

**SSAB**

---

## LIIKETOIMINTAKATSAUS 2018

Kohti toimialan parasta kannattavuutta





## LIKETOIMINTAKATSAUS 2018

### **3 Johdanto**

- 3 SSAB lyhyesti
- 5 2018 lyhyesti
- 6 Visio ja arvot
- 7 SSAB:n arvonluonti
- 8 Toimitusjohtajan katsaus
- 10 SSAB sijoituksena

### **11 Markkinaympäristö**

- 12 SSAB:n globaali läsnäolo
- 13 SSAB:hen vaikuttavat globaalit megatrendit
- 14 Teräsmarkkinat ja SSAB:n asema
- 17 Markkinakehitys 2018

### **18 Strategia**

- 19 Taking the Lead!
- 23 Taloudelliset tavoitteet
- 24 Kestävä kehitys
- 25 Kestävän kehityksen tavoitteet
- 26 HYBRIT

### **28 Liiketoiminnot**

- 29 SSAB Special Steels
- 33 SSAB Europe
- 37 SSAB Americas
- 41 Tibnor
- 44 Ruukki Construction
- 47 Kuinka työskentelemme asiakkaiden kanssa
- 49 Swedish Steel Prize

SSAB on noteerattu Nasdaq Tukholmassa (Large Cap)  
ja toissijaisesti Nasdaq Helsingissä.



## SSAB LYHYESTI

SSAB on pitkälle erikoistunut, maailmanlaajuisesti toimiva teräsyhtiö, jonka toimintaa ohjaavat läheiset suhteet asiakkaisiin. SSAB kehittää erikoislujia teräksiä ja tarjoaa palveluja, joilla saadaan aikaan suorituskykyisempiä ja kestävämpiä tuotteita.

Yritys on maailmanmarkkinoiden johtava tuottaja AHSS-teräksissä (Advanced High-Strength Steels) ja Q&T-teräksissä (Quenched & Tempered Steels), nauha-, levy- ja putkituotteissa sekä rakentamisen ratkaisuissa. SSAB:n teräksillä ja palveluilla saadaan aikaan kevyempiä ja pitkäikäisempiä lopputuotteita.

### OLEMME AINUTLAATUISIA

- maailman johtava yritys lisäarvoa tuottavissa erikoislujissa teräksissä
- innovatiivisimmat palvelut ja sovellukset
- johtava asema kotimarkkinoilla Pohjoismaissa ja Yhdysvalloissa
- pitkäaikaiset asiakassuhteet
- vahva panostus loppukäyttöihin
- Maailmanlaajuisesti tunnetut tuotemerkit

SSAB on ollut monessa suhteessa kestävän kehityksen edelläkävijä. Tätä taustaa vasten pyrimme nyt vieläkin pidemmälle, ja tavoitteenamme on poistaa kaikki hiilidioksidipäästöt prosesseistamme vuoteen 2045 mennessä. Lue lisää HYBRIT-hankkeesta, jolla on avainrooli tämän tavoitteen saavuttamisessa, [sivu 26](#).

# 75

Liikevaihto, miljardia  
Ruotsin kruunua

# 50

Työntekijöitä yli 50 maassa

# 3,45

Osakekohtainen tulos,  
Ruotsin kruunua

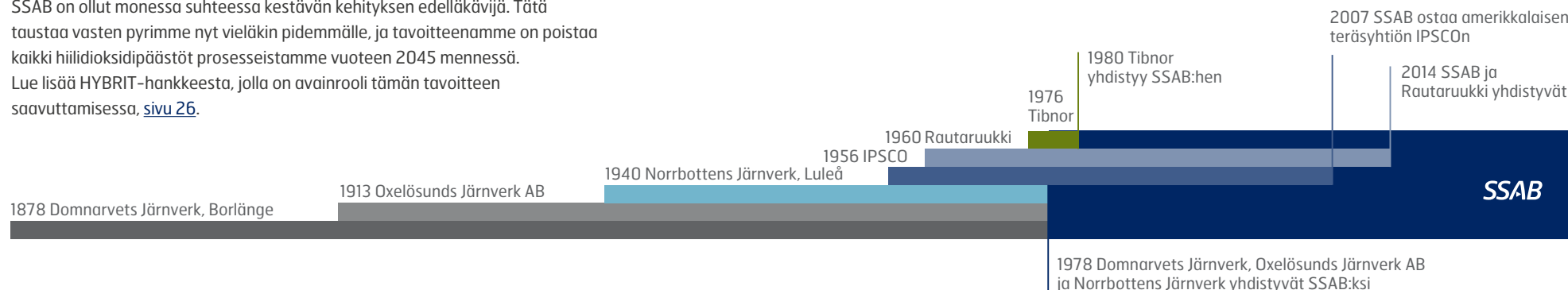
# 5,2

Liikevoitto, miljardia  
Ruotsin kruunua

# 14 300

Työntekijöitä, noin

Toimitusjohtaja  
**Martin Lindqvist**  
Pääkonttori  
Tukholmassa Ruotsissa





## SSAB SPECIAL STEELS

Maailmanlaajuinen terästoimittaja ja palvelukumppani nuorrutusteräksissä (Q&T) ja erikoislujuissa teräksissä (AHSS)

Globaalit tuotemerkit, joilla ainutlaatuinen markkina-asema

**HARDOX®**   
WEAR PLATE

**STRENX®**   
PERFORMANCE STEEL

### PÄÄTUOTANTOLAITOS

- Oxelösund, Ruotsi

23%

SSAB-konsernin  
kokonaisliikevaihdosta

21%

SSAB-konsernin kokonais-  
käyttökatteesta (EBITDA)



## SSAB EUROPE

Johtava pohjoismainen korkealaatuisten nauha-, kvarttolevy- ja putkituotteiden valmistaja

Keskittyminen kotimarkkinoihin ja valikoituihin kasvualueisiin, kuten autoteollisuuden erikois-teräksiin

**DOCOL®**   
THE AUTOMOTIVE STEEL

**GREENCOAT®**   
COLORFUL STEEL

### PÄÄTUOTANTOLAITOKSET

- Borlänge, Ruotsi
- Hämeenlinna, Suomi
- Luulaja, Ruotsi
- Raahen, Suomi

36%

SSAB-konsernin  
kokonaisliikevaihdosta

46%

SSAB-konsernin kokonais-  
käyttökatteesta (EBITDA)



## SSAB AMERICAS

Pohjois-Amerikan johtava korkealaatuisten kvarttolevyjen ja -kelojen valmistaja

Tuotannon laaja maantieteellinen kattavuus – toimialan johtava laatu ja kustannusasema

Lähes sataprosenttisesti kierrätysmetalliin perustuva tuotanto

### PÄÄTUOTANTOLAITOKSET

- Mobile, Alabama, USA
- Montpelier, Iowa, USA

22%

SSAB-konsernin  
kokonaisliikevaihdosta

27%

SSAB-konsernin kokonais-  
käyttökatteesta (EBITDA)



## TIBNOR

Johtava teräksen ja metallien jakelija sekä esikäsittelypalveluiden tarjoaja Pohjoismaissa

11%

SSAB-konsernin  
kokonaisliikevaihdosta

3%

SSAB-konsernin kokonais-  
käyttökatteesta (EBITDA)



## RUUKKI CONSTRUCTION

Kestävän kehityksen mukaisia rakentamisen tuotteita ja palveluita Euroopassa

8%

SSAB-konsernin  
kokonaisliikevaihdosta

3%

SSAB-konsernin kokonais-  
käyttökatteesta (EBITDA)

SSAB koostuu kolmesta teräsdivisioonasta SSAB Special Steels, SSAB Europe ja SSAB Americas, sekä kahdesta tytäryhtiöstä: Tibnor ja Ruukki Construction.

SSAB:llä on kustannustehokas ja joustava tuotantojärjestelmä. SSAB:n Ruotsissa, Suomessa ja Yhdysvalloissa sijaitsevien tuotantolaitosten vuosittainen terästuotantokapasiteetti on noin 8,8 miljoonaa tonnia.

## VUOSI 2018 LYHYESTI

| Avainluvut                                                | 2018   | 2017   |
|-----------------------------------------------------------|--------|--------|
| Liikevaihto, milj. kruunua                                | 74 941 | 66 059 |
| Käyttökate, EBITDA <sup>1)</sup> , milj. kruunua          | 8 952  | 7 591  |
| Liikevoitto <sup>1)</sup> , milj. kruunua                 | 5 181  | 3 838  |
| Tulos rahoituserien jälkeen <sup>1)</sup> , milj. kruunua | 4 644  | 2 863  |
| Tulos per osake, kruunua                                  | 3,45   | 2,23   |
| Operatiivinen kassavirta, milj. kruunua                   | 5 969  | 6 511  |
| Osinko per osake, kruunua – 2018 ehdotus                  | 1,50   | 1,00   |
| Energiankulutus, GWh                                      | 9 448  | 9 208  |
| Hiilidioksidipäästöt <sup>2)</sup> , tuhatta tonnia       | 9 833  | 9 854  |
| Työntekijät <sup>3)</sup>                                 | 14 313 | 14 925 |
| Tapaturmataajuus (LTIF) <sup>4)</sup>                     | 6,1    | 5,6    |

<sup>1)</sup> Ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä

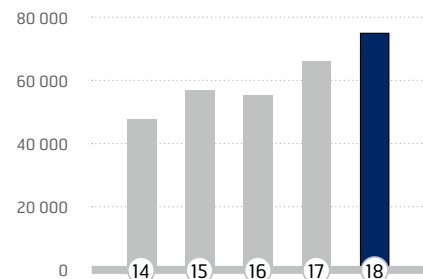
<sup>2)</sup> Suorat päästöt tuotannosta (Scope 1)

<sup>3)</sup> Vakituiset työntekijät vuoden lopussa

<sup>4)</sup> Tapaturmataajuus viittaa vähintään yhden työpäivän poissa-  
oloon johtaneisiin tapaturmiin miljoonaa työtuntia kohden,  
sisältäen urakoitsijat

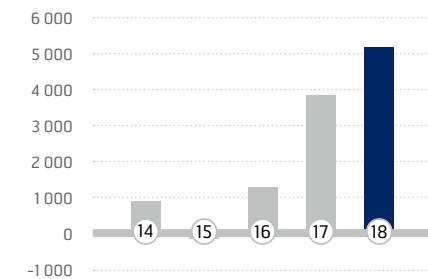
### Liikevaihto

Milj. kruunua



### Liikevoitto<sup>1)</sup>

Milj. kruunua



<sup>1)</sup> Ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä

### Liikevaihto



### Osuus käyttökatteesta<sup>1)</sup>



<sup>1)</sup> Käyttökate ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä liiketoiminta-alueittain

### Työntekijät<sup>1)</sup>



<sup>1)</sup> Vakituiset työntekijät vuoden lopussa

## VISIO JA ARVOT



### VISIOMME

entistä vahvempi, kevyempi ja kestävämpi maailma

Yhdessä asiakkaidemme kanssa menemme pidemmälle kuin kukaan muu toteuttaaksemme yhä kevyempiä, vahvempia ja kestävämpiä terästuotteita.

### ARVOMME



#### KESKITYMME ASIAKKAAN LIIKETOIMINTAAN

- Kuuntelemme ja ymmärrämme asiakkaidemme tarpeita
- Luomme aktiivisia ja pysyviä asiakassuhteita
- Haluamme ansaita asiakkaidemme luottamuksen
- Haluamme olla asiakkaidemme innovaatiokumppani



#### KANNAMME VASTUUMME

- Rakennamme kestäviä ja pitkäaikaisia suhteita olemalla ammattimaisia, yhteistyökykyisiä ja rehellisiä
- Pidämme lupauksemme
- Työskentelemme turvallisesti ja vastuullisesti
- Kunnioitamme ihmisiä ja pyrimme monimuotoisuuteen



#### YLITÄMME ODOTUKSET

- Olemme omistautuneita, kunnianhimoisia ja ylpeitä työstämme
- Olemme mutkattomia, tulossuuntautuneita ja tartumme nopeasti toimeen
- Emme tee asioita, jotka eivät tuota lisäarvoa sidosryhmillemme
- Haastamme aina itsemme ja kehitämme asiantuntemustamme saavuttaaksemme parhaat tulokset

## SSAB:N ARVONLUONTI

SSAB:n arvonluontimalli kuvaa, miten arvoa luodaan SSAB:n liiketoimintamallissa, jossa erilaiset panokset muuntuvat tuotoksiksi liiketoiminnan kautta. Nämä tuotokset luovat arvoa SSAB:lle ja sen sidosryhmille, yhteiskunta ja ympäristö mukaan lukien.

### PANOKSET

#### TALOUDELLINEN PÄÄOMA

- Sidottu pääoma (keskimäärin): 74,4 mrd. kruunua
- Oma pääoma: 59,5 mrd. kruunua
- Pitkäaikaiset velat: 11,7 mrd. kruunua

#### IHMISET

- 14 300 työntekijää yli 50 maassa
- Alihankkijat ja palveluntuottajat

#### LUONNONVARAT

- Rautamalmipelletit: 7,1 Mt
- Kierrätysteräs: 3,8 Mt
- Hiili, koksi ja muut pelkistysaineet: 2,5 Mt
- Muut raaka-aineet: 1,8 Mt
- Polttoaineet: 4 694 GWh
- Sähkö: 4 729 GWh
- Vesi: 433 Mm³

#### INFRASTRUKTUURI

- 5 terästehdasta
- Muut tuotanto- ja prosessointilaitokset
- Teräspalvelukeskukset
- Hardox® Wearparts-verkosto, 483 jäsentä
- Varastot ja jakeluverkosto
- Myyntitoimistojen verkosto

#### OSAAMINEN JA MAINE

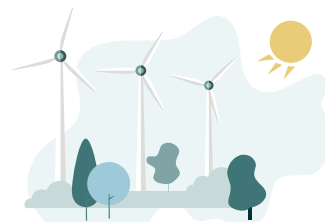
- Tutkimus ja kehitys
- Erikoisluihin teräsiin liittyvä osaaminen
- Asiakkaiden sovelluksiin liittyvä osaaminen
- Teknisen tuen asiantuntemus
- Tuotemerkit ja brändiohjelmat
- Patentit

#### SOSIAALINEN/SUHDEPÄÄOMA

- Vahva, vastuullinen toimittajaverkosto, n. 20 000 toimittajaa
- Maailmanlaajuinen myyntiverkosto
- Yhteiset innovaatio- ja projektit asiakkaiden kanssa
- Asiakkaiden kouluttaminen
- Osallistuminen paikallisyhteisöjen toimintaan
- Osallistuminen toimialan ja julkishallinnon toimintaan

### SSAB

**VISIO**  
Entistä vahvempi, kevyempi ja kestävämpi maailma



**ARVOT**  
Keskitymme asiakkaan liiketoimintaan  
Kannamme vastuamme  
Ylitämme odotukset



**STRATEGIA**  
Taking the Lead! -strategia  
SSAB One -johtamisfilosofia  
[Sivu 19](#)

### TUOTOKSET

#### TUOTTEET JA RATKAISUT

- SSAB Special Steels: 1,3 Mt
- Erikoislujat teräset autoteollisuuteen: 562 kt
- Muut korkealaatuiset nauha-, levy- ja putkituotteet: 3,0 Mt
- Rakentamisen tuotteet ja -ratkaisut: 6,1 mrd. kruunua

#### PALVELUT

- Tekninen tuki
- Innovaatiotuki
- Asiakaskumppanuudet

#### SIVUTUOTTEET

- Sisäisesti tai ulkoisesti hyödynnettävät sivutuotteet: 3,3 Mt
- Tuotannossa käytettävä kierrätysteräs: 0,9 Mt
- Prosessikaasuista tuotettu sähkö: 1 418 GWh
- Yrityksen ulkopuolelle myyty lämpö: 1 173 GWh

#### PÄÄSTÖT JA JÄTTEET

- Päästöt ilmaan: CO<sub>2</sub>: 10 944 kt (Scope 1+2)  
SO<sub>2</sub>: 2,3 kt  
NO<sub>x</sub>: 3,3 kt  
Hiukkaspäästöt: 0,6 kt
- Jätteet: 475 kt

### VAIKUTUKSET

#### TUOTETTU JA SIDOSRYHMILLE JAKAUTUVA TALOUDELLINEN ARVO

- Toimittajille suoritettavat maksut raaka-aineista, tavaroista ja palveluista: 56,9 mrd. kruunua
- Työntekijöiden palkat ja edut: 9,5 mrd. kruunua
- Osingot, korot ja rahoituskulut: 1,9 mrd. kruunua
- Verot julkiselle sektorille: 2,2 mrd. kruunua
- Lahjoitukset ja sponsorointi paikallisyhteisöissä

#### KESTÄVÄ TUOTEVALIKOIMA

- Innovatiiviset, kestävät terässovellukset
- Asiakkaiden parempi kilpailukyky
- Ympäristövaikutukset pienenevät, kun erikoisluihin terästen käyttö lisääntyy maailmanlaajuisesti; pienempi materiaalien tarve lopputuotteissa, lopputuotteiden alhaisempi paino ja polttoaineenkulutus, suurempi hyötykuorma ja pidempi elinikä, jotka kaikki johtavat pienempiin käytönaikaisiin CO<sub>2</sub>-päästöihin
- Rakennusten parempi energiatehokkuus

#### KESTÄVÄT TOIMINNOT

- Luonnonvarojen suojeleminen CO<sub>2</sub>-päästöjen vähentäminen hyödyntämällä tuotannon sivutuotteita ja kierrätysterästä raaka-aineina
- Parempi energiatehokkuus energian talteenoton ja järjestelmällisen energianhallinnan kautta
- HYBRIT-hankkeen avulla kohti fossiilivapaata teräksenvalmistusta ja sitä kautta osallistuminen ilmastomuutoksen hidastamiseen

#### VASTUULLINEN KUMPPANI

- Turvallinen ja terveellinen työympäristö SSAB:n työntekijöille ja alihankkijoille
- Monimuotoisuuden turvaaminen ja yhtäläiset mahdollisuudet työyhteisössä
- Mahdollisuuksia osaamisen kehittämiseen ja uralla etenemiseen
- Vastuullisen liiketoiminnan periaatteet koko arvoketjussa
- Pitkäaikaiset sopimukset ja suhteet toimittajiin
- Työllisyyden edistäminen toimipaikoilla omien toimintojen ja ostojen kautta
- Paikallinen sponsorointi ja työharjoittelumahdollisuudet
- Houkuttelevuus tulevaisuuden työnantajana



## TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS

*“SSAB:n tulos parani vuonna 2018. Vuodelle 2020 ulottuvat kasvualoitteemme edistyivät suunnitelmiamme mukaisesti, mikä vahvisti tuotemixiämme. Yhdysvaltain teräslevymarkkinat kehittyivät suotuisasti ja hinnat nousivat selvästi. Kassavirta oli vahva, ja hallitus on esittänyt osingon nostamista. Johtava asemamme keskeisillä markkinasegmenteillämme sekä vahva taseemme mahdollistavat strategisten tavoitteidemme saavuttamisen suhdannetilanteesta riippumatta.”*

### KYSYNTÄ KASVOI

Kysyntä ja markkinat kehittyivät odotusten ja ennusteiden mukaisesti vuonna 2018, ja jatkamme matkaamme strategisten kasvutavoitteidemme saavuttamiseksi. Erikoislujien terästemme ansiosta suuret konevalmistajat (OEM-valmistajat) ja autoteollisuus voivat tarjota kestävän kehityksen mukaisia tuotteita. Infrastruktuuri-investoinnit jatkuvat monilla alueilla, mikä myös lisää erikoislujien terästen kysyntää. Hyvin rakennettu kansainvälinen myyntiverkostomme mahdollistaa meille kasvun jatkumisen.

