

**SSAB
LIIKETOIMINTA-
KATSAUS
2016**

SSAB



LIIKE- TOIMINTA- KATSAUS

LIIKETOIMINTAKATSAUS

3 Johdanto

- 3 SSAB lyhyesti
- 5 Vuosi 2016 lyhyesti
- 6 Visio ja arvot
- 7 SSAB arvoketjussa
- 9 Toimitusjohtajan katsaus

11 Markkinaympäristö

- 12 SSAB:n markkinat
- 13 Markkinakehitys vuonna 2016
- 14 Globaalit megatrendit ja SSAB:n vastaukset

16 Strategia

- 17 Taking the Lead!
- 22 Tärkeimmät saavutukset vuonna 2016
- 23 Taloudelliset tavoitteet
- 24 Kestävän kehityksen strategia
- 25 Kestävän kehityksen tavoitteet

26 Liiketoiminnat

- 27 SSAB Special Steels
- 31 SSAB Europe
- 35 SSAB Americas
- 38 Tibnor
- 41 Ruukki Construction

44 Kestävä tuotevalikoima

- 45 Kuinka työskentelemme asiakkaiden kanssa
- 47 Erikoislajien terästen ympäristöhyödyt
- 52 Kestävän kehityksen mukaisia rakentamisen ratkaisuja
- 53 Yrityskuva ja tuotemerkit

55 Kestävät toiminnot

- 56 Tuotantopaikkakunnat
- 57 Kestävä ja tehokas tuotanto
- 62 Tuloskeskeinen organisaatio
- 65 Työterveys ja turvallisuus

68 Vastuullinen kumppani

- 69 Vastuullisen liiketoiminnan periaatteet
- 73 Vastuullinen hankinta
- 76 SSAB yhteisössä
- 79 Swedish Steel Prize 2017

80 Osoitteet

Tämä vuoden 2016 liiketoimintakatsaus on julkaistu suomeksi. SSAB:n vuosikertomuksen 2016 kaikki osiot on julkaistu englanniksi. Muihin englanninkielisiin osiin pääsee tämän interaktiivisen pdf:n navigaatiolinkeistä (Corporate Governance Report, GRI Report ja Financial Reports 2016). Ruotsiksi on julkaistu liiketoimintakatsaus, hallinnointiperiaatteet sekä tilinpäätös 2016. Vuosikertomukset löytyvät myös verkkosivuiltamme ssab.com.

SSAB LYHYESTI



SSAB SPECIAL STEELS



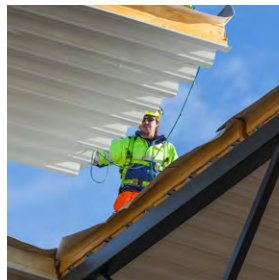
SSAB EUROPE



SSAB AMERICAS



TIBNOR



RUUKKI CONSTRUCTION

55 15 000 50

Liikevaihto 55
mrd kruunua

Työntekijöitä

Työntekijöitä
yli 50 maassa

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.

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

SSAB koostuu kolmesta teräsdivisioonasta:

SSAB Special Steels, SSAB Europe ja SSAB Americas

sekä kahdesta tytäryhtiöstä: Tibnor ja Ruukki Construction.

- SSAB Special Steels – maailmanlaajuinen terästoimittaja- ja palvelukumppani nuorrutusteräksissä (Q&T) ja erikoislujissa teräksissä (AHSS)
- SSAB Europe – johtava korkealaatuisten nauha-, kvarttolevy- ja putkituotteiden valmistaja
- SSAB Americas – Pohjois-Amerikan johtava korkealaatuisten kvarttolevyjen ja kelojen valmistaja
- Tibnor – Pohjoismaiden johtava teräksen ja metallien jakelija sekä esikäsittelypalveluiden tarjoaja
- Ruukki Construction – kestävän kehityksen mukaisia rakentamisen tuotteita ja palveluita Euroopassa

SSAB:n osakkeet noteerataan Nasdaq OMX:n Tukholman pörssissä suurten yhtiöiden Large Cap -listalla sekä toissijaisesti Helsingin pörssissä (Nasdaq OMX Helsinki).

- Pääkonttori Tukholmassa
- Toimitusjohtaja Martin Lindqvist
- SSAB:llä on noin 15 000 työntekijää yli 50 maassa
- Liikevaihto: 55 mrd. Ruotsin kruunua

OLEMME AINUTLAATUISIA

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

Katso Hardox-video

Katso Strenx-video

TUOTANTO

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

Tämän lisäksi yritys pystyy käsittelemään ja viimeistelemään erilaisia terästuotteita Kiinassa, Brasiliassa ja monissa muissa maissa.

Suomessa ja Ruotsissa tuotanto on integroitu masuuni-prosessiin. Yhdysvalloissa kierrätysmetallipohjaisessa tuotantoprosessissa käytetään