om vad SSAB gör i Borlänge. Målet är även att uppmuntra fler elever att studera teknik på gymnasienivå. Förra året besökte totalt 26 åttondeklasser Borlänge under november.



Alexander Gabriel, SOS CVI

SSAB AB

Box 70
101 21 Stockholm

Telefon: +46 8 454 5700
Telefax: +46 8 454 5725

Besöksadress:
Klarabergsviadukten 70, D6

www.ssab.com

SSAB