Yhdysvaltain teräslevymarkkinat paranivat ja hinnat nousivat huomattavasti vuonna 2018. Kysyntä lisääntyi kaikilla keskeisillä asiakas-segmenteillä, kuten energiateollisuudessa, rakennus- ja maansiirtokoneissa sekä raskaissa

kuljetuksissa. Vuoden ensimmäisellä puoliskolla käyttöön otetut teräksen tuontitullit ovat lisänneet Yhdysvaltain sisällä tuotetun teräksen kysyntää. SSAB on Yhdysvaltain suurin teräslevyjen tuottaja ja noin 90 % SSAB:n Yhdysvalloissa myymistä tuotteista on tuotettu paikallisesti.

Liiketulos vuonna 2018 kasvoi 5,2 miljardiin Ruotsin kruunuun. Kassavirta säilyi vahvana, ja hallitus on esittänyt osingon nostamista. Vuoden aikana kohtasimme myös haasteita. Häiriöt tuotannossa aiheuttivat sen, että erikoisterästen volyymien kasvun positiiviset tulosvaikutukset eivät olleet täysimittaisia. Tuotannon vakauden varmistaminen onkin ensisijaista koko konsernissa ja olemme jo toteuttaneet useita toimia tämän varmistamiseksi. Jatkamme työtämme tuotannon vakauden parantamiseksi vuonna 2019 ja jatkossa.





## VUONNA 2019 KESKITYMME TYÖTURVALLISUUTEEN

Toinen asia, johon emme ole tyytyväisiä, on työturvallisuuden kehitys. Tapaturmiin liittyvät avainluvut kehittyivät väärään suuntaan vuoden aikana huolimatta siitä, että turvallisuus on tärkein prioriteettimme. Kyse on pitkälti käyttäytymistapojen muutoksesta sekä uuden turvallisuuskulttuurin omaksumisesta, ja siihen menee aikaa. Sen vuoksi me lisäämme turvallisuuteen liittyviä toimenpiteitä monilla eri osa-alueilla. Vuoden 2019 tärkein tavoite on vähentää työtapaturmien määrää. Olen vakuuttunut siitä, että onnistumme siinä.

## HYBRIT-PILOTTILAITOS VALMIS VUONNA 2020

Vuoden aikana olemme kulkeneet kohti kestävämmän kehityksen mukaista SSAB:tä. Aloitimme HYBRIT-pilottilaitoksen rakentamisen yhdessä kumppaniemme LKAB:n ja Vattenfallin kanssa. Laitoksen on määrä valmistua vuonna 2020. Ensimmäisenä suurena askeleena kohti fossiilivapaata SSAB:tä olemme päättäneet korvata raakateräksen valmistuksessa käytettävät Oxelösundin masuunit valokaariuunilla. Poistamme molemmat masuunit käytöstä noin vuonna 2025, mikä vähentää SSAB:n hiilidioksidipäästöjä Ruotsissa noin 25 %:lla.

Asetimme uusia, entistä kunnianhimoisempia tavoitteita koskien kestävämmän kehityksen mukaista tuotevalikoimaamme. Siten tuemme asiakkaitamme,

me, jotka haluavat valmistaa koneita, ajoneuvoja ja muita tuotteita, joilla on aiempaa pienempi käyttövaiheen hiilijalanjälki. Näillä tuotevalinnoilla voi tehdä suuren eron aiempaan, sillä esimerkiksi kuorma-auton ympäristövaikutuksista noin 90 % syntyy sen käyttövaiheessa. Terästoimituksemme näihin sovelluksiin kasvoivat vuoden aikana, ja seuraamme vaikutuksia yli 1 000 asiakkaan luona. Tavoitteena ovat noin 10 miljoonan hiilidioksiditonin vuosittaiset säästöt tuotteiden käyttövaiheessa vuonna 2020.

## TUEMME YK:N KESTÄVÄN KEHITYKSEN TAVOITTEITA

SSAB on ollut jo usean vuoden ajan YK:n Global Compact -aloitteen jäsen. Se osoittaa vastuumme ympäristöstä, ihmisistä ja yhteiskunnasta, joihin liiketoimintamme vaikuttaa. Tämä raportti on osa Global Compact -aloitteen periaatteiden mukaista viestintäämme. Tuemme jatkossakin YK:n Global Compact -aloitteen ympäristöä, ihmisoikeuksia, työehtoja ja korruptionvastaista työtä koskevia periaatteita. Jatkamme työtämme periaatteiden ottamiseksi osaksi liiketoimintaamme, työskentelykulttuuriamme ja arvoketjuamme.

## LIIKETOIMINTAMME KEHITYY

Kehitämme vahvasti liiketoimintaamme. Perustimme SSAB Services -liiketoimintayksikön muutama vuosi sitten. Yksi syy perustamiselle on lisätä volyymejä jälkemarkkinoilla suhteessa suurin konevalmistajiin (OEM-valmistajat) ja teräsja-

kelijoihin, joiden kysyntä on paljon riippuvainen suhdannevaihteluista. Pienten ja keski suurten kumppanien Hardox® Wearparts -verkostossa on jo lähes 500 jäsentä. Jäsenet sitoutuvat käyttämään Hardox®-tuotteita, ja me tarjoamme heille teknistä tukea sekä muita edellytyksiä kasvaa.

Yksi strategisista painopisteistämme on johtava asema kotimarkkinoillamme. Vuonna 2018 tytäryhtiömme Tibnor ilmoitti kaupasta, joka parantaa asemaamme Tanskassa. Lisäämme läsnäoloamme Pohjoismaiden jakelijamarkkinoilla, minkä lisäksi saavutamme kustannussynergioita. Toinen kokonaan omistamamme tytäryhtiö Ruukki Construction myi tappiollisen rakennusliiketoimintansa Venäjällä ja voi nyt keskittyä täysin ydinmarkkinoihinsa.

## INVESTOINNIT LUJIIN TERÄKSIIN

Vahvat, pitkän aikavälin trendit lisäävät erikoislujien terästen käyttöä. SSAB on edistänyt tätä kehitystä yhdessä asiakkaidensa kanssa. Nuorutettujen terästen (Q&T) volyymimme ovat kasvaneet keskimäärin 7 % vuodessa 20 viime vuoden aikana. Tutkimus- ja kehitystyö tapahtuu usein läheisessä yhteistyössä omalla alallaan johtavassa asemassa olevien asiakkaiden kanssa. Investoimme nyt Mobilessa Yhdysvalloissa sijaitsevan tehtaan kapasiteettiin. Nuorutetun teräksen vuosikapasiteetti nostetaan tämän hetken 300 000 tonnista 400 000 tonniin tuotannon pullonkauloja poistamalla. Pystymme

myös vähentämään kustannuksia, minkä vuoksi investoinnin takaisinmaksuajan arvioidaan olevan vain neljä vuotta investointipäätyksestä.

## HYVISSÄ ASEMISSA TULEVAISUUDEN SUHTEEN

Kun katson SSAB:n kehitystä viime vuosien aikana, voin todeta, että moni asia on mennyt oikeaan suuntaan. Yhdistyminen Rautaruukin kanssa paransi kilpailukykyämme, etenkin kustannusten osalta. Olemme panostaneet monipuolisesti jatkuvaan parantamiseen toiminnoissamme, millä varmistamme jatkossakin tehokkuutemme lisäämisen. Asemamme keskeisillä markkinoillamme ovat vahvat ja tuotevalikoimamme on aiempaa parempi. Tase on hyvässä kunnossa. Neljä vuotta sitten nettovelkamme oli noin 25 miljardia Ruotsin kruunua, ja vuoden 2018 lopussa se laski noin 8,6 miljardiin. Meillä on hyvät edellytykset kehittää yritystämme strategiamme mukaisesti suhdanteista huolimatta.

Haluun lopuksi kiittää asiakkaitamme, työntekijöitämme ja osakkeenomistajiamme. SSAB:n asema on aiempaa vakaampi, mikä luo lisäarvoa kaikille sidosryhmille.

**Martin Lindqvist,**  
Toimitusjohtaja

## SSAB SIOITUKESENA

SSAB:n strategia pyrkii turvaamaan yhtiön pitkän aikavälin kyvyn tuottaa arvoa osakkeenomistajille ja muille sidosryhmille. SSAB:n tärkein taloudellinen tavoite on saavuttaa alan johtava kannattavuus ja tuottaa vakaata kassavirtaa, millä mahdollistetaan velan vähentäminen ja osinkojenmaksu.

### VAHVA TUOTEVALIKOIMA JA MARKKINA-ASEMA

SSAB:llä on neljä päämarkkina-aluetta:

1. Nauha-, levy- ja putkituotteet, Pohjoismaat
2. Kvarttolevyt, Pohjois-Amerikka
3. Autoteollisuuden premium-teräkset (Advanced High-Strength Steels, AHSS) globaalisti
4. Lujat teräkset (Quenched & Tempered, Q&T ja AHSS) globaalisti

SSAB:llä on johtava asema Pohjoismaiden ja Pohjois-Amerikan kotimarkkinoilla. SSAB:llä on nauha- ja levytuotteissa noin 40–45 %:n markkina-osuus Pohjoismaissa. Pohjois-Amerikassa SSAB on suurin levytuottaja lähes 30 %:n markkina-osuudellaan.

SSAB:llä on myös johtoasema nuorutusteräksissä (Q&T) ja valikoiduilla pitkälle kehitettyjen erikoislujien terästen (AHSS) segmenteillä erikoislujien terästen tuottaja maailmassa. SSAB:llä on johtavat tuotemerkit, ainutlaatuinen tuotevalikoima ja asian-  
tuntemus, ja yhtiö on investoinut merkittävästi

tuotantokapasiteettiinsa. Useimpien teräksen käyttäjien on jatkuvasti parannettava tuotteiden materiaali- ja energiatehokkuutta sekä suorituskykyä, mikä on keskeinen ajuri SSAB:n erikoislujien terästen kysynnän kasvulle. Erikoislujat teräkset mahdollistavat kevyempien, vahvempien ja kestävämpien sovellusten kehittämisen. Kasvu erikoisteräksissä, palveluissa sekä muissa premium-tuotteissa tarkoittaa parempaa tuottoa, sillä kannattavuus näillä alueilla on parempi.

### STRATEGISET KASVUTAVOITTEET VUOTEEN 2020

- SSAB Special Steels -divisioonan tavoitteena on kasvattaa erikoisterästuotteiden toimitukset 1,35 miljoonaan tonniin vuonna 2020. Vuonna 2018 toimitukset olivat 1,3 milj. tonnia (1,0 milj. tonnia vuonna 2016)
- SSAB Europe -divisioonan tavoitteena on parantaa tuotemixiään siten, että premium-tuotteiden osuus kasvaa 40 %:iin. Vuonna 2018 premium-tuotteiden osuus divisioonan toimituksista oli 36 % (30 % vuonna 2016)

- Osana tuotemixin parantamista SSAB Europe tavoittelee 750 tuhannen tonnin toimituksia autoteollisuuden erikoislujissa teräksissä vuonna 2020. Vuonna 2018 toimitukset olivat 562 tuhatta tonnia (442 tuhatta tonnia vuonna 2016)
- SSAB Americas -divisioonan tavoitteena on 30 % markkinaosuus Pohjois-Amerikan levy- ja putkitoista. Vuonna 2018 markkinaosuus oli arviolta 28 %
- Palveluliiketoiminnassa (SSAB Services), tavoitteena on kasvattaa Hardox® Wearparts -verkoston jäsenyritysten määrä yli 500 jäsenenä vuonna 2020. Vuoden 2018 lopussa jäsenmäärä oli 483 (265 vuoden 2016 lopussa)

### VAHVEMPI TASE

Vuosien 2016–2018 aikana SSAB vahvisti merkittävästi tasettaan. Vuoden 2016 osakeanti ja vahva kassavirta ovat mahdollistaneet 14 %:n nettovelkaantumistasteen vuoden 2018 lopussa. SSAB on investoinut tuotantokapasiteettiinsa siten, että se pystyy saavuttamaan kasvutavoitteet vuodelle 2020. Velan vähenemisellä on myös positiivinen vaikutus rahoituskustannuksiin ja se mahdollistaa tulevaisuuden strategian toteuttamisen.

### KUSTANNUSTEHOKKUUS

SSAB on parantanut tehokkuutta erilaisilla jatkuvan parantamisen hankkeilla SSAB One -johtamisfilosofiaa hyödyntäen. Nämä pitävät

sisällään sekä pienempiä päivittäisiä toimenpiteitä sekä laajempia kehitysprojekteja. SSAB:llä on jatkuvan parantamisen tavoitteen osalta vuosittainen prosessi sekä siihen liittyvä seurantaprosessi.

### TOIMIALAN PARAS KANNATTAVUUS

Strategisten kasvutavoitteiden saavuttaminen ja tehokkuuden parantaminen jatkuvien parannusten avulla, tulee olemaan perusta taloudellisten tavoitteiden saavuttamiselle, joista yksi on toimialan paras kannattavuus. Tämä on määritelty käyttökatemarginaalina ja sitä verrataan seuraaviin kilpailijoihin; ArcelorMittal, AK Steel, Nucor, Salzgitter, Tata Steel Europe, Thyssenkrupp ja US Steel. Kannattavuuden parantamisen potentiaali, tasapainossa olevat investointimäärät ja vahva tase luovat hyvän perustan kassavirran tuottamiselle seuraavina vuosina.

### KESTÄVÄ KEHITYS

Olemme vakuuttuneita, että kestävä kehityksen mukainen liiketoiminta lisää mahdollisuuksia myös vahvaan taloudelliseen tulokseen. Tavoitteemme on olla täysin fossiilivapaa vuoteen 2045 mennessä.

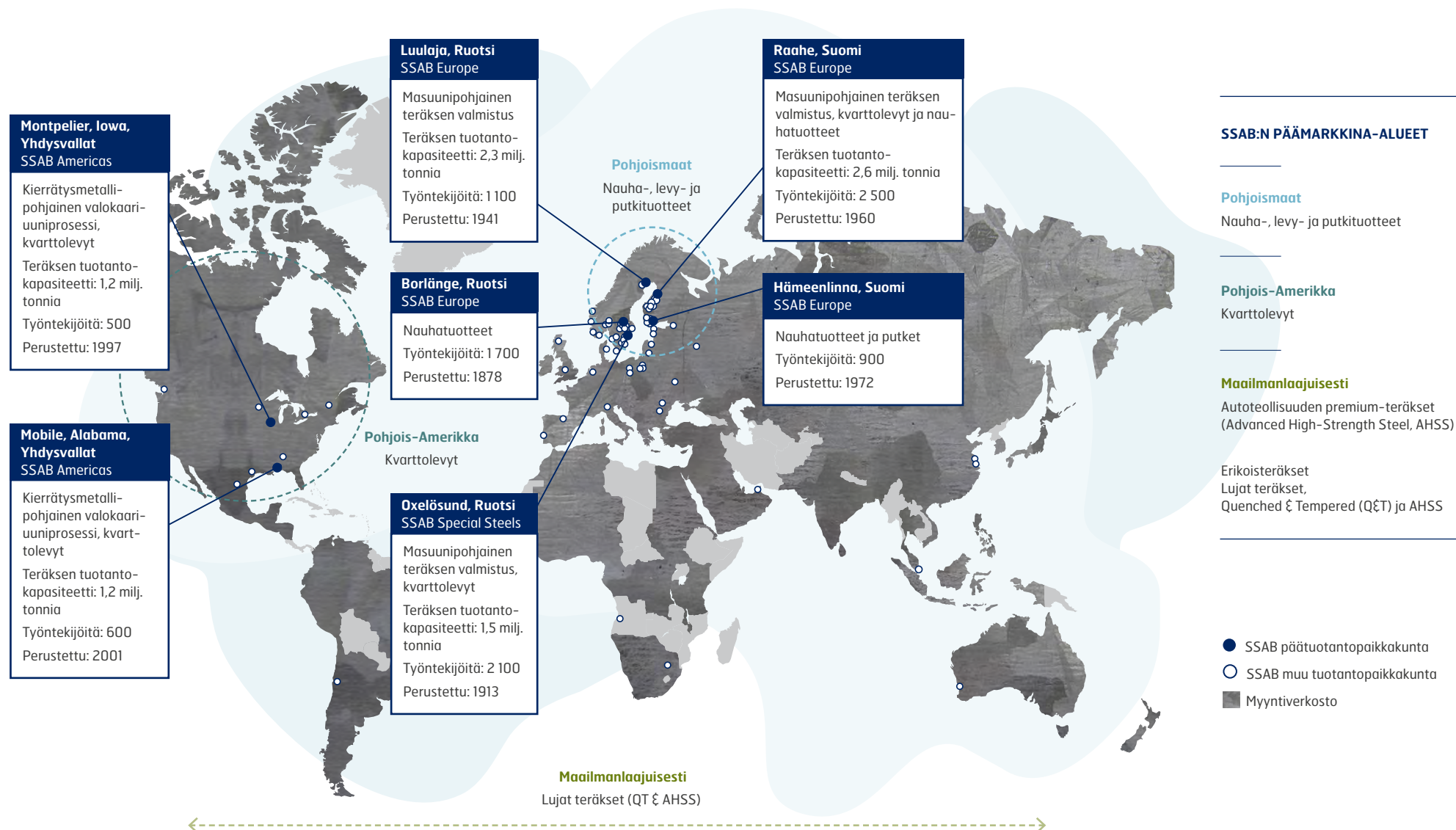
## MARKKINA- YMPÄRISTÖ

Terästeollisuus on haasteellinen markkina ja toimiala. SSAB:n liiketoimintamahdollisuuksiin ja riskeihin sekä kotimarkkinoilla että muualla vaikuttavat monet eri tekijät. Yhtiö seuraa tarkasti globaalia taloudellista ja sosiaalista kehitystä ja muokkaa sen pohjalta strategisia päätöksiään.





# SSAB:N GLOBAALI LÄSNÄOLO





## SSAB:HEN VAIKUTTAVAT GLOBAALIT MEGATRENDIT



### ILMASTONMUUTOS JA RESURSSIEN NIUKKUUS

#### KUVAUS

- Maailman luonnonvarojen kulutus lisääntyy
- Pariisin sopimuksen tavoitteiden saavuttamiseksi ja ilmaston lämpenemisen rajoittamiseksi kasvihuonepäästöjä on vähennettävä globaalisti

#### VAIKUTUKSET TERÄSTEOLLISUUDEN DYNAMIIKKAAN

- Kestävän kehityksen mukaisen kierrätettävän materiaalin, kuten teräksen, kysyntä kasvaa
- Hiilidioksidipäästöjen kustannus
- Käytettävissä olevan teräskapasiteetin optimointi resurssi- ja hiilidioksiditehokkaampien tuotteiden/prosessien käytön edistämiseksi (esim. ylikapasiteetin ja ympäristön kannalta tehottoman tuotannon sulkeminen Kiinassa)

#### SSAB:N VASTAUS

- Globaalisti johtava asema erikoislujissa teräksissä
- SSAB auttaa asiakkaitaan luomaan innovatiivisia tuotteita sekä pienentämään hiilijalanjälkeään siirtymällä käyttämään erikoislujia teräksiä
- SSAB:n päämääränä on siirtyä fossiilivapaaseen toimintaan vuoteen 2045 mennessä. Tässä uusien teräksentuotantotekniikoiden tutkiminen HYBRIT-hankkeen puitteissa on avainasemassa



### VÄESTÖNKASVU JA KAUPUNGISTUMINEN

#### KUVAUS

- Maailman väestö kasvaa
- 68 % maailman väestöstä arvioidaan elävän kaupunkiympäristössä vuoteen 2050 mennessä
- Nopea kaupungistuminen ennen kaikkea kehitysmaissa
- Kaupunkialueita on kehitettävä jatkuvasti, jotta niiden lisääntyvään monimutkaisuuteen voidaan vastata

#### VAIKUTUKSET TERÄSTEOLLISUUDEN DYNAMIIKKAAN

- Teräksen kysyntä kasvaa rakentamisessa, infrastruktuuri-rakentamisessa sekä energian-tuotannossa

#### SSAB:N VASTAUS

- Uusien tuotteiden kehittäminen vastaamaan tulevaisuuden haasteisiin
- Laajan tuotevalikoiman tarjoaminen rakentamisen, infrastruktuuri-rakentamisen, rakennuskoneiden sekä uusiutuvan energian tuotannon tarpeisiin



### DIGITALISAATIO

#### KUVAUS

- Uusia teknologioita käytettävissä kohtuullisin kustannuksin
- Digitalisaatio vaikuttaa lähes kaikkien yritysten liiketoimintamalliin

#### VAIKUTUKSET TERÄSTEOLLISUUDEN DYNAMIIKKAAN

- Saatavilla tehokkaampia toimintamalleja
- Digitaaliset palvelut lisäävät arvoketjun läpinäkyvyyttä
- Verkkokauppa ja kaupankäyntialustat vaikuttavat kysynnän ja tarjonnan dynamiikkaan

#### SSAB:N VASTAUS

- Robotiikan, koneoppimisen ja ennakoidun analytiikan hyödyntäminen tuotanto-vakauden ja prosessitehokkuuden parantamiseksi
- Digitaalisten palveluiden valikoiman uudistaminen asiakaskokemuksen parantamiseksi
- SSAB SmartSteelin kaltaisten uusien digitaalisten työkalujen kehittäminen, niin että asiakkaat saavat kaiken irti SSAB:n teräksistä



### MUUTTUVA GEOPOLIITTINEN TILANNE

#### KUVAUS

- Protektionismin kasvu
- Teräksen kysynnän kasvu kehittyvissä maissa

#### VAIKUTUKSET TERÄSTEOLLISUUDEN DYNAMIIKKAAN

- Alueellisten markkinoiden merkitys kasvanut
- Maiden välisen kaupan rajoitukset

#### SSAB:N VASTAUS

- Johtavan aseman varmistaminen kotimarkkinoilla kustannusjohtajuuden ja ensisijaisen toimittajan aseman avulla ja reilun kaupan puolesta
- SSAB:n aseman vahvistaminen kehittyvillä markkinoilla erikoislujissa teräksissä
- Globaalin tuotantoverkoston kehittäminen, jotta tuotantoa on helpompi jakaa eri yksiköiden välillä

## TERÄSMARKKINAT JA SSAB:N ASEMA

Terästeollisuuden dynamiikkaan vaikuttavat teräksen kysynnän, teräksen toimituskapasiteetin, teräksen kauppavirtojen sekä raaka-ainemarkkinoiden globaalit trendit. Niihin vaikuttavat puolestaan globaalit megatrendit, kuten ilmastonmuutos ja resurssien niukkuus, väestönkasvu, kaupungistuminen ja digitalisaatio. SSAB on suhteellisen pieni tekijä globaaleilla teräsmarkkinoilla tuotantomäärien suhteen. Sen vuoksi yritys on erikoistunut tiettyihin litteisiin hiiliterässegmentteihin.

### Neljä terästeollisuuden dynamiikkaan vaikuttavaa tekijää



### 1. TERÄKSEN KYSYNTÄ

**Teräksen kysyntä on kasvanut monta vuotta peräkkäin ja pitkän aikavälin näkymät ovat positiiviset**

Teräksen globaalin vuosittaisen kulutuksen arvioidaan olleen vuonna 2018 noin 1,6 miljardia tonnia. Vuosina 2013–2018 hiiliteräksen kulutus on kasvanut vuosittain noin 8 %. Pitkän aikavälin kysyntänäkymät ovat positiiviset.

Muutaman viime vuosikymmenen aikana Kiina ja muut kehittyvät maat ovat olleet vastuussa suuresta osasta teräksen kysynnän kasvusta. Nykyään Kiina on suurin paikallinen markkina-alue: sen osuus on lähes 50 %. Euroopan osuus on noin 13 % ja NAFTA-maiden noin 9 %. Kysyntä ei kuitenkaan ole kasvanut Kiinassa viime vuosina enää yhtä nopeasti, ja vuonna 2019 kysynnän odotetaan pysyvän ennallaan, sillä Kiina on astunut uuteen, vähemmän teräsintensiiviseen kasvuvaiheeseen.

Samaan aikaan kuitenkin luottamus talouteen, suuri investointien määrä ja terästä käyttävien alojen aiempaa parempi liiketoimintaympäristö yhdessä raaka-aineiden hintojen nousun kanssa on lisännyt teräksen kysyntää sekä kehittyneissä että kehittyvissä maissa. Worldsteel Associationin ennusteen (lokakuu 2018) mukaan teräksen kysyntä kasvaa globaalisti 1,4 % vuonna 2019.

**Tuottavuuteen ja kestävään kehitykseen keskittyvät innovaatiot kasvattavat teräksen kysyntää**

Muiden alojen tavoin myös teräsyriyten on tärkeä mukauttaa tuotevalikoimaansa asiakkaiden tarpeiden mukaisesti. Esimerkiksi rakennus- ja autoteollisuudessa toimivat asiakkaat pyrkivät vähentämään kustannuksia, parantamaan turvallisuutta ja keventämään tuotteidensa painoa. Kaivosteollisuudessa asiakkaat pyrkivät lisäämään laitteiden kestävyyttä ja vähentämään seisokkiaikoja.

Nämä trendit ovat johtaneet erikoislujien terästen käytön lisääntymiseen. Ne tarjoavat monenlaisia etuja ja mahdollistavat vahvemmat, kevyemmät ja kestävämmät teräsratkaisut. Toisin sanoen erikoislujien terästen kasvupotentiaali on standarditeräksiä suurempi.



### 2. TERÄKSEN TUOTANTOKAPASITEETTI

**Ylikapasiteetin alueellistuminen**

Terästoimialalla 20 viime vuoden aikana tapaneesta laajamittaisesta konsolidoitumisesta huolimatta maailmanlaajuiset teräsmarkkinat ovat yhä suhteellisen pirstoutuneet. Kiinan ja muun Aasian teräsentuotantokapasiteetti on kasvanut huomattavasti viime vuosikymmenien aikana. Nykyään Kiina tuottaa noin 50 % koko maailman

teräksestä ja on siten suurin yksittäinen teräksen-tuottaja. Sitä seuraavat Japani, Intia, Yhdysvallat ja Venäjä. Teräksen ylituotanto ennen kaikkea Kiinassa ja pienemmässä määrin Euroopassa on vaikuttanut terästeollisuuden dynamiikkaan vuoden 2008 talouskriisistä lähtien.

Vaikka tilanne on parantunut hieman, piilevää ylikapasiteettia on yhä jäljellä. Kyseinen ylikapasiteetti koskee kuitenkin lähinnä Kiinaa ja muuta Aasiaa. Viime vuosina Kiinan viranomaiset ovat pyrkineet aktiivisesti parantamaan tilannetta yhdistämällä yrityksiä ja vähentämällä kapasiteettia. Yhdysvaltain markkinoilla puolestaan kysyntää on enemmän kuin tarjontaa, ja tuonti kattaa noin

30 % teräksen kysynnästä. Teräskapasiteetin maailmanlaajuinen käyttöaste nousi vuonna 2018 noin 78 %:iin.



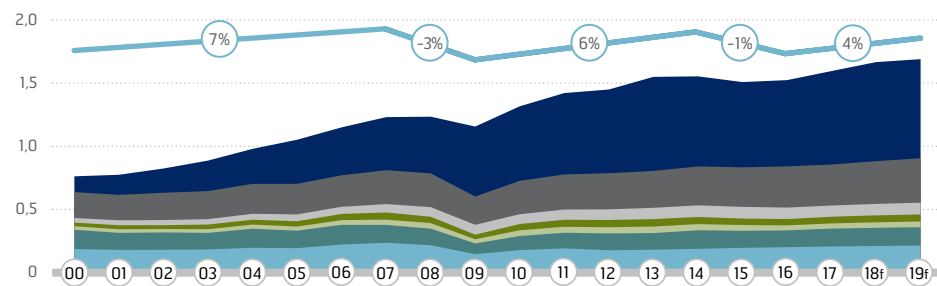
### 3. TERÄKSEN KAUPPAVIRRAT

#### Muutokset kauppapolitiikassa ja markkinoiden alueellistuminen

Tarjonnan ja kysynnän epätasapaino on lisännyt tuontia Eurooppaan ja Yhdysvaltoihin. Alueen rajat ylittävä teräskauppa (eli pois lukien esim. EU:n, NAFTA:n tai IVY:n sisäinen kauppa) vastasi 17 %:a vuoden 2017 maailmanlaajuisesta teräs-

#### Teräksen kysyntä

Milj. tonnia



Lähde: Worldsteel, Lyhyen aikavälin kysyntäennuste, lokakuu 2018



kysynnästä. Kiina on suurin viejä ja Yhdysvallat suurin nettotuojia.

Globaalia kauppaa on analysoitu ja siitä on keskusteltu kattavasti viime vuosien aikana, ja yhä useampi maa on luonut suojausmekanismeja. Kauppapolitiikat sekä lisääntynyt paikallinen teräksen kysyntä ovat vähentäneet kauppaa. Huomattavinta on, että Kiinan teräksen vienti laski 8 % 75 miljoonasta tonnista vuonna 2017 69 miljoonaan tonniin vuonna 2018. Yhdysvallat on yhä teräksen suurin nettotuojia. Yhdysvaltain kauppavaje on noin 25 miljoonaa tonnia, ja maa on ottanut käyttöön Section 232 -tariffit suurimmalle osalle tuontiteräksestä. EU ja muut alueet ovat asettaneet vastatoimia. Nykyiset kauppapolitiikat ovat luultavasti voimassa useamman vuoden, ja uusia voidaan luoda, mikäli ne nähdään tarpeellisina tai hyökkäävät kauppapavajet jatkuvat. Ne saattavat hidastaa taloudellista kasvua ja/tai estää erikoistuotteiden vientiä, mutta toisaalta niiden voidaan olettaa tukevan teräksen hintoja kotimarkkinoilla.



### 4. RAAKA-AINEET

#### Raaka-aineiden hintojen volatiliiteetti on lisääntynyt

Teräksentuotanto edellyttää paljon raaka-aineita, kuten rautamalmia, romumetallia, metal-

lurgista hiiltä, injektiohiiltä, koksia ja seosaineita. Raaka-aineiden hinnat vaikuttavat siksi suuresti terästeollisuuden toimintaedellytyksiin. Raaka-aineet hinnoitellaan maailman markkinoilla, ja lähinnä Yhdysvaltain dollareissa ilmoitetut hinnat vaihtelevat teräksen kysynnän mukaan. Hintojen volatiliiteetti on lisääntynyt viime vuosina, mikä on seurausta vaihtelevasta asiakaskysynnästä eri puolilla maailmaa, raaka-aineiden toimitus-ongelmista ja hintaspekulaatiosta.

### TERÄSTEN HINNAT

Teräksen kysyntä, teräksen tuotantokapasiteetti, teräksen kauppavirrat ja raaka-aineet vaikuttavat kaikki terästuotteiden myyntihintoihin maailmanlaajuisesti. Teräksen hintakehitys on ollut viime vuosina yhä vaihtelevampaa ja vaikeasti ennakoitavissa, mikä heijastaa yllä mainittujen neljän tekijän turbulenttia kehitystä.

### SSAB:N ASEMA TERÄSMARKKINOILLA

SSAB:n toimialaa ovat litteät hiiliteräkset, ts. teräkset, joissa on tietty hiilipitoisuus ja jotka on valssattu litteiksi levy- tai nauhatuotteiksi. SSAB:n teräksentuotantokapasiteetti on noin 8,8 miljoonaa tonnia vuodessa, joten se on pieni toimija globaaleilla hiiliteräsmarkkinoilla. Tästä syystä SSAB erikoistuu ja keskittyy litteiden hiiliterästen neljälle alasegmentille, joilla sillä on vahvat markkina-asemat:

- Nauha-, levy- ja putkituotteet, Pohjoismaat
- Kvartt Levyt, Pohjois-Amerikka



- Autoteollisuuden premium-teräkset (Advanced High-Strength Steels, AHSS) globaalisti
- Lujat teräkset (Quenched & Tempered, Q&T ja AHSS) globaalisti

SSAB:llä on johtava asema Pohjoismaiden ja Pohjois-Amerikan kotimarkkinoilla. SSAB:llä on nauha- ja levytuotteissa noin 40–45 %:n markkinaosuus Pohjoismaissa. Pohjois-Amerikassa SSAB on suurin levytuottaja lähes 30 %:n markkinaosuudellaan.

SSAB:llä on myös johtoasema nuorrutusteräksissä (Q&T) ja valikoiduilla pitkälle kehitettyjen erikoislujien terästen (AHSS) segmenteillä erikoislujien terästen tuottajana maailmassa. SSAB:llä on johtavat tuotemerkit, ainutlaatuinen tuotevalikoima ja asiantuntemus, ja yhtiö on investoinut merkittävästi tuotantokapasiteettiinsa

Nämä markkina-alueet kattavat noin 3 % globaaleista hiiliteräsmarkkinoista. SSAB on muutakin kuin teräksenvalmistaja: se on myös teräksen ja muiden metallien jakelija tytäryhtiönsä Tibnorin kautta ja tarjoaa teräspohjaisia rakennusratkaisuja tytäryhtiönsä Ruukki Constructionin kautta.

SSAB:n palvelemissa keskeisimpiä asiakassegmenttejä ovat raskas kuljetuskalusto, rakentaminen ja infrastruktuuri, autoteollisuus, teollisuuden

sovellukset, rakennuskoneet (mukaan lukien nostimet), energia sekä materiaalin käsittelylaitteet (mukaan lukien kaivosteollisuus). Kotimarkkinoilla Pohjoismaissa ja Pohjois-Amerikassa standarditeräksiä myydään pääasiassa teräspalvelukeskusten ja jakelijoiden kautta.

#### Keskeisimmät asiakassegmentit

Osuus kokonaistoimituksista vuonna 2018



- Raskas kuljetusvälineiteollisuus 15 %
- Rakentaminen ja infrastruktuuri 12 %
- Autoteollisuus 11 %
- Teollisuuden sovellukset 11 %
- Rakennuskoneet 8 %
- Energia 6 %
- Materiaalienkäsittely 3 %
- Teräspalvelukeskukset 36 %

#### OLEMME MARKKINAJOHTAJA MAAILMAN TERÄSMARKKINOIDEN TIETYILLÄ ALUEILLA



3 %

Teräksen maailmanmarkkinat 100 % = ~1 600 M tonnia

#### SSAB:n päämarkkina-alueet

|                                             |                                                               |                                               |                                  |
|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------|
| Erikoisteräkset<br>Gloaalisti <sup>1)</sup> | Autoteollisuuden premium teräkset<br>Gloaalisti <sup>2)</sup> | Nauha-, levy- ja putkituotteet<br>Pohjoismaat | Kvarttolevyt<br>Pohjois-Amerikka |
|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------|

#### Markkina-alueen koko, M tonnia



#### SSAB:n markkinaosuus, %



<sup>1)</sup> Karkaistut ja nuorrutetut litteät tuotteet ja kuumavalssatut erikoislujat teräkset valikoikoiduissa segmenteissä, myötölujuus  $\geq 700\text{MPa}$

<sup>2)</sup> Kuumä-, kylmävalssatut sekä pinnoitetut erikoislujat nauhateräkset autoteollisuudelle, myötölujuus  $\geq 420\text{MPa}$

## MARKKINAT VUONNA 2018

Maailman teräsjärjestön World Steel Association (WSA) mukaan maailman raakateräksen tuotanto nousi vuoden 2018 aikana 4,5 % edellisvuodesta ja oli 1 790 (1 712) milj. tonnia. Kiinan raakateräksen tuotanto nousi vajaat 7 %. Tuotanto EU-28 alueella säilyi edellisvuoden tasolla, kun taas Pohjois-Amerikassa tuotanto nousi noin 4 %.

Pohjois-Amerikassa kysyntä oli hyvällä tasolla vuonna 2018, etenkin toisen vuosipuoliskon aikana. Useimmilla asiakassegmenteillä kysyntä oli hyvää ja kasvussa vuoden aikana. Vuoden alkupuolella asetetut terästuotteita koskevat tullit vauhdittivat paikallisesti tuotettujen terästen kysyntää. Noin 90 % volyymeista, jotka SSAB toimittaa Yhdysvaltojen markkinoille, valmistetaan paikallisesti, loput toimitetaan SSAB Special Steels- ja SSAB Europe -divisioonista. Pienelle osalle näistä tuotteista on tähän mennessä myönnetty tuotekohtaisia tullipoikkeuksia. Pohjois-Amerikassa varastotasojen arvioidaan olevan tasapainossa tai hieman alhaiset.

Euroopassa kysyntä säilyi vuoden 2018 aikana tasaisena, joskin viimeisen neljänneksen aikana kehitys oli hieman heikompaa, johtuen pääasiassa Euroopan autoteollisuuden kysynnän tasoittumisesta. Vuoden lopulla kysynnässä oli havaittavissa myös kausiluonteista heikenty-

mistä. Jakelijoiden varastotasojen Euroopassa arvioidaan olevan tasapainossa. Erikoisterästen kysyntä oli vuoden 2018 aikana vakaata ja suhteellisen korkealla tasolla.

Pohjois-Amerikassa teräslevyjen hinnat nousivat jyrkästi vuodesta 2017. Euroopassa nauha- ja levytuotteiden markkinahinnat nousivat vuoden 2018 alkupuoliskolla, mutta kääntyivät sitten laskuun, kunnes tasoittuivat vuoden loppua kohden. Kiinassa nauha- ja levytuotteiden hinnat laskivat jonkin verran edellisvuodesta.

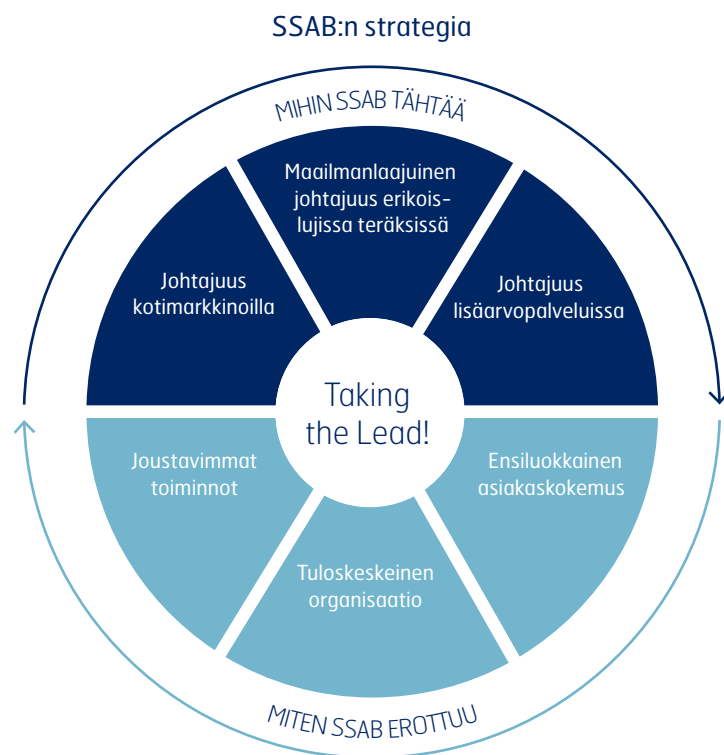


## STRATEGIA

SSAB:n strategia tähtää siihen, että SSAB vahvistaa asemaansa alan johtavana erikoislujien terästen tuottajana maailmassa, markkinajohtajana omilla kotimarkkinoillaan ja johtavana lisäarvopalvelujen tuottajana.



## TAKING THE LEAD!

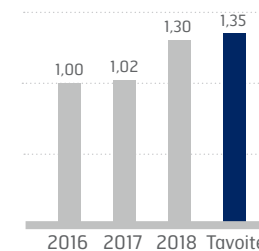


Vuonna 2017 SSAB käynnisti uuden kehitysvaiheen kaksi vuotta kestäneen toiminnan uudelleenjärjestelyn jälkeen. Uudelleenjärjestely aloitettiin, kun Rautaruukki ja SSAB yhdistyivät vuonna 2014. SSAB:n "Taking the Lead!" -strategia julkistettiin ensimmäistä kertaa vuonna 2012, ja se ohjaa edelleen yhtiön strategisia päätöksiä ja toimintaa.

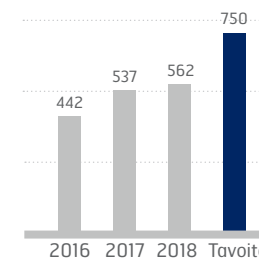
Vuonna 2017 SSAB esitteli uusia kunnianhimoisia kasvutavoitteita vuodelle 2020. Nämä tavoitteet edistävät SSAB:n visiota – vahvempi, kevyempi ja kestävämpi maailma.

### SSAB:N KASVUTAVOITTEET 2020

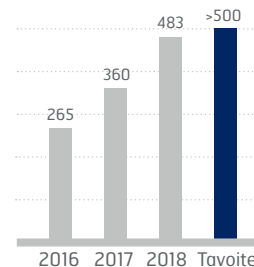
**1**  
ERIKOISTERÄSTEN TOIMITUSTEN KASVATTAMINEN  
1,35 MILJOONAAN TONNIIN  
Miljoonaa tonnia



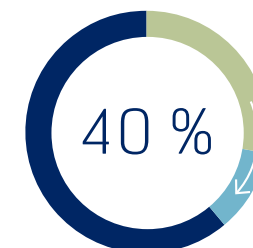
**2**  
AUTOTEOLLISUUDEN ERIKOISLUJUIEN TERÄSTEN TOIMITUSTEN KASVATTAMINEN  
750 TUHANTEEN TONNIIN  
Tuhatta tonnia



**3**  
SSAB SERVICES -LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN  
Hardox Wearparts -jäsenen osuus



**4**  
PREMIUM-TUOTTEIDEN OSUUDEN KASVATTAMINEN SSAB EUROPESSA  
Premium-tuotteiden osuus



**5**  
POHJOIS-AMERIKAN LEVYMARKKINOIDEN JOHTAJA  
Markkinaosuus (yli ajan)

30 %





## JOHTAJUUS KOTIMARKKINOILLA

Pohjoismaiden ja Pohjois-Amerikan kotimarkkinat muodostavat edelleen SSAB:n liiketoiminnan perustan. SSAB pyrkii vahvistamaan kotimarkkina-asemiaan tulevina vuosina.

### POHJOISMAAT

#### Markkinajohtajan aseman säilyttäminen paremman tuotevalikoiman avulla

SSAB säilyttää 40–50 % markkinaosuuden Pohjoismaissa toimittamalla tuotteita alueen johtaville OEM-valmistajille (Original Equipment Manufacturers, alkuperäislaitevalmistajat) ja jakelijoille sekä pienemmille asiakkaille. Tätä edesauttavat SSAB:n omien kanavien, kuten metallien jakelija Tibnorin ja teräsrakentamisen yhtiön Ruukki Constructionin, kasvu sekä kumppanuudet asiakkaiden ja sellaisten ulkopuolisten teräksen jakelijoiden kanssa, joiden kanssa yhtiöllä on pitkäaikaisia sopimuksia.

SSAB Europan tavoitteena on myös nostaa premium-tuotteiden osuus 40 %:iin kokonais-toimituksista vuonna 2020 (2016: 30 % ja 2018: 36%). Näitä tuotteita ovat muun muassa auto-teollisuuden premium-tuotteet, GreenCoat®, SSAB Laser®, SSAB Boron ja SSAB Form. Tavoitteena on myös vähentää kannattamattomien

tuotteiden, ennen kaikkea pohjoismaisten kotimarkkinoiden ulkopuolisten standardituotteiden, volyymiä.

### AMERICAS

#### Levytuotteiden markkinaosuuden kasvattaminen Pohjois-Amerikassa

SSAB on Pohjois-Amerikan levymarkkinoiden markkinajohtaja ja on viime vuosina pystynyt vahvistamaan asemaansa entisestään suhteessa paikallisiin kilpailijoihin sekä tuontiteräkseen.

Tulevaisuudessa SSAB pyrkii pitämään noin 30 %:n markkinaosuutensa Pohjois-Amerikan levymarkkinoilla (2018: 28 %) ja kasvattamaan premium-tuotteiden osuutta. SSAB harkitsee investointeja, joiden avulla tuotantolaitosten pullonkauloja voidaan poistaa ja samalla palvella kasvavia markkinoita tulevina vuosina.



## GLOBALISTI JOHTAVA ASEMA ERIKOISLUJISSA TERÄKSISSÄ

SSAB:n asema mahdollistaa erikoisluojien terästen potentiaalin hyödyntämisen. Johtavien tuotemerkkien, ainutlaatuisen tuotevalikoiman, kattavan asiantuntemuksen sekä uusien teräsovellusten kehityksessä tehtävän läheisen asiakasyhteistyön ansiosta SSAB on jo pitkään ollut maailmanlaajuinen johtaja tällä segmentillä. Korkeamman tuottavuuden ja kestävä kehityksen mukaisten ratkaisujen yhä suurempi tarve on kasvun suurin ajuri. SSAB:n vuoden 2020 kasvutavoite erikoisluojille teräksille kuvastaa segmentin positiivisia näkymiä.

### SSAB SPECIAL STEELS

#### Tavoitteena 1,35 miljoonaa tonnia vuonna 2020

SSAB Special Steelsin tavoitteena ovat 1,35 miljoonan tonnin vuotuiset toimitukset vuonna 2020. Vuonna 2018 määrä oli 1,3 ja vuonna 2016 1,0 miljoonaa tonnia. Kasvun kannalta ratkaisevaa on käytettävän teräslaadun päivittäminen erikoisluojiin teräksiin eli markkinakysynnän luominen, kun asiakkaat saadaan siirtymään standarditeräksistä erikoisluojiin teräksiin. Jotta tässä onnistuttaisiin, SSAB keskittyy tuote- ja sovelluskehitykseen, varastomyyntin mahdollisuuksien lisäämiseen, myyntimahdollisuuksien

kasvattamiseen kehittyvillä markkinoilla sekä brändiohjelmien jatkuvaan kehittämiseen.

Vuonna 2018 tehtiin päätös noin 1 miljardin Ruotsin kruunun investoinnista Alabaman Mobilen terästehtaan karkaistujen ja päästettyjen terästen (Q&T, Quenched and Tempered Steels) kapasiteetin kasvattamiseen vuositasolla 300 000 tonnista noin 400 000 tonniin vuonna 2021.

### AUTOTEOLLISUUDEN PREMIUM-TERÄKSET

#### Tavoitteena vuosittain 750 tuhatta tonnia vuonna 2020

SSAB toimittaa maailman johtaville autovalmistajille erikoisluoja teräksiä. Rakenteiden keventäminen, päästörajatukset, turvallisuusstandardit ja sähköistäminen parantavat erikoisluojien terästen käytön kasvunäkymiä autoteollisuudessa. Kasvun mahdollisuudet tällä sektorilla ovat edelleen merkittävät, minkä vuoksi SSAB:n tavoitteena ovat 750 tuhannen tonnin vuotuiset toimitukset vuonna 2020. Vuonna 2016 autoteollisuuden premiumtuotteiden toimitukset olivat 442 tuhatta tonnia ja vuonna 2018 562 tuhatta tonnia.



## JOHTAJUUS LISÄARVOPALVELUISSA

Lisäarvopalvelut ovat tärkeä alue SSAB:n pitkän aikavälin kehitykselle, sillä monet asiakkaat keskittyvät ydinliiketoimintaansa ja haluavat tuotteitaan täydentäviä palveluita. Lisäarvopalvelut tuovat oman lisänsä edellä kuvattuun strategiaan tavoitteisiin sekä tukevat ja edistävät SSAB:n toimintoja sen kotimarkkinoilla samoin kuin erikoisluojiin teräksiin liittyviä tavoitteita. Lisäksi voimme erottautua niiden avulla kilpailijoistamme.

### PALVELUT

SSAB Services -liiketoimintayksikkö myy, rakentaa ja kehittää Hardox® Wearparts -konseptia. Hardox® Wearparts -verkostoon kuuluu maailmanlaajuisesti 483 jäsenyritystä (vuoden 2018 lopussa). Nämä keskuskeskukset tarjoavat varaosia ja palveluja kaivos-, kierrätys-, louhos-, sementti- ja maatalousalojen loppuasiakkaille. SSAB:n tavoitteena on vähintään 500 jäsenyrityksen verkosto vuonna 2020.

SSAB Services -liiketoimintayksikköön kuuluu myös SSAB Shape -liiketoiminta, joka tarjoaa teräksen käsittelypalveluja OEM-valmistajille ja näiden alihankkijoille. SSAB jatkaa asiakkaille tarjottavien Shape-teräksen käsittelypalvelui-

den kasvattamista. Monesti palveluita tarjotaan kehittyvillä markkinoilla, joilla erikoisluojien terästen käsittelymahdollisuudet ovat vähäisemmät.

### JAKELU

SSAB aikoo kasvattaa jakelupalveluliiketoimintaansa valituilla markkinoilla. Toisin kuin monet kilpailijansa, SSAB käyttää omaa, maailmanlaajuisesta varastoverkostoaan ja pystyy tarjoamaan loppuasiakkaille lyhyet läpimenoajat. SSAB kasvattaa varastotoimitusten osuutta pyrkien näin lisäämään asiakkaille suuntautuvien terästoimitusten arvoa.

SSAB:n täysin omistama, Pohjoismaiden johtava teräksenjakeluyhtiö Tibnor laajentaa läsnäoloaan kaikissa Pohjoismaissa sekä kasvattaa monimetallitarjoamaansa ja toimii suunnanäyttäjänä alan digitalisaatiossa.

## JOUSTAVIMMAT TOIMINNOT

Jotta SSAB suoriutuisi kilpailijoitaan paremmin ja saavuttaisi alan johtavan kannattavuuden lähivuosina, se keskittyy edelleen tehokkuuteen, joustaviin toimintoihin ja globaalin tuotantojärjestelmän käyttöön.

SSAB:llä on vuosittaiset tavoitteet sisältävä jatkuvan parantamisen ohjelma. Ohjelma perustuu SSAB One -filosofiaan ja sen avulla parannetaan tuottavuutta osallistamalla siihen kaikki työntekijät. Lisäksi jatkuva parantaminen auttaa turvaamaan SSAB:n johtavan kustannusaseman kotimarkkinoillaan.

SSAB:llä on joustava tuotantoverkosto ja useita tehtaita, jotka pystyvät tuottamaan erikoislujuja teräksiä ja muita tuotteita mahdollistaen tuotannon joustavuuden markkinatilanteen mukaan. Tällä tavoin SSAB voi myös kestää paremmin suhdanteiden heikentymisen.

## TULOSKESKEINEN ORGANISAATIO

Yksi SSAB:n strategian keskeinen elementti on tuloskeskeinen organisaatio, mikä on keskeinen elementti kunnianhimoisten strategisten tavoitteiden saavuttamisessa. SSAB:n tavoitteena on olla maailman turvallisin teräsyhtiö – tavoitteena nolla tapaturmaa. Liiketoimintamalli, jossa hajautettu vastuu ja yrittäjyys ovat keskeisiä, on avainasemassa SSAB:n menestyksessä.

SSAB:llä on kolme painopistealuetta, jotka ovat kriittisiä tuloskeskeisen organisaation kannalta:

- Tavoitteemme on olla maailman turvallisin teräsyhtiö
- Hyödynnämme SSAB One -liiketoimintafilosofiaamme ja jatkuvaa parantamista tuottavuuden lisäämiseksi
- Vahvistamme suorituskyvykkulttuuriaamme

## ENSILUOKKAINEN ASIAKASKOKEMUS

Osa SSAB:n strategiaa on mennä muita pidemmälle ja tarjota asiakkaille ensiluokkainen asiakaskokemus – sekä perinteisin menetelmin että uusien digitaalisten sovellusten avulla.

SSAB pyrkii saavuttamaan korkeimmat standardit ”perusasioissa” suojatakseen asemansa ensisijaisena toimittajana. Tätä mitataan asiakaskyselyissä. Tähän sisältyvät esimerkiksi vuorovaikutteiset myyntiprosessit, tasaisen korkea tuotteiden laatu, toimitusten oikea-aikaisuus ja tiedon saatavuus digitaalisten kanavien kautta.

Säilyttääkseen johtoasemansa SSAB aikoo jatkossakin investoida tekniseen tukeen sekä yhteisiin innovaatioprojekteihin, joilla asiakkaita autetaan saamaan kaikki hyöty irti SSAB:n erikoislujuista teräksistä. Yhdessä johtavien tuotemerkkien ja asiakkaille suunnattujen brändiohjelmien, kuten ”Hardox® In My Body”- ja ”My Inner Strenx®” -ohjelmien, kautta SSAB voi vahvistaa asiakaskumppanuuksia entisestään.



## TALOUDELLISET TAVOITTEET

SSAB:n strategia pyrkii turvaamaan yhtiön pitkän aikavälin kyvyn tuottaa arvoa osakkeenomistajille ja muille sidosryhmille. SSAB:n tärkein taloudellinen tavoite on saavuttaa alan johtava kannattavuus ja tuottaa vakaata kassavirtaa, millä mahdollistetaan velan vähentäminen ja osinkojenmaksu.

SSAB:llä on kolme taloudellista tavoitetta kolmella eri osa-alueella.

| Osa-alue      | Tavoite                                                                                                                                                       |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kannattavuus  | SSAB:n tavoitteena on toimialan paras kannattavuus EBITDA-marginaalilla mitattuna vertailuryhmässämme*. Jaksolla 1–9/2018 SSAB oli 3. paras vertailuryhmässä. |
| Pääomarakenne | Nettovelkaantumisaste ei normaalisti ylitä 35 %. Vuoden 2018 lopussa SSAB:n nettovelkaantumisaste oli 14 %.                                                   |
| Osingot       | Osingot ovat 30–50 % tuloksesta verojen jälkeen. Hallituksen ehdotus vuodelle 2018 on 1,50 kruunua osakkeelta, mikä vastaa 44 % tuloksesta verojen jälkeen.   |

\* ArcelorMittal, AK Steel, Nucor, Salzgitter, Tata Steel Europe, ThyssenKrupp, US Steel





## KESTÄVÄ KEHITYS

Kestävän kehityksen mukainen liiketoiminta lisää mahdollisuuksia myös vahvaan taloudelliseen tulokseen. SSAB:n pyrkimyksenä on olla täysin fossiilivapaa vuoteen 2045 mennessä.

SSAB:n kestävän kehityksen strategia jakautuu kolmeen painopistealueeseen

### KESTÄVÄT TOIMINNOT

#### FOSSIILIVAPAA 2045

SSAB siirtyy HYBRIT-hankkeen kautta vaiheittain kohti fossiilivapaata teräksentuotantoa. Tavoitteena on poistaa muut fossiiliset päästöt ja siirtyä täysin fossiilivapaaseen toimintaan.



SSAB hallitsee riskejä, huolehtii liiketoiminnan etiikasta ja materiaalien vastuullisesta hankinnasta ja pyrkii jatkuvasti parantamaan turvallisuutta, monimuotoisuutta ja houkuttelevuuttaan työnantajana.

### VASTUULLINEN KUMPPANI

### KESTÄVÄ TUOTEVALIKOIMA

#### ASIAKKAIDEN LOPPUTUOTTEIDEN KÄYTÖN AIKAISTEN HIILIDIOKSIDIPÄÄSTÖJEN 10 MILJOONAN TONNIN VUOTUINEN VÄHENNYS 2020

Käyttämällä SSAB:n erikoislujia teräksiä asiakkaat voivat vähentää lopputuotteiden käytön aikaisia hiilidioksidipäästöjään SSAB:n omia suoria hiilidioksidipäästöjä vastaavan määrän.

Kestävä kehitys on keskeinen liiketoiminta-ajuri sekä meille että asiakkaillemme. Tästä syystä panostamme vahvasti varmistuaksemme siitä, että työskentelemme eettisesti ja ympäristön kannalta järkevästi kaikissa liiketoiminnoissamme ja kaikille markkinoilla.

### KESTÄVÄT TOIMINNOT

SSAB parantaa jatkuvasti toimintojaan päästöjen vähentämiseksi sekä materiaali- ja energia-tehokkuuden parantamiseksi. SSAB on sitoutunut ympäristötyöhön, jotta yritys voi minimoida kaikki toimintansa mahdolliset haitalliset ympäristövaikutukset. Pitkällä aikavälillä SSAB pyrkii siirtymään HYBRIT-hankkeen kautta kohti fossiilivapaata teräksentuotantoa. Yrityksen tavoitteena on poistaa myös muut fossiiliset päästöt ja siirtyä täysin fossiilivapaaseen toimintaan vuoteen 2045 mennessä.

### KESTÄVÄ TUOTEVALIKOIMA

Tämä on arvolutapuksemme – se, mitä tarjoamme asiakkaille ja muille sidosryhmille. SSAB:n liiketoiminnan ydin on kehittää ja valmistaa eri-

koislujia teräksiä ja nuorrutusteräksiä, jotka ovat vahvempia kuin tavalliset teräslaadut. Niiden avulla asiakkaamme voivat valmistaa kevyempiä ja kestävämpiä tuotteita, mikä vähentää myös heidän ympäristöjalanjälkeään.

Käyttämällä SSAB:n erikoislujia teräksiä, jotka mahdollistavat kevyemmät tuotteet ja paremman polttoainetehokkuuden, asiakkaat voivat vähentää huomattavasti lopputuotteiden käytön aikaisia hiilidioksidipäästöjään. SSAB:n tavoitteena on, että asiakkaat voivat vähentää vuotuisia hiilidioksidipäästöjä 10 miljoonaa tonnia vuonna 2020, mikä vastaa SSAB:n omia suoria hiilidioksidipäästöjä.

### VASTUULLINEN KUMPPANI

SSAB:lle suuri vaikutus yhteiskuntaan merkitsee myös suurta vastuuta. SSAB noudattaa tiukimpia vastuullisen kumppanuuden standardeja. Yritys huolehtii liiketoiminnan etiikasta ja materiaalien vastuullisesta hankinnasta sekä pyrkii jatkuvasti parantamaan turvallisuutta, monimuotoisuutta ja houkuttelevuuttaan työnantajana.



SSAB:n kannalta keskeisiä ovat nämä seitsemän Yhdistyneiden kansakuntien kestävän kehityksen tavoitetta (UN Sustainable Development Goals).

## KESTÄVÄN KEHITYKSEN TAVOITTEET

Vuoden 2020 loppuun mennessä SSAB on saavuttanut seuraavat ympäristö- ja energiatavoitteet\*:

### HIILIDIOKSIDIPÄÄSTÖJEN PYSYVÄ VÄHENNYS 300 000 TONNILLA

- Vastaa 3,1 % SSAB:n kokonaishiilidioksidipäästöistä
- Vastaa noin 100 000 autoa, jotka kaikki ajavat 15 000 kilometrin matkan
- Toimenpiteet päästöjen vähentämiseksi keskittyvät pääasiassa malmipohjaiseen rauta- ja terästuotantoon, sillä se aiheuttaa 90 % SSAB:n kokonaishiilidioksidipäästöistä

### 400 GWH:N PYSYVÄ VÄHENNYS OSTETUN ENERGIAN MÄÄRÄSSÄ (SÄHKÖ JA POLTTOAINEET)

- Vastaa noin 4,6 % SSAB:n ostetun energian kokonaismäärästä
- Vastaa suunnilleen samaa energiamäärää, jonka 20 000 kotitaloutta kuluttaa yhden vuoden aikana sähköön, lämpimään veteen ja lämmitykseen

### SIVUTUOTTEIDEN HYÖDYNTÄMISESSÄ PYSYVÄ 50 000 TONNIN PARANNUS

- Vastaa noin 20 % siitä kokonaismateriaali-määrästä, joka toimitetaan tällä hetkellä kaatopaikoille
- Vastaa suunnilleen normaalin kokoista jalkapallokenttää, joka on täynnä jäännös-materiaalia viiden metrin korkeuteen
- Saavutetaan parantamalla materiaalien sisäistä kierrätystä takaisin SSAB:n teräs-tuotantoon ja sivutuotteiden ulkoista myyntiä

### SSAB saavuttaa vuosittain seuraavan sosiaalisen vastuun tavoitteen:

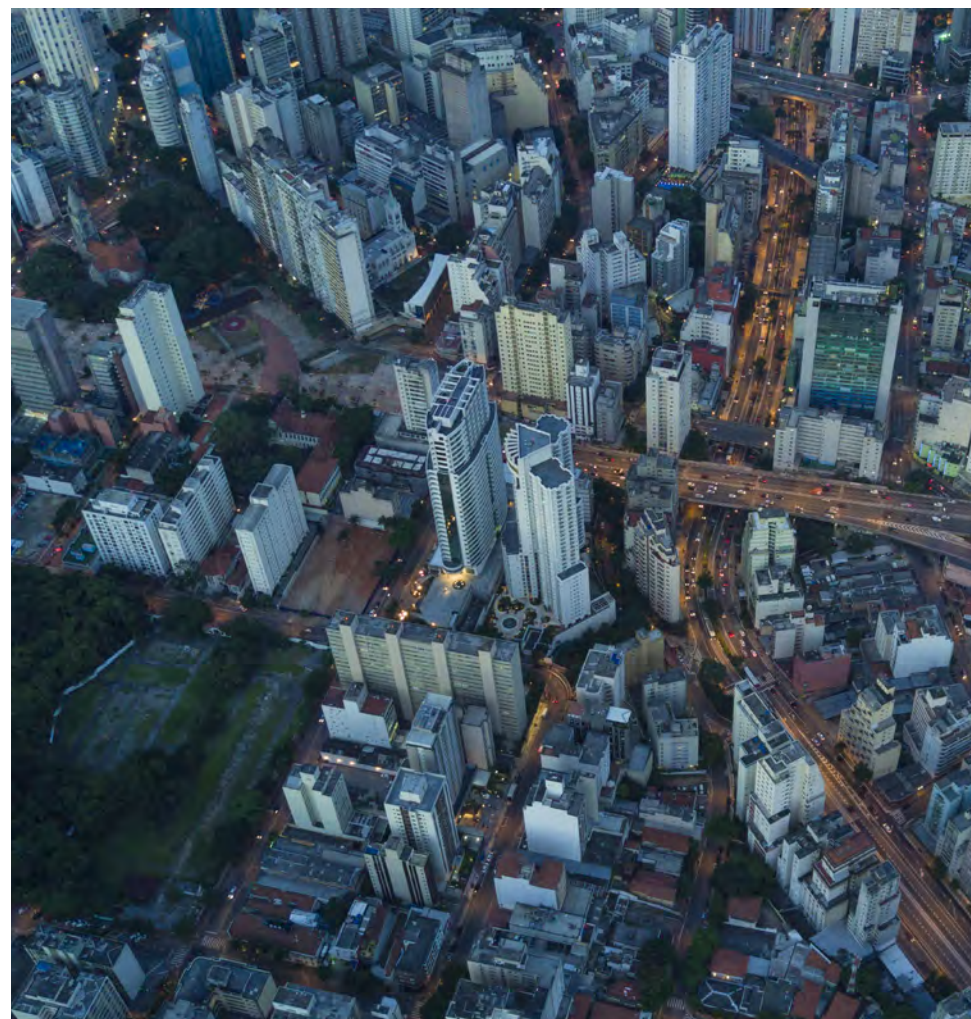
- Työntekijöiden sitoutumisessa, joka ylittää teollisuusyritysten globaalin vertailuindeksin arvon (Tätä mitataan joka toinen vuosi, viimeksi vuonna 2017)

### SSAB on saavuttanut vuoden 2019 loppuun mennessä seuraavan sukupuolten väliseen tasa-arvoon liittyvän tavoitteen:

- Naisten osuus ylimmän johdon tehtävissä on 30 % (vuoden 2015 tasosta, joka oli 23 %)

Lue lisää kestävästä kehityksestä tavoitteista ([Sustainability report](#), in English).

\* Edellä mainittujen tavoitteiden vertailuvuosi on 2014



## HYBRIT – KOHTI FOSSIILIVAPAATA TERÄSTÄ

SSAB, LKAB ja Vattenfall yhdistivät voimansa ja käynnistivät vuonna 2016 HYBRIT-hankkeen, jonka tavoitteena on mullistaa teräksenvalmistus. Hankkeessa rautamalmipohjaisessa teräksenvalmistuksessa perinteisesti käytetty kooksi on tarkoitus korvata vedyllä. Lopputulos on ainutlaatuinen: maailman ensimmäinen fossiilivapaa teräksenvalmistustekniikka, jonka hiilijalanjälki on käytännössä olematon.

Keväällä 2018 aloitettiin Luulajassa, Pohjois-Ruotsissa fossiilivapaan teräsentuotannon pilottilaitoksen rakentaminen. Tavoitteena on, että fossiilivapaa teräksenvalmistusprosessi on teollisessa mittakaavassa valmis vuoteen 2035 mennessä. Onnistuessaan HYBRIT mahdollistaa Ruotsin hiilidioksidipäästöjen vähentämisen 10 %:lla ja Suomen 7 %:lla.

Terästeollisuus on eniten hiilidioksidipäästöjä aiheuttavien teollisuudenalojen joukossa. Alan päästöt ovat 7 % koko maailman hiilidioksidipäästöistä. Väestönkasvun ja kaupungistumisen odotetaan kasvattavan teräksen maailman-

laajuista kysyntää vuoteen 2050 mennessä. Terästeollisuuden aiheuttama hiilijalanjälki onkin tästä syystä merkittävä haaste sekä Euroopalle että koko maailmalle.

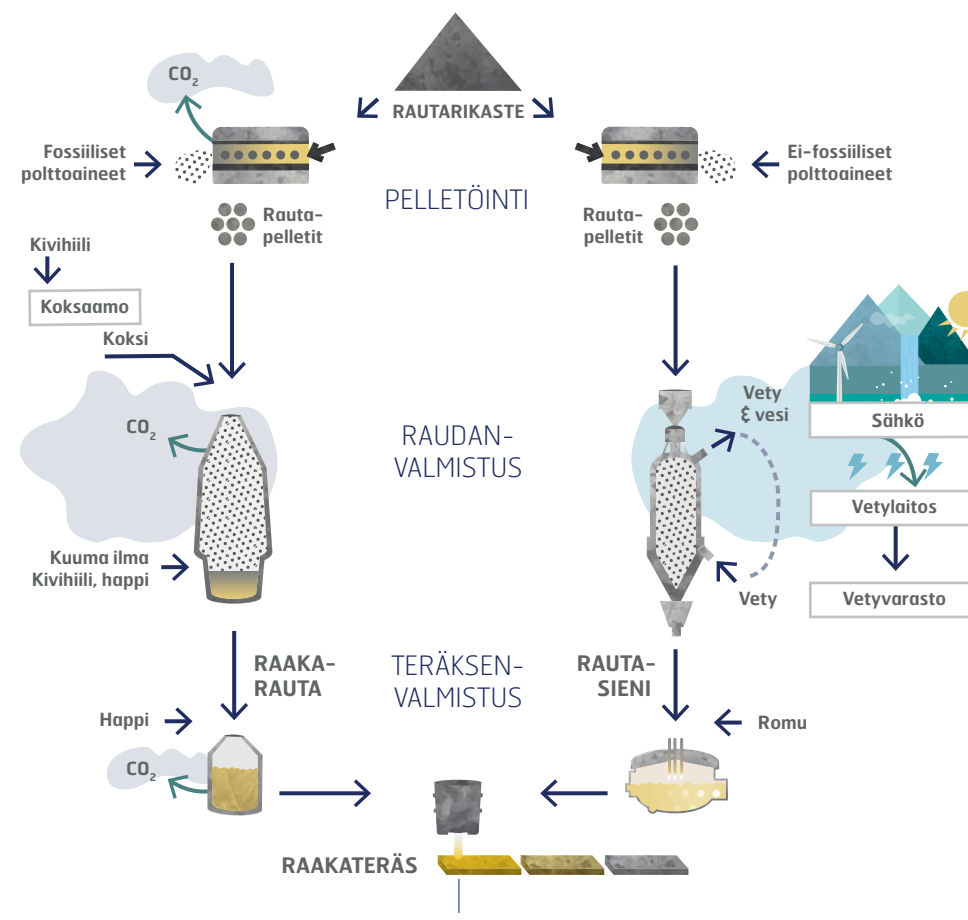
Tästä syystä SSAB, LKAB ja Vattenfall yhdistivät voimansa ja käynnistivät HYBRIT-hankkeen vuonna 2016. Hankkeen tavoitteena on mullistaa teräksenvalmistus. HYBRIT-hankkeessa rautamalmipohjaisessa teräksenvalmistuksessa perinteisesti käytetty kooksi on tarkoitus korvata vedyllä. Lopputulos on ainutlaatuinen: maailman ensimmäinen fossiilivapaa teräksenvalmistustekniikka, jonka hiilijalanjälki on käytännössä olematon.



**HYBRIT**  
FOSSIL-FREE STEEL

### MASUUNI

### SUORAPELKISTYS





Ruotsilla on ainutlaatuinen mahdollisuus toteuttaa tällainen hanke, sillä maassa on paljon fossiilivapaalla energialla tuotettua sähköä, alueen rautamalmivarannot ovat Euroopan laadukkaimpia ja terästeollisuus on pitkälle erikoistunut ja innovatiivinen. HYBRIT on aloittanut selvitykset hankkeen laajentamiseksi myös Suomeen.

Vuosina 2016–2017 tehtiin hankkeen ennakkotutkimus (prefeasibility study). Johtopäätös oli, että nykyisillä sähkön, hiilen ja hiilidioksidipäästöjen hinnoilla fossiilivapaa teräs olisi noin 20–30 % kalliimpaa kuin perinteisesti tuotettu teräs. Alenevilla fossiilivapaan sähkön hinnoilla ja Euroopan unionin päästökauppajärjestelmän (ETS) seurauksena nousevilla hiilidioksidipäästöjen hinnoilla fossiilivapaa teräs ennakkotutkimuksen tulosten mukaan on tulevaisuuden markkinoilla kilpailukykyinen perinteisen teräksen kanssa.

Omistajat (SSAB, LKAB ja Vattenfall) näyttivät vihreää valoa HYBRIT-hankkeen seuraavalle vaiheelle, joten kesällä 2018 aloitettiin ainutlaatuisen pilottilaitoksen rakennustyöt SSAB:n tuotantolaitosten yhteydessä Luulajassa, Pohjois-Ruotsissa.

Pilottivaiheen kokonaiskustannuksiksi arvioidaan noin 1,4 miljardia Ruotsin kruunua. Ruotsin

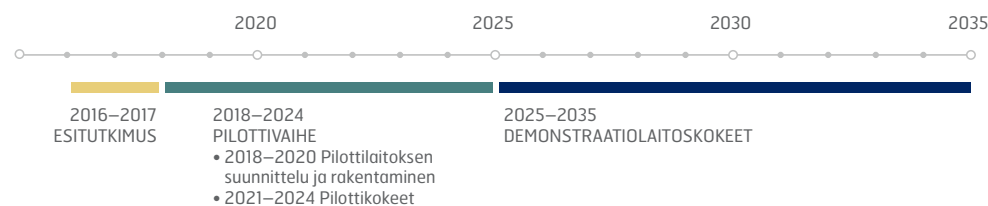
energiavirasto rahoittaa pilottivaiheesta yli 500 miljoonaa kruunua, ja kolme omistajaa vastaavat kukin kolmanneksesta jäljelle jääneestä osuudesta. Ruotsin energiavirasto on aiemmin tukenut ennakkotutkimusta ja tutkimusprojektia 60 miljoonalla kruunulla.

Jo ennen kuin täysin fossiilivapaa teräksen-tuotanto on käynnissä, aikoo SSAB vähentää hiilidioksidipäästöjään Ruotsissa noin 25 %:lla jo vuoteen 2025 mennessä korvaamalla Oxelösundin masuunit valokaariuunilla. Vuosina 2030–2040 on tarkoitus korvata myös Luulajan ja Raahen terästehtaiden masuunit valokaariuuneilla ja näin eliminoida suurin osa jäljellejääneistä päästöistä ja saavuttaa tavoite olla täysin fossiilivapaa vuonna 2045.

Hankkeen toteutuminen vaatii kuitenkin jatkosakin kansallista panostusta valtioilta, tutkimuslaitoksilta ja korkeakouluilta. Luodaksemme hyvät edellytykset hankkeelle meidän tulee varmistaa jatkuva fossiilivapaan sähkön saatavuus, parempi infrastruktuuri ja suurjänniteverkkojen nopea laajentaminen, osaamisen kehittäminen ja tutkimusrahoitus sekä nopea päätöksenteko liittyen pilotti- ja demonstraatiolaitosten lupa-prosesseihin ja hallituksen aktiivinen tuki pilotti- ja demonstraatiolaitoksille, samoin kuin tuki EU-tasolla pitkän aikavälin edellytysten luomiseksi.



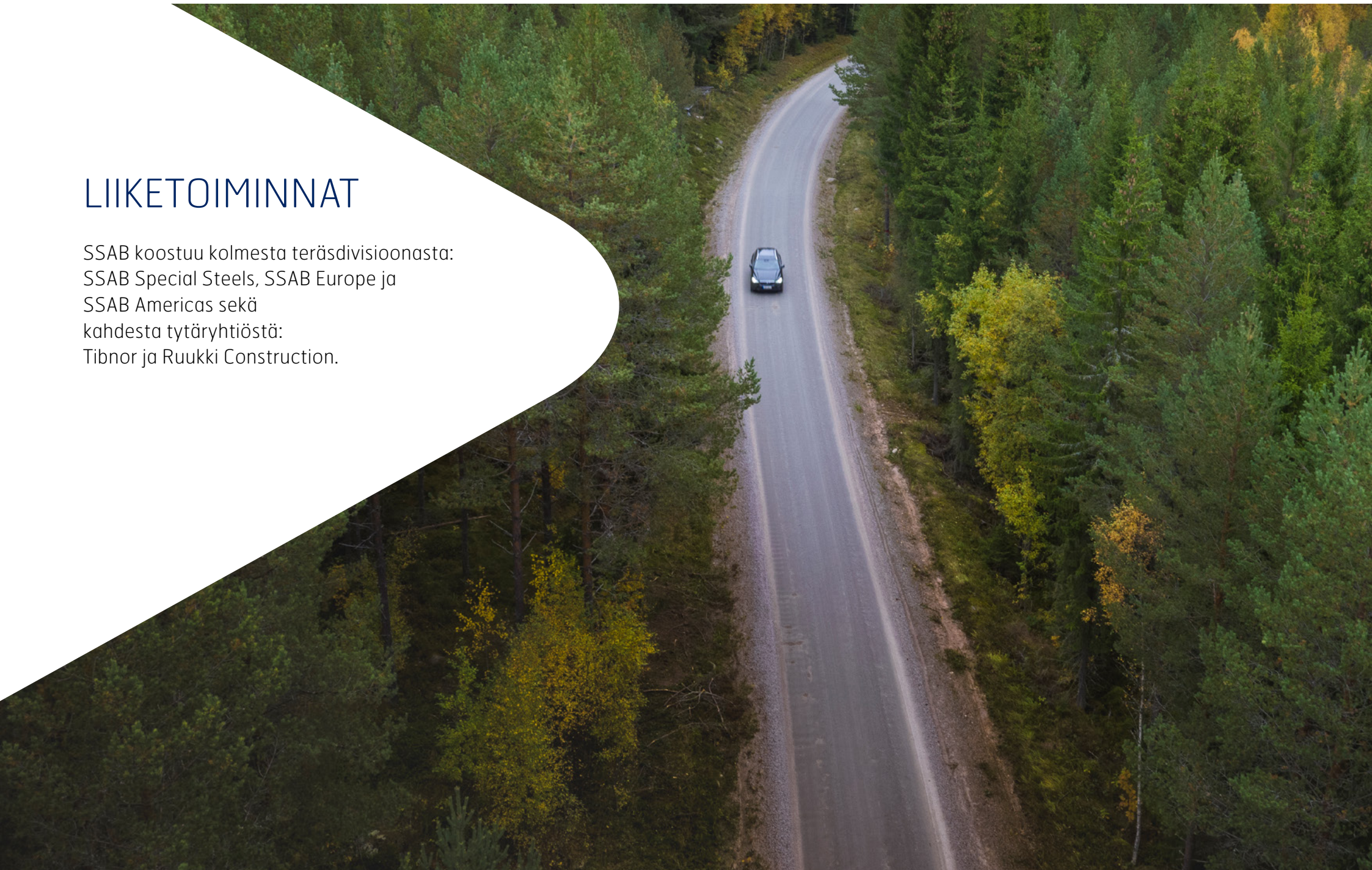
## HYBRIT-projektin päävaiheet





## LIIKETOIMINNAT

SSAB koostuu kolmesta teräsdivisioonasta:  
SSAB Special Steels, SSAB Europe ja  
SSAB Americas sekä  
kahdesta tytäryhtiöstä:  
Tibnor ja Ruukki Construction.





# SSAB SPECIAL STEELS

PER OLOF STARK (1954), EVP

TAMMIKUUSTA 2019 ALKAEN JOHNNY SJÖSTRÖM (1974), EVP

SSAB SPECIAL STEELS -DIVISIOONAN JOHTAJA

Maailmanlaajuinen terästoimittaja ja palvelukumppani  
nuorrutusteräksissä (Q&T) ja erikoislujissa teräksissä (AHSS)

2 800

Työntekijämäärä, noin

18 869

Liikevaihto 2018

MILJ.  
RUOTSIN  
KRUUNUA

1,3 MILJ.  
TONNIA

Terästoimitukset vuonna 2018

117

Toimintaa  
117 maassa

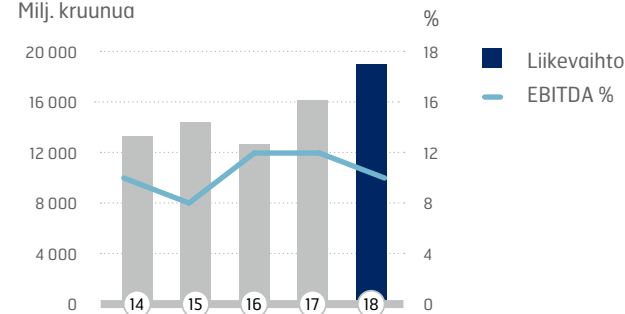
Läheinen  
yhteistyö ja  
-hankkeet  
asiakkaiden  
kanssa



Arvostetut  
tuotebrändit

## SSAB Special Steels Liikevaihto ja käyttökate

Milj. kruunua



<sup>1)</sup> Ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä

<sup>2)</sup> Vuoden 2014 luvut ovat pro forma -lukuja, ikään kuin SSAB olisi omistanut Rautaruukin koko vuoden

+9 %

Toimitusten kasvu  
vuonna 2018

483

Hardox® Wearparts  
-jäsenten määrä  
vuonna 2018

SSAB Special Steels -divisioonan laajaan tuotevalikoimaan kuuluu monia ainutlaatuisia terästuotteita. Globaali kulutusterästen tuotemerkkimme Hardox® on teräsmarkkinoiden tunnetuin tuotemerkki. Tekemällä läheistä yhteistyötä autamme asiakkaitamme luomaan erikoislujien terästen avulla uusia innovatiivisia teräsratkaisuja ja -sovelluksia.

#### MARKKINA-ASEMA

SSAB Special Steels on erikoislujien terästen maailmanlaajuinen markkinajohtaja ja toimii Euroopan, Amerikan, Aasian-Tyynenmeren, Lähi-idän ja Afrikan markkinoilla. Euroopan osuus on noin 50 % myynnistä ja Pohjois-Amerikan 20 %. SSAB:n erikoisterästen kohde-markkina käsittää kuumavalssatut teräkset, joiden myötölujuus on vähintään 690 MPa. Näiden markkinoiden kooksi arvioidaan noin 5 miljoonaa tonnia, ja koska erikoisterästen kysyntä kasvaa rakenteellisesti, on kasvu standarditeräksiä nopeampaa. SSAB:n nuorutettujen terästen toimitukset ovat kasvaneet keskimäärin 7 % vuodessa vuosina 2000–2018.

#### MARKKINA-AJURIT

Materiaalien laatua, energiatehokkuutta ja tuottavuutta koskevat vaatimukset ovat tärkeässä osassa erikoislujien terästen käytön kasvussa. Ne tarjoavat monenlaisia etuja ja mahdollistavat vahvemmat, kevyemmät ja kestävämmät teräsratkaisut. Erikoislujien terästen osuus on kasvamassa

kaikilla markkinoilla, kun asiakkaat siirtyvät tavallisesta teräksestä erikoisluihin teräksiin. Kehittyvillä markkinoilla Afrikassa, Lähi-idässä, latinalaisessa Amerikassa ja Aasiassa, jossa erikoislujien terästen osuus on yhä suhteellisen alhainen, markkinapotentiaali on vielä Euroopan ja Pohjois-Amerikan kaltaisia kehittyneitä markkinoita suurempi.

#### STRATEGIA

SSAB Special Steels pyrkii vahvistamaan johtavaa asemaansa erikoislujien terästen sekä lisäarvopalveluiden alalla. SSAB Special Steels -divisioonan strateginen kasvutavoite on lisätä toimituksia 35 % vuoden 2016 tasoon verrattuna 1,35 miljoonaa tonniin vuonna 2020. Suurin osa kasvusta tulee päivittäisestä eli saamalla asiakkaat siirtymään standardituotteista erikoisluihin tuotteisiin. SSAB Services pyrkii laajentamaan Hardox® Wearparts -verkostoa, niin että keskusta on yli 500 vuonna 2020. SSAB:n strategia perustuu ainutlaatuiseen tuotemerkki-, tuote- ja palveluvalikoimaan sekä läheiseen yhteistyöhön asiakkaiden kanssa.



#### ASIAKASESIMERKKI: KIINAN SUURIN KUORMAUSKAUHA

XCMG on yksi Kiinan suurimmista rakennusalan konevalmistajista ja SSAB:n pitkäaikainen asiakas. Hiljattain se valmisti Kiinan suurimman kuormauskauhan, jonka tilavuus on 17 m<sup>3</sup>. »

**SSAB.COM**

Strategiset painopisteet:

- Turvallisuus on aina tärkeintä
- Johtavan aseman säilyttäminen lujissa teräksissä ainutlaatuisella tuotemerkki-, tuote- ja palveluvalikoimalla
- Läheinen yhteistyö potentiaalisten ja vanhojen asiakkaiden kanssa erikoislujien terästen hyödyntämisen parantamiseksi ja kehittämiseksi
- Kasvun nopeuttaminen lisäämällä läsnäoloa uusilla segmenteillä, toimialoilla ja markkinoilla
- SSAB Services -liiketoimintayksikön kehittäminen: Hardox® Wearparts -verkoston ja SSAB Shape -konseptin laajentaminen

**STRENX®**  
PERFORMANCE STEEL



**HARDOX®**  
WEAR PLATE



- Maailmanlaajuisen varastoverkoston laajentaminen edelleen ja varastomyyntiin lisääminen
- Hardox® In My Body- ja My Inner Strenx® -brändiohjelmien kehittämisen ja laajentamisen jatkaminen
- Toimitustehokkuuden jatkuva parantaminen

### ASIAKASSEGMENTIT

SSAB Special Steels -divisioonan tärkeimpiin loppukäyttäjäsegmentteihin kuuluvat raskaiden kuljetusvälineiden, rakennuskoneiden valmistajat sekä materiaalinkäsittelylaitteiden (ml. kaivosteollisuus ja kierrätys) valmistajat. SSAB Special Steels tekee läheistä yhteistyötä suurten OEM-valmistajien sekä pienten ja keskusuurten asiakkaiden kanssa globaalin organisaation kautta. Esimerkkejä asiakassovelluksista ovat liikkuvien nostureiden puomit ja rungot, kuorma-autojen kippilavat sekä rakennus- ja kaivuskoneiden kauhat. Meillä on yhteinen tavoite asiakkaidemme kanssa: rakentaa aiempaa kevyempiä ja vahvempia lopputuotteita, joiden nostokapasiteetti, hyötykuorma ja käyttöikä ovat aiempaa parempia ja polttoaineenkulutus sekä päästöt pienempiä.

### TUOTTEET JA PALVELUT

SSAB Special Steels -divisioonalla on markkinoiden laajin tuotevalikoima sekä syvälinen ymmärrys teräksen ominaisuuksista ja toiminnasta. SSAB Special Steels on vastuussa kaikista

SSAB:n nuorrutusteräksistä (Q&T) ja kuuma-valssatuista AHSS-teräksistä, joiden myötölujuus on vähintään 690 MPa. Nämä tuotteet voidaan jaotella edelleen erikoisluihin rakenneteräksiin, kulutusteräksiin, suojausteräksiin ja työkaluteräksiin. SSAB Special Steelsin tuotevalikoimassa on useita tuotemerkkejä ja tuoteperheitä, joilla kullakin on omat ainutlaatuiset ominaisuutensa ja käyttökohteensa sekä teräslaatunsa ja mittansa.

SSAB Special Steels -divisioonaan kuuluva SSAB Services -liiketoimintayksikkö keskittyy toimittamaan tuotteita ja palveluja koneiden valmistajille sekä jälkimarkkinoille. Se pyrkii kehittämään Hardox® Wearparts -verkostoa sekä helpottamaan erikoislujien terästen käyttöä markkinomalla SSAB Shape -konseptia. SSAB:n tekninen tuki on tärkeä osa yrityksen palveluvalikoimaa. Yritys tarjoaa tukea ympäri maailman.

- Hardox® Wearparts tarjoaa kulutusosia ja oikea-aikaisia korjauspalveluita loppukäyttäjille paikallisilla jälkimarkkinoilla kaivos-, louhinta-, kierrätys- ja rakennussektoreilla. Se koostuu maailmanlaajuisesta verkostosta, johon kuuluu 483 yritystä yli 80 maassa. SSAB on osakkaana 16 keskuksessa
- SSAB Shape yhdistää SSAB:n laadukkaat terästuotteet suunnittelu- ja käsittelypalveluihin, joita tarjotaan omien lisäarvopalvelujen tarjoamisen keskeisessä ja maailmanlaajuisen käsittelypalvelujen alihankintaverkoston kautta



SSAB Special Steels toimii **SSAB EcoUpgraded** -konseptin mukaisesti. Konsepti korostaa erikoisluihin teräksiin siirtymisen etuja sisältäen pienemmät päästöt alhaisemman painon ansiosta sekä sen, että SSAB:n asiakkaiden tarvitsema teräsmäärä pienenee erikoisluihin teräksiin siirtymisen jälkeen.





## TUOTANTO

SSAB:n erikoislujien terästen joustava tuotantojärjestelmä on yksi strategisten kasvutavoitteiden saavuttamisen edellytyksistä. SSAB Special Steels vastaa teräksen tuotannosta Oxelösundissa (Ruotsi), jonka vuotuinen teräksen tuotantokapasiteetti on 1,5 miljoonaa tonnia, sekä Mobilessa (Yhdysvallat), Raahessa (Suomi) ja Borlängessä (Ruotsi) valmistettujen erikoislujien terästen myynnistä. SSAB Special Steels pyrkii jatkuvasti vähentämään hiilidioksidipäästöjä ja ostetun energian osuutta. Pitkän aikavälin tavoitteena on siirtyä vaiheittain kohti fossiilitonta teräksentuotantoa, ensin korvaamalla Oxelösundin masuunit valokaariuunilla vuoteen 2025 mennessä

ja käyttämällä myöhemmin HYBRIT-tekniikalla tuotettua rautaa. SSAB voi vähentää hiilidioksidipäästöjään Ruotsissa noin 25 % ottamalla valokaariuunin käyttöön Oxelösundissa. SSAB Special Steels tutkii myös mahdollisuuksia vähentää hiilidioksidipäästöjä esimerkiksi sisäisissä kuljetuksissa, ja testaa vetykäyttöistä trukkia yhteistyössä ulkoisen kumppanin kanssa.

## KILPAILIJAT

SSAB:n Q&T-teräksiä valmistavat pääkilpailijat ovat kansainvälisiä teräsvalmistajia, kuten Dillinger Hütte, NLMK Clabecq, Voestalpine, ArcelorMittal, ThyssenKrupp, Tata Steel Europe, JFE ja Nucor.

## 2018 LYHYESTI

- Kysyntä oli vakaata ja korkealla tasolla kaikissa tärkeimmissä asiakassegmenteissä, joita ovat esimerkiksi raskas kuljetusväline-teollisuus, materiaalinkäsittely ja rakennuskoneet. Erikoisterästen kysyntää kasvattavat kaivosteollisuuden korkea aktiviteetti sekä infrastruktuuri-investoinnit globaalisti. Materiaalinkäsittely, johon kuuluvat myös kaivosteollisuuden koneet ja laitteet, kasvoi vahvimmin edellisvuoteen verrattuna
- Toimitukset kasvoivat 9 % ja olivat 1,30 milj. tonnia
- Liikevoitto oli 1 421 (1 465) milj. kruunua. Korkeammat toimitusmäärät ja hinnat vaikuttivat tulokseen positiivisesti, mutta korkeammat muuttuvat kustannukset, pääasiassa raaka-ainekustannukset, vaikuttivat toisaalta negatiivisesti. Myös kiinteät kustannukset kasvoivat ja kapasiteetin käyttöaste laski johtuen tuotantohäiriöistä ja laajoista huoltotöistä
- SSAB Services laajensi Hardox® Wearparts -verkostoa 483 jäsenyrytykseen (360 vuoden 2017 lopussa). Tämä parantaa SSAB:n kykyä tarjota tuotteitaan ja palveluitaan loppuasiakkaille ja auttaa kasvattamaan liikevaihtoa sekä vahvistamaan edelleen tuotemerkejä
- Tehtiin päätös noin 1 miljardin Ruotsin kruunun investoinnista Alabaman Mobilen terästehtaan karkaistujen ja päästettyjen terästen (Q&T, Quenched and Tempered Steels) kapasiteetin kasvattamiseen vuositasolla 300 000 tonnista noin 400 000 tonniin vuonna 2021. Investointi tukee SSAB:n erikoisterästen kasvustrategiaa
- SSAB Ecoupgraded -tuotteiden toimitusten aikaansaama asiakkaiden lopputuotteiden käytönaikainen hiilidioksidipäästöjen vähennys oli vuositasolla 7,7 milj. tonnia

# SSAB EUROPE

**OLAVI HUHTALA** (1962), EVP

SSAB EUROPE -DIVISIOONAN JOHTAJA

Johtava pohjoismainen korkealaatuisten nauha-, kvarttolevy- ja putkituotteiden premium-valmistaja

6 800

Työntekijämäärä, noin

32 796

Liikevaihto 2018

MILJ.  
RUOTSIN  
KRUUNUA

3,6 MILJOONAA  
TONNIA

Terästoimitukset vuonna 2018

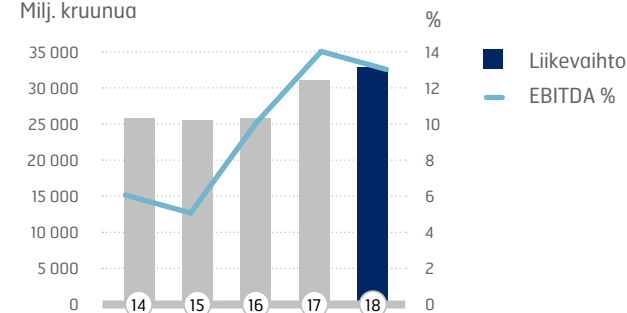
Kasvu  
autoteollisuus-  
segmentissä  
ja muissa  
premium-  
tuotteissa



Markkina-  
johtaja  
Pohjois-  
maissa

SSAB Europe  
Liikevaihto ja käyttökate<sup>1) 2)</sup>

Milj. kruunua



<sup>1)</sup> Ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia erä

<sup>2)</sup> Vuoden 2014 luvut ovat pro forma -lukuja, ikään kuin SSAB olisi omistanut Rautaruukin koko vuoden

+5 %

Autoteollisuuden  
premium-terästen  
toimitusten kasvu  
2018

+36 %

Premium-  
tuotteiden  
osuus

SSAB Europe on johtava korkealaatuisten nauha-, levy- ja putkituotteiden premium-valmistaja. Divisioona erottuu muista teräksenvalmistajista vahvalla osaamisellaan tuotantoprosesseista, erikoislujien terästen sovelluksista sekä lisäarvopalveluista.

#### MARKKINA-ASEMA

SSAB Europe on markkinajohtaja kotimarkkinoillaan Pohjoismaissa. Divisioonalla on kattava korkealaatuisten terästuotteiden valikoima sisältäen vahvan teknisen asiakastuen. SSAB European markkinaosuus Pohjoismaissa on 40–45 %. SSAB Europella on johtava asema tietyissä globaalien autoteollisuuden AHSS-terässovelluksissa.

Vahvat tuotemerkit ja uudet ympäristöystävälliset GreenCoat®-pinnoitteet ovat auttaneet SSAB Europea saavuttamaan johtavan aseman maalipinnoitetuissa tuotteissa. SSAB Europella on laaja putkituotteiden valikoima. Noin 50 % divisioonan liikevaihdosta tulee Pohjoismaista, 40 % muualta Euroopasta ja noin 10 % muualta maailmasta.

#### MARKKINA-AJURIT

SSAB European liiketoimintaa edistävät etenkin ympäristöystävällisten ja tehokkaiden ratkaisujen kasvava kysyntä monilla terästä käyttävillä aloilla, kuten autoteollisuudessa ja rakennusteollisuudessa. Muun muassa uudet

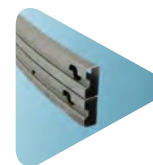
turvallisuussäännökset ja päästöraajat sekä siirtyminen sähköautoihin lisäävät erikoislujien terästen kysyntää autoteollisuudessa.

#### STRATEGIA

Pohjoismaiden kotimarkkinat ovat SSAB Europe-divisioonan strategian ytimessä, ja tavoitteena on kehittää markkinaosuutta edelleen säilyttämällä asema luotettavimpana ja halutuimpana toimittajana laajalla tuotevalikoimalla.

Toinen tärkeä strateginen painopistealue on keskittyminen tuotevalikoiman parantamiseen sisältäen premium-tuotteet ja lisäarvoa tuottavan myynnin. Premium-tuotteissa SSAB Europe keskittyy edelleen globaaliin autoteollisuuteen sekä kasvuun muilla valikoiduilla alueilla (esim. rakennusala) ainutlaatuisten kestävästi kehitystä edistävien tuotteidensa kanssa.

SSAB Europe pyrkii parantamaan tuotevalikoimaansa ja nostamaan premium-tuotteiden osuuden 40 %:iin vuonna 2020. Vuonna 2016 osuus oli 30 % ja vuonna 2018 36 %.



#### ASIAKASESIMERKKI: DOCOL®-TERÄKSEN KÄYTTÖ PUSKUREISSA AUTTAA PIENENTÄMÄÄN PAINOA JA LISÄÄMÄÄN PUSKURIN SUORITUSKYKYÄ

Shape Corp., autoteollisuuden johtava iskuenergiatuotteiden valmistaja, on käyttänyt Docol-AHSS-terästä B-osiopuskurissa jo vuosien ajan. Se mahdollistaa ohuemman teräksen käyttämisen ja vähentää teräksen kulutusta jopa 20 %. »

**SSAB.COM**



Muiden kuin autoteollisuudelle tarkoitettujen premium-tuotteiden osalta on tärkeää edelleen vahvistaa loppukäyttäjien etuja sekä yhteistyön kehittäminen monikanavajakelijoiden kanssa, esim. SSAB Laser® Certified Partner -verkoston laajentaminen.

Jatkuva tehokkuuden ja tuottavuuden kehittäminen on myös tärkeä osa SSAB Europen strategiaa. SSAB Europe keskittyy kilpailukykyiseen ja joustavaan tuotantojärjestelmään sekä tuotantokapasiteetin optimoituun hyödyntämiseen ja optimoituun tuotevalikoimaan.

Strategiset painopisteet:

- Turvallisuus on aina etusijalla
- Markkinajohtajuuden vahvistaminen Pohjoismaiden kotimarkkinoilla
- Tuotevalikoiman premium-tuotteiden osuuden nostaminen 40 %:iin vuonna 2020
- Autoteollisuudelle suunnattujen AHSS-terästen myynnin kasvattaminen
- Keskittyminen tuote- ja palveluvalikoiman kehittämiseen
- Tehokkuuden ja tuottavuuden kasvattaminen yhdessä laadun ja toimitustäsmällisyyden kanssa jatkuvan parantamisen avulla

## ASIAKKAAT JA LOPPUKÄYTTÄJÄT

Laajan tuotevalikoimansa ansiosta SSAB Europe pystyy palvelemaan asiakkaita useilla eri

asiakassegmenteillä ja monenlaisissa sovelluksissa. SSAB Europe myy tuotteita suoraan loppukäyttäjille sekä palvelukeskuksille ja jakelijoille. SSAB Europe toimittaa eri teräslaatuja merkitäville OEM-valmistajille (Original Equipment Manufacturers, laitteiden alkuperäisvalmistaja) autoteollisuudessa ja raskaiden ajoneuvojen alalla. Nämä valmistajat tavoittelevat keveyden ja taloudellisemman polttoaineenkulutuksen etuja. Kvarttolevyjä käytetään paljon Pohjoismaiden markkinoilla sekä meriteollisuus- ja energiasektoreilla Euroopassa, kun taas maalipinnoitettuja materiaaleja käyttävät ensisijaisesti teräskattojen ja sadevesijärjestelmien valmistajat erityisesti Pohjoismaiden ja Itä-Euroopan markkinoilla. Divisioona myy tuotteitaan myös tärkeimmille maatalouslaitteiden valmistajille.

SSAB Europen pääasiakassegmentit:

- Autoteollisuus
- Rakentaminen ja infrastruktuuri
- Teollisuussovellukset
- Raskaat kuljetusvälineet (sis. meriteollisuus)
- Energia
- Rakennuskoneet
- Palvelukeskukset

## TUOTTEET JA PALVELUT

SSAB Europella on laaja tuotevalikoima kansainvälisesti tunnettuja tuotemerkejä. Kuumavalssattuja tuotteita on 690 MPa:n

myötölujuuteen asti (690 MPa:n ja sitä suuremman myötölujuuden kuumavalssatut tuotteet kuuluvat, autoteollisuudelle tarkoitettuja tuotteita lukuun ottamatta, SSAB Special Steels -divisioonan tuotevalikoimaan). Kylmävalssattuja ja sinkittyjä tuotteita on saatavana murtolujuuksissa 200–1 700 MPa. SSAB Europen tuotevalikoimassa on myös räättälöityjä tuotteita pehmeästä syvävetoteräksestä autoteollisuudessa käytettäviin ultralujiin teräksiin. Lisäksi SSAB Europe voi tarjota johtavia maalipinnoitettuja tuotteita erityistarpeisiin, kun tarjolla on useita eri pinnoitusjärjestelmiä ja monenlaisia erityistarkoituksiin kehitettyjä teräksiä. SSAB Europen tuotevalikoima sisältää myös arkit ja rainat.

SSAB Europen premium-tuotteet vastaavat markkinoilla olevia perustuotteita paremmin kestävä kehityksen vaatimuksiin. Niiden valikoimassa on tietyn tuotemerkin alla myytäviä tuotteita, jotka tarjoavat lisäarvoa asiakkaille, kuten tiukempia toleransseja, parempia materiaaliominaisuuksia ja puhtaampaa koostumusta – esimerkiksi GreenCoat®-tuotteet, Docol®-autoteräksiset ja SSAB Laser®. Esimerkiksi autonvalmistajat haluavat keveitä ja kestäviä materiaaleja, jotka ovat ympäristöystävällisiä ja jotka on valmistettu resurssitehokkaasti. SSAB Europen kylmävalssatun AHSS-teräksen ansiosta voidaan valmistaa aiempaa turvallisempia, kevyempiä ja vähäpäästöisempiä ajoneuvoja. SSAB Europe kehittää myös

**DOCOL®**  
THE AUTOMOTIVE STEEL



**GREENCOAT®**  
COLORFUL STEEL



uusia funktionaalisia pinnoitteita, jotka vähentävät energiankulutusta ja ylläpitokustannuksia, parantavat pintojen kestävyttä ja pidentävät rakennusten elinikää. Asiakkaat voivat saada teräksiä tarpeitaan vastaavissa formaateissa. SSAB Europen palvelutarjontaan kuuluu teknistä tukea ja neuvontaa, koulutusta ja muita palveluja.

## TUOTANTO

SSAB Europe -divisioonan päätuotantolaitokset sijaitsevat Raahessa ja Hämeenlinnassa (Suomi) sekä Luulajassa ja Borlängessä (Ruotsi). Tuotanto perustuu masuuniprosessiin. SSAB Europen terästehtaiden vuotuinen raakateräksen tuotantokapasiteetti on 4,9 miljoonaa tonnia.



Muut tuotantolaitokset ovat maalipinnoituslinjat Finspångissa (Ruotsi) ja Kankaanpäässä (Suomi). Divisioonalla on myös putkituotantoa Hämeenlinnassa, Lappohjassa, Oulaisissa, Pulkkilassa ja Toijalassa (Suomi) sekä teräspalvelukeskukset Alankomaissa, Norjassa, Italiassa, Puolassa, Ruotsissa ja Iso-Britanniassa.

SSAB Europen rakenne mahdollistaa hyvän saatavuuden, lyhyet toimitusajat ja kehittyneet logistiset palvelut, joiden myötä voidaan tarjota hyvä toimitusvarmuus sekä toimia erittäin joustavasti asiakkaan tarpeiden täyttämiseksi erityisesti Pohjoismaissa.

SSAB Europe on sitoutunut kestävän kehityksen mukaiseen tuotantoon. Yritys keskittyy hiilidioksidipäästöjen ja ostetun energian vähentämiseen, sivutuotteiden hyödyntämisen parantamiseen ja yleisen tuotantotehokkuuden parantamiseen.

#### KILPAILIJAT

SSAB Europen pääkilpailijat ovat ArcelorMittal, Dillinger, Salzgitter, ThyssenKrupp, Tata Steel Europe, US Steel ja Voestalpine.

## 2018 LYHYESTI

- Kysyntä oli hyvää useimmissa asiakassegmenteissä, mukaan lukien autoteollisuus, raskas kuljetusväline-teollisuus sekä rakentaminen. Vuoden viimeisen kvartaalin aikana kysyntä autoteollisuudesta kuitenkin hieman hidastui ja myös teräspalvelukeskukset olivat varovaisempia ostoissaan
- Toimitukset laskivat edellisvuodesta 5 % ja olivat 3,56 milj. tonnia. Toimitusten lasku johtui tuotantohäiriöistä. Toimitukset laskivat pääasiassa teräspalvelukeskuksille
- Autoteollisuuden premium-tuotteiden toimitukset kasvoivat 5 % ja olivat 562 tuhatta tonnia
- Kaikkien premium-tuotteiden osuus toimituksista kasvoi 36 %:iin (32 % vuonna 2017)
- Liikevoitto oli 2 757 (2 988) milj. kruunua. Toimitusten lasku vaikutti tulokseen negatiivisesti. Korkeammat myyntihinnat paransivat tulosta, mutta muuttuvien kustannusten, pääasiassa raaka-aineiden hintojen, kasvu heikensi tulosta
- Investointiprojekti Hämeenlinnan tehtaan peittäuslinjan alkupään modernisoinnaksi valmistui. Modernisointi tukee SSAB:n kasvustrategiaa autoteollisuudessa ja mahdollistaa vakaan pinnoitettujen nauhatuotteiden valmistuksen
- SSAB Europe päätti investoida noin 300 milj. kruunua putkiliiketoimintaansa ja samalla keskittää sitä tavoitteena pitkän aikavälin kilpailukyyn varmistaminen. Osana uudelleenjärjestelyä Lappohjan tehdas suljetaan vähitellen vuoden 2020 loppuun mennessä
- Autoteollisuuden premium-tuotteiden toimitusten aikaansaama asiakkaiden lopputuotteiden käytönaikainen hiilidioksidipäästöjen vähennys oli vuositasolla 1,5 milj. tonnia

# SSAB AMERICAS

**CHARLES SCHMITT** (1959), EVP  
SSAB AMERICAS -DIVISIOONAN JOHTAJA

Pohjois-Amerikan johtava korkealaatuisten  
kvarttolevyjen ja -kelojen valmistaja

1 250

Työntekijämäärä, noin

16 878

Liikevaihto 2018

MILJ.  
RUOTSIN  
KRUUNUA

2,0 MILJOONAA  
TONNIA

Terästoimitukset vuonna 2018

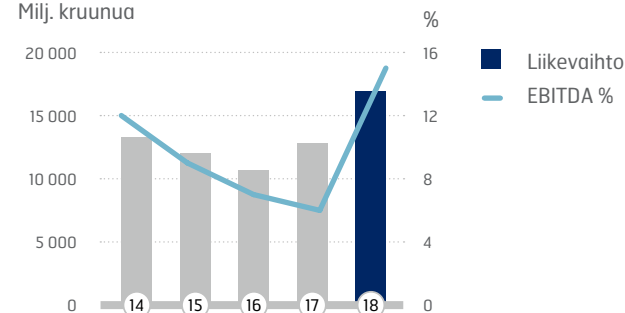
Vahva asema –  
toimialan  
johtava laatu ja  
kustannusasema



Lähes  
100-  
prosenttisesti  
kierrätys-  
pohjainen  
tuotanto

SSAB Americas  
Liikevaihto ja käyttökate<sup>1) 2)</sup>

Milj. kruunua



<sup>1)</sup> Ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä

<sup>2)</sup> Vuoden 2014 luvut ovat pro forma -lukuja, ikään kuin SSAB olisi omistanut Rautaruukin koko vuoden

28 %

Markkinaosuus  
vuonna 2018

#1

laadussa



SSAB Americas on Pohjois-Amerikan suurin teräslevyjen tuottaja ja toimittaja, joka on tunnettu kustannustehokkuudestaan ja laadustaan.

#### MARKKINA-ASEMA

SSAB on suurin kvarttolevyjen tuottaja Pohjois-Amerikassa noin 28 % (2018) markkinaosuudellaan. SSAB:llä on vahva markkina-asema energia- ja raskaan liikenteen asiakassegmenteillä. Yhdysvallat muodostavat noin 85 % myynnistä, Kanada 10 % ja latinalainen Amerikka 5 %.

#### MARKKINOIHIN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT JA TRENDIT

Pohjois-Amerikan levytuotteiden markkinat paranivat vuonna 2018. Parannus johtui lähinnä kasvaneesta kysynnästä sekä vähentyneestä teräksen tuonnista. Kysyntä on elpynyt vuosien 2016–2017 suhteellisen alhaiselta tasolta, ja kasvupotentiaalia on vielä myös tulevina vuosina. Pohjois-Amerikassa on huomattava tarve investoida infrastruktuuriin ja kysynnän odotetaan parantuvan monilla loppukäyttäjäsegmenteillä, kuten raskaassa konepajateollisuudessa ja rakennuskoneiden valmistuksessa. Myös tuulienergian kysynnän sekä putkiprojekti-investointien odotetaan tulevaisuudessa kasvavan.

#### STRATEGIA

SSAB Americas -divisioonan tavoitteena on säilyttää johtava asema levytuotteiden markkinoilla ja nostaa markkinaosuus pysyvästi 30 %:iin. SSAB Americas -divisioona keskittyy viiteen tärkeään alueeseen:

- Alan johtavan aseman saavuttaminen työturvallisuudessa
- Johtavan aseman säilyttäminen kotimarkkinoilla
- Ensiluokkaisen asiakaskokemuksen tarjoaminen
- Kustannusten pitäminen alhaalla joustavan toiminnan kautta
- Läsnäolo useammilla markkinoilla

Strategisten tavoitteiden saavuttamiseksi kapasiteettia lisätään asteittain poistamalla pullonkauloja, jotta markkinoiden kasvu voidaan hyödyntää, sekä investoimalla olemassa oleviin tuotantolaitoksiin. Investointipäätösten perustana ovat pitkän tähtäimen kysyntä- ja tarjontatilanteesta tehtävät arviot sekä kyky suojata mataliin kustannuksiin perustuvaa liiketoimintamallia.



## ASIAKKAAT JA LOPPUKÄYTTÄJÄT

SSAB Americas valmistaa useita erilaisia teräs-tuotteita, mukaan lukien kuumavalssattuja lujia teräksiä (AHSS), joita käytetään monilla teollisuuden aloilla. SSAB Americas myy tuotteita sekä suoraan loppukäyttäjille että teräspalvelukeskuksille. Tärkeitä asiakassegmenttejä ovat energia-ala, raskaat kuljetukset, rakennusteollisuus, infrastruktuuri ja rakennuslaitteiden valmistajat.

## TUOTANTO

Divisioonan uudenaikaiset terästehtaat sijaitsevat Alabaman Mobilessa sekä Iowan Montpelierissä. Niiden yhteinen vuotuinen terästuotantokapasiteetti on 2,4 miljoonaa tonnia. Molempien tehtaiden tuotannossa käytetään kierrätysteräspohjaista valokaariuunimenetelmää (EAF). Tehtaiden sijainti on strategisesti erinomainen, sillä ne palvelevat Pohjois-Amerikan teollisuuden ydinaluetta. Logistista etua tuo pääsy strategisesti tärkeille eteläisille satamille, rannikkojen välisille vesireiteille ja päärautateille.

SSAB:n moderni terästehtas Alabamassa otettiin käyttöön vuonna 2001. Tehtaassa on kaksi nuorrutuslinjaa, joiden yhteenlaskettu tuotantokapasiteetti on yli 300 000 tonnia vuodessa. Näiden tuotteiden toimitusten katsotaan olevan osa SSAB Special Steels -divisioonaa. Uusin

nuorrutuslinja Alabamassa on yksi maailman kehittyneimmistä.

Kahden terästehtaan lisäksi SSAB Americasilla on arkkileikkauslinjat Teksasin Houstonissa, Minnesotan St. Paulissa ja Torontossa, Ontariossa (Kanada). Joustavan toimintansa ansiosta nämä laitokset pystyvät käsittelemään sekä SSAB:n itse tuottamia että ulkopuolisten toimittajien terästuotteita, ja ne tuottavat keloja monen levyisiä, -paksuisia ja -laatuisia tuotteita asiakaskohtaisten vaatimusten mukaan tarvittaessa nopeallakin aikataululla.

SSAB Americas -divisioona pyrkii pitämään ympäristövaikutuksensa niin alhaisina kuin mahdollista. SSAB Americas tuottaa terästä käyttämällä kierrätettyä terästä. Kierrätettyjen materiaalien osuus on yli 94 %. Materiaalit tuodaan esimerkiksi vanhojen kodinkoneiden tai autonosien muodossa. Divisioona käyttää käytöstä poistettuja renkaita hiiltä korvaavana raaka-aineena ja kierrättää yli 400 000 rengasta vuodessa, tähän mennessä yhteensä yli 6 miljoonaa rengasta. SSAB Americas -divisioona käyttää uusiutuvaa sähköenergiaa valmistusprosesseissaan, pääasiassa sertifioitua ostettua tuulienergiaa. Divisioonan tuotantoprosessi tuotti 63 % vähemmän hiilidioksidipäästöjä verrattuna Yhdysvaltain terästeollisuuden keskiarvoon vuonna 2016.



SSAB Americas -divisioona on myös sitoutunut vähentämään energiankulutusta, kierrättämään sekä vaarallista että vaaratonta jätettä sekä kierrättämään vettä ympäristövaikutusten vähentämiseksi. SSAB Americas -divisioona oli ensimmäinen valokaariuuneja käyttävä teräksentuottaja Pohjois-Amerikassa, jonka onnistui saada kaikki ympäristöjärjestelmänsä sertifioitua ISO 14001 -standardin mukaisesti. ISO 14001 -standardin jatkuvan parantamisen hankkeet saavat rahoitusta joka vuosi.

### TUOTTEET

SSAB Americas -divisioona valmistaa kvarttolevyjä ja -keloja. Divisioonan teräs on 100 % kierrätettävää ja valmistettu 94 % kierrätetyistä materiaaleista. SSAB Americas -divisioonan valmistamat levyt ja kelat ovat kestäviä ja lujia, joten niitä käyttämällä lopputuotteiden elinikää voidaan pidentää ja asiakkaiden hiilijalanjälkeä pienentää. Kestävää terästä käytetään monissa sovelluksissa, muun muassa kuljetusväline-teollisuudessa, jolloin loppukäyttäjät hyötyvät pienemmästä polttoaineenkulutuksesta, sekä energiasektorilla, jossa terästä käytetään siirtäessä uusiutuviin energiamuotoihin, kuten tuulivoimaan.

Vuonna 2016 SSAB Americas lanseerasi innovatiivisen EcoSmart-ohjelman, jonka tarkoituksena on osoittaa SSAB:n sitoutumista kestäväan kehitykseen. Lähes 50 asiakasta on liittynyt ohjelmaan sen lanseerauksen jälkeen. EcoSmart-ohjelmaan osallistuvat asiakkaat saavat tuotteita ja niihin liittyvät asiakirjat, jotka on merkitty EcoSmart-merkinnällä. Näin asiakkaat voivat olla varmoja, että SSAB on ympäristön kannalta vastuullinen toimittaja.

### KILPAILIJAT

SSAB Americas -divisioonan kilpailijoita ovat muun muassa yhdysvaltalaiset tuottajat, kuten Nucor ja ArcelorMittal, sekä tuotteita maahan-tuovat toimittajat.



## 2018 LYHYESTI

- Pohjois-Amerikassa kysyntä oli vahvaa etenkin toisen vuosipuoliskon aikana. Useimmilla asiakassegmenteillä, joita ovat esimerkiksi rakennuskoneet, energia, raskas kuljetusväline-teollisuus sekä teräspalvelukeskukset, kysyntä oli hyvällä tasolla tai kasvoi. Vuoden alkupuolella asetetut terästuotteita koskevat tullit vauhdittivat paikallisesti tuotettujen terästen kysyntää. Pohjois-Amerikassa kvarttolevyjen markkinahinnat nousivat jyrkästi vuodesta 2017
- Toimitukset kasvoivat 3 % ja olivat 2,04 milj. tonnia
- Liikevoitto oli 1 837 (183) milj. kruunua. Vahva tuloskasvu johtui pääasiassa korkeammista myyntihinnoista
- Markkinaosuus oli noin 28 % Pohjois-Amerikan teräslevymarkkinoista

# TIBNOR

MIKAEL NYQUIST (1963)  
TIBNORIN JOHTAJA

Johtava teräksen ja metallien jakelija sekä esikäsittelypalveluiden tarjoaja Pohjoismaissa

1 100

Työntekijämäärä, noin

8 434 MILJ.  
RUOTSIN  
KRUUNUA

Liikevaihto 2018

20 %

markkinaosuus Pohjoismaiden teräsenjakelussa

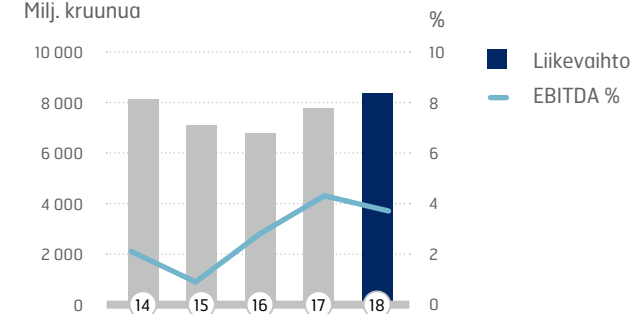
Logistiikka-  
osaaminen  
ja modernit  
asiakas-  
palvelu-  
ratkaisut



Laaja tuotevalikoima  
ja erikoistuneet  
prosessointipalvelut

Tibnor  
Liikevaihto ja käyttökate<sup>1) 2)</sup>

Milj. kruunua



<sup>1)</sup> Ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä

<sup>2)</sup> Vuoden 2014 luvut ovat pro forma -lukuja, ikään kuin SSAB olisi omistanut Rautaruukin koko vuoden



Tibnor toimittaa terästä ja metalleja valmistavalle teollisuudelle Pohjoismaissa ja Baltiassa. Lisäksi se tarjoaa monenlaisia lisäarvopalveluita sekä osien valmistusta. Tibnorilla on tärkeä rooli SSAB:n johtoaseman säilyttämisessä Pohjoismaiden kotimarkkinoilla.

### MARKKINA-ASEMA

Tibnorin osuus pohjoismaisista jakelu-markkinoista on noin 20 %. Ruotsin markkinat muodostavat noin 50 % Tibnorin myynnistä, Suomi ja Norja kumpikin 20 % ja loput jakautuvat Tanskalle ja Baltialle. Jakelu ja esikäsittely muodostavat noin 85 % myynnistä ja suorat tehdastoimitukset loput 15 %.

Tibnor on sopinut Tanskan toiseksi suurimman teräksenjakelijan Sanistål A/S:n teräksenjakeliiketoiminnan ostamisesta täydentääkseen läsnäoloaan Pohjoismaissa. Kaupan on määrä tapahtua vuoden 2019 toisen neljänneksen alussa.

### MARKKINATILANNE

Jakelijoilla on tärkeä rooli markkinoilla. Lähes 55 % Pohjoismaissa käytetystä teräksestä, noin 4 miljoonaa tonnia, toimitetaan jakelijoiden kautta. Pohjoismaiden tuotantoteollisuus on erittäin vientivetoinen, minkä vuoksi globaali talous vaikuttaa merkittäväällä tavalla kysyntään.

Lisäarvopalvelut ja yritysten omaan ydinosaamiseen kuulumattomien tuotantoprosessin osien ulkoistaminen ammattitaitoiselle kumppanille on erittäin tärkeää teollisuusasiakkaille, jotka haluavat parantaa yleistä kannattavuuttaan ja kilpailukykyään.

### STRATEGIA

Tibnorin strategiana on kasvattaa markkina-osuuksia kattavimmalla tuotevalikoimalla Pohjoismaissa ja lisätä osaliiketoiminnan volyymejä erikoistuneen palvelukeskusverkoston avulla. Tibnor tekee läheistä yhteistyötä strategisten toimittajien ja tärkeiden asiakkaiden kanssa, sekä jatkaa lisäarvopalveluiden kehittämistä keskittyen asiakaskokemukseen ja digitalisaation sekä automaation hyödyntämiseen. Sisäisesti tämä tarkoittaa myös yhtenäisen pohjoismaisen yrityksen luomista hyödyntämällä osaamista, parhaita käytäntöjä, yksiköitä ja ostovoimaa Pohjoismaissa.



### ASIAKASESIMERKKI: EKSJÖ MASKIN & TRUCK

*Eksjö Maskin & Truck kuuluu Ruotsin johtaviin puuteollisuudessa käytettävien rekka-autojen ja perävaunujen toimittajiin. Vuodesta 2008 lähtien se on valmistanut omaa perävaunualustaa Eksjövägnen-tavaramerkillä. »*

**SSAB.COM**



## ASIAKASSEGMENITIT

Tibnorilla on noin 10 000 asiakasta Pohjoismaissa ja Baltiassa eri teollisuusaloilta. Asiakkaita on aina suurista OEM-valmistajista pieniin ja keskiin teollisuusyrityksiin, jotka käyttävät terästä ja metalleja valmistusprosesseissaan ja/tai lopputuotteissaan. Päätoimialoja ovat:

- Alihankinta
- Koneistus
- Autoteollisuus, mukaan lukien raskaat ajoneuvot
- Rakentaminen

## TUOTTEET JA PALVELUT

SSAB:n tuotteiden osuus Tibnorin myynnistä on noin 50 %. Muiden toimittajien tuotteiden, joita ovat muun muassa koneenrakennusteräksiset ja pitkät tuotteet (esim. palkit, tangot ja rakenneputket), osuus on noin 33 %. Ruostumaton teräs sekä alumiini ja kupari muodostavat noin 17 % myynnistä.

Tibnor on logistiikan ammattilainen. Tibnorilla on vakiintunut jakelujärjestelmä, jonka avulla hallitaan erilaisia logistiikkavirtoja. Ratkaisut kattavat

niin 24 tunnin varastotoimitukset kuin yksittäiset materiaalitoimituksetkin. Tibnor tarjoaa esikäsittelypalveluita kaikille myymilleen tuoterhyille. Tibnorilla on kolme teräspalvelukeskusta Suomessa, viisi Ruotsissa, kolme Norjassa sekä yksiköitä Tanskassa ja Liettuassa.

## KILPAILU

Kilpailijoihin kuuluvat muun muassa BE Group, Stena Stål, Norsk Stål ja Kontino sekä paikallisia kansallisia yrityksiä ja niche-toimijoita.

## 2018 LYHYESTI

- Toimitukset laskivat 2 % edellisvuodesta, mikä johtui pääosin rakentamisen matalammasta kysynnästä. Nauhatuotteiden sekä koneenrakennusterästen kysyntä kasvoi edellisvuodesta
- Liikevoitto oli 230 (252) milj. kruunua. Tulos laski pääosin alhaisemmista katteista johtuen
- Tibnor sopi ostavansa tanskalaiselta Sanistål A/S:ltä sen teräsjakeliiketoiminnan. Sanistål on Tanskan toiseksi suurin teräsjakelija. Kauppa tukee SSAB:n strategista tavoitetta vahvistaa asemia pohjoismaisilla kotimarkkinoilla. Kaupan oletetaan toteutuvan vuoden 2019 toisen neljänneksen alkupuolella

# RUUKKI CONSTRUCTION

**SAMI ERONEN** (1971)

RUUKKI CONSTRUCTIONIN JOHTAJA

Kestävän kehityksen mukaisia rakentamisen tuotteita ja palveluja Euroopassa

1 800

Työntekijämäärä, noin

6 140 MILJ.  
RUOTSIN  
KRUUNUA

Liikevaihto 2018

10

Toimintaa 10 maassa

Toimintaa sekä  
asuin- että liike-  
rakentamisessa

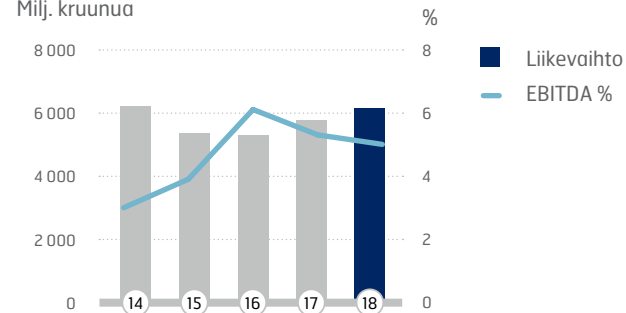


Tunnettu  
Ruukki-brändi

**RUUKKI**

Ruukki Construction  
Liikevaihto ja käyttökate<sup>1) 2)</sup>

Milj. kruunua



<sup>1)</sup> Ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä

<sup>2)</sup> Vuoden 2014 luvut ovat pro forma -lukuja, ikään kuin SSAB olisi omistanut Rautaruukin koko vuoden

Ruukki Construction tarjoaa kestävän kehityksen mukaisia rakentamisen tuotteita ja palveluita, kuten kattoja, kuorirakenteita ja runkorakenteita. Ydinliiketoimintasegmentit ovat liike- ja toimitilarakentaminen ja asuinrakentaminen. Ruukki Construction toimii 10 eri maassa. Yrityksen tuotantoyksiköt sijaitsevat Suomessa, Puolassa, Ruotsissa, Virossa, Liettuassa ja Ukrainassa. Ruukin asiakkaat toimivat rakennus- ja kiinteistösijoitusaloilla.

Ympäristötietoisesta rakentamisesta on tullut normaalia. Ympäristötietoisuuden lisäksi asiakkaat edellyttävät laadukkaita ja terveitä rakennuksia. Ruukki vastaa yhä suurempiin vaatimuksiin tarjoamalla asiakkaille parhaita kestävän kehityksen mukaisia tuotteita ja ratkaisuja. Esimerkkejä ovat yhä energiatehokkaammat paneelit ja Ruukki Life -paneeli, joka on valmistettu suurimmaksi osaksi kierrätetystä materiaalista ja joka vähentää tuotannossa syntyviä hiilidioksidipäästöjä jopa 20 %.

### MARKKINA-ASEMA

Ruukki Constructionin markkina-asema on vahva asuinrakentamisen sekä liike- ja toimitilarakentamisen aloilla Suomessa, Skandinaviassa, Baltiassa, Puolassa, Tšekissä ja Slovakiassa. Ne ovat Ruukin tärkeimmät maantieteelliset markkina-alueet.

### KYSYNTÄÄN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT JA TRENDIT

Rakentamissyklit vaikuttavat suuresti kysyntään Ruukki Constructionin markkina-alueilla. Viime vuosien aikana kysyntä on ollut suurta Pohjoismaiden ja Euroopan rakennusmarkkinoilla, mutta kysyntä on nyt vähitellen tasaantunut. Sen lisäksi erilaiset trendit, kuten digitalisaatio, kuluttajien käyttäytyminen, kaupungistuminen ja kestävän kehityksen mukainen rakentaminen, vaikuttavat suuresti markkinoihin ja kysyntään.

### STRATEGIA

Ruukki Constructionin strategiana on olla rakentamisen edelläkävijä kehittyneillä tuotteilla ja palveluilla. Tuoteliiketoiminnat eli asuinrakennusten kattotuotteet ja rakennuskomponentit ovat tärkeässä asemassa Ruukin



### ASIAKASESIMERKKI: PRIMO-TOIMISTORAKENNUS, GÖTEBORG, RUOTSI

Ruotsissa, Göteborgissa sijaitseva toimistorakennus Primo on vaikuttava näky. Göteborgin alueella toimiva kiinteistösijoitusyhtiö Next Step Group halusi rakentaa tavallisuudesta poikkeavan toimistorakennuksen, jonka muotokieli ja julkisivumateriaalit tekevät katsojaansa lähtemättömän vaikutuksen. »

[SSAB.COM](https://ssab.com)





pyrkimyksessä kasvaa kannattavasti ja olla johtava tekijä esimerkiksi tuotekehityksessä, ensiluokkaisten tuotteiden sekä palveluiden toimittamisessa ja digitalisaation hyödyntämisessä.

## ASIAKKAAT JA LOPPUKÄYTTÄJÄT

### Ydinliiketoimintasegmentit:

- Liike- ja toimitilarakentaminen
- Asuinrakentaminen
- Teollisuusrakentaminen

Ruukki Constructionin asiakkaat toimivat kiinteistö- ja rakennusalaalla monissa tehtävissä. Tärkeimmät päättäjärühmät ovat:

- Arkkitehdit ja rakennesuunnittelijat
- Pääurakoitsijat ja asennusyritykset

- Kiinteistöomistajat ja -kehittäjät
- Asuinrakentamisen kattotuotteiden jälleenmyyjät ja peltiseipät
- Talonomistajat

### Tuotteet ja palvelut

- Asuinrakentamiseen käytettävät teräskatot, sadevesijärjestelmät ja tarvikkeet
- Liike- ja toimitilarakentamisen komponentit, kuten sandwich-paneelit, kantavat poimulevyt ja julkisivuverhoukset
- Liike- ja toimitilarakentamisessa käytettävät runkoratkaisut
- Sillat
- Suunnittelu- ja asennuspalvelut

Ruukki Constructionilla on tuotantoyksiköitä Suomessa, Puolassa, Liettuassa, Ruotsissa, Virossa ja Ukrainassa. Ruukki Constructionin suurin teräksen toimittaja on SSAB Europe. Yrityksellä on myös ulkopuolisia teräksen toimittajia lähinnä Keski- ja Itä-Euroopassa sekä Venäjällä. Kilpailukyky taataan markkina-hinnoittelulla kaikilta toimittajilta.

### KILPAILIJAT

Ruukki Constructionin kilpailijoita ovat Kingspan, Paroc, Lindab, Areco, teräsyhtiöiden rakennusliiketoimintayksiköt, pienet paikalliset yritykset ja vaihtoehtoiset rakennusmateriaalit.

## 2018 LYHYESTI

- Kysyntä rakentamisessa oli yleisesti ottaen hyvällä tasolla lukuun ottamatta Venäjän markkinoita
- Liikevaihto kasvoi Rakentamisen kattotuotteissa ja Rakentamisen komponenteissa
- Liikevoitto oli 181 (171) milj. kruunua. Tulosparrannus liittyi pääasiassa Rakentamisen komponentit -liiketoiminnan positiiviseen tuloskehitykseen
- Vahvempi fokus Rakentamisen tuotteet -liiketoiminnassa sekä päämarkkina-alueilla
- Ruukki Construction myi Venäjän liiketoimintonsa

## KUINKA TYÖSKENTELEMME ASIAKKAIDEN KANSSA

SSAB:n liiketoimintamalli rakentuu läheisten, pitkäkestoisten asiakassuhteiden vaalimiseen. SSAB kehittää jatkuvasti uusia tuotteita, sovelluksia, palveluja ja prosesseja tiiviin yhteistyön kautta, jotta se voi parantaa markkinoilla olevaa tuotetarjontaan.

SSAB työskentelee OEM-valmistajien, alihankkijoiden ja loppukäyttäjien kanssa sekä oman myyntihenkilöstönsä välityksellä että jakelijoiden kautta, toisin kuin monet muut teräsyhtiöt, jotka myyvät vain jakelijoiden kautta. Autamme asiakkaitamme kehittämään parempia ja kilpailukykyisempiä tuotteita ja parantamaan myös tuottavuutta sekä pienentämään näin kustannuksia käyttövaiheessa.

Säilyttääkseen johtoasemansa SSAB aikoo jatkossakin investoida tutkimukseen ja tuotekehitykseen, tekniseen asiakastukeen sekä asiakkaiden kanssa yhteisiin innovaatioprojekteihin, joissa etsitään tapoja saada kaikki hyöty irti SSAB:n lujista ja erikoislujista teräksistä sekä premium-teräksistä. Samalla yhtiö pyrkii kohti ylittämätöntä asiakaskokemusta, mikä tarkoittaa tiukimpien tuotteiden laatua, läpimenoaikoja ja toimitusvarmuutta koskevien vaatimusten täyttämistä sekä sujuvan kanssakäymisen varmistamista digitaalisten portaalien ja kanavien kautta.

### KEHITYSTÄ YHTEISTYÖSSÄ ASIAKKAIDEN KANSSA

Oli kyseessä sitten sora-auto, malmikouru tai nosturi, SSAB:n pätevät sovellusinsinöörit auttavat asiakasta uuden tuotemallin kehitysvaiheessa niin pian kuin mahdollista, jotta teräslaatujen ominaisuuksista saadaan suunnitteluratkaisuissa kaikki hyöty irti. Näin SSAB tarjoaa asiakkaille mahdollisuuden tuottaa lujempia, kevyempiä ja kestävämpiä lopputuotteita.

### TUTKIMUS JA TUOTEKEHITYS

SSAB:n asiantuntemus erikoislujissa teräksissä perustuu jatkuvaan, kohdistettuun tutkimus- ja tuotekehitystyöhön. SSAB suorittaa markkinälähtöisiä tutkimuksia ja kehitystyötä painopisteensä tuotekehitys, asiakkaiden sovellukset ja prosessikehitys. Olennaiset asiakassegmentit kartoitetaan strukturoidun prosessin avulla, jossa kevyempiä, lujempia ja kestävämpiä teräsovelluksia käytetään kriittisissä toiminnoissa ja ne tuovat lisäarvoa.



SSAB:n tutkimustyötä ohjaa ajatus, että SSAB:n tuotteet ovat asiakkaiden ensisijainen valinta maailmanlaajuisesti ja muodostavat suorituskyvyn standardin valikoiduilla markkinasegmenteillä.

Tutkimus- ja kehityskeskukset:

- Borlänge ja Oxelösund (Ruotsi)
- Raahen ja Hämeenlinna (Suomi)
- Montpellier (Iowa, Yhdysvallat)

Lähes joka neljännellä SSAB:n tutkimus- ja kehitystoiminnoissa työskentelevällä on tohtorin tutkinto tekniikassa, joten tietämys on tasokasta ja takaa alan johtavan tutkimuksen. Tuotekehityksen, tutkimuksen ja kehityksen lisäksi tiimit pyrkivät parantamaan myös tuotantoa ja prosesseja.

SSAB:n tutkimus- ja kehitystyössä päähuomio on pitkälle kehitetyissä lujissa teräksissä ja kulutusteräksissä, ja erityisenä painopisteenä ovat segmentit, joilla teräkseltä vaaditaan erityisen paljon. Kehitystyötä ohjaa olennaisella tavalla myös entistä parempi tietoisuus ympäristöasioista. Lujat teräkset mahdollistavatkin energiatehokkaammat kuljetukset ja hiilidioksidipäästöjen vähentämisen. Erittäin tärkeää SSAB:n

tutkimus- ja kehitystyölle on myös tuotanto-prosessien, materiaalin kierrätyksen ja resurssien tehokkaan hyödyntämisen tuntemus.

SSAB:n avaintekijät onnistuneelle tutkimus- ja kehitystyölle:

- Markkinalähtöinen tutkimus ja kehitys
- Pätevät ja osaavat työntekijät
- Tehokas projektisalkku ja projektinjohtaminen
- Painopisteenä tehokas ongelmanratkaisu
- Työympäristö, joka kannustaa yhteistyöhön ja innovointiin
- Vahvat ulkoiset verkostot

### TARKOIN HALLITTU PROJEKTISALKKU

Säilyttääkseen markkinajohtajan asemansa erikoislujissa teräksissä SSAB tunnistaa pitkän aikavälin tutkimus- ja kehityshankkeiden tärkeyden. Tällaiset projektit kestävät tyypillisesti jopa 5–10 vuotta.

Kehityshankkeet aloitetaan asiakkaiden erityisvaatimusten, ympäristön muutosten tai markkina-analyysin pohjalta tai ne kehittyvät terästen ydinominaisuuksiin kohdistuvan perustutkimuksen ympärille. SSAB pyrkii luomaan hyvän tasapainon näiden kategorioiden välille.



### JÄLKIMARKKINA-LIIKETOIMINNAN TUNTEMUS

Jälkimarkkinat ovat aina olleet tärkeä osa SSAB:n liiketoimintaa. Suuri osa SSAB:n osamisesta muodostuu kokemuksesta, jota sillä on varaosa-, korjaus- ja huoltoliiketoiminnasta –

sieltä, missä uudet ideat syntyvät ja monet uudet tuotteet kehitetään. Erittäin läheinen yhteistyö asiakkaiden kanssa mahdollistaa SSAB:lle palautteen saannin loppukäyttäjien tavasta käyttää tuotteita.



## SWEDISH STEEL PRIZE

Swedish Steel Prize on terästeollisuudessa toimiville yrityksille, organisaatioille ja henkilöille tarkoitettu kansainvälinen palkinto. Vuodesta 1999 jaettu palkinto antaa tunnustusta erikoislujien, kulutusta kestävien tai muiden premium-terästen mahdollisuuksia hyödyntävien menetelmien ja tuotteiden kehittäjille.

Riippumaton ammattilaisista koostuva tuomaristo arvioi ehdotukset ja huomioi niiden käytettävyyden, tuottavuuden, ympäristölliset edut, suorituskyvyn, innovatiivisuuden ja luovuu-den. Vuonna 2018 palkinnon voitti italialainen Mantella S.r.l. innovatiivisella taaksepäin kippaavalla Stratosphere 3.0 puoliperävaunulla.

Swedish Steel Prize sisältää myös palkintotilaisuuden, joka on täynnä osaamista ja inspiraatiota ja joka tarjoaa mahdollisuuden tavata teräksen parissa työskenteleviä ihmisiä monilta eri aloilta.

### THE UNIVERSITY STEEL PRIZE

Swedish Steel Prizen pikkusisar on nimeltään University Steel Prize. Se on teräspalkinto, joka

haastaa insinööriopiskelijat eri puolilla maailmaa keksimään innovatiivisia tapoja käyttää erikoislujuutta terästä. Voittamisen mukanaan tuoman kunnian lisäksi voittaja saa 20 000 Ruotsin kruunun palkinnon käytettäväksi opintoihin sekä kutsun Swedish Steel Prize -tapahtumaan esittelemään ratkaisunsa pöydällä.

Vuonna 2018 voittaja oli Katalonian teknillisessä yliopistossa Espanjassa opiskeleva Sergi Parareda Oriol erikoislujasta teräksestä leikattujen reunojen väsymislujuuden innovatiivisella tutkimuksellaan.

Lue lisää [Swedish Steel Prizesta](#).







SSAB AB

PL 70  
SE-101 21 Stockholm, Sweden

Puh. +46 8 454 5700  
Fax. +46 8 454 5725

Katuosoite:  
Klarabergsviadukten 70, D6

[www.ssab.com](http://www.ssab.com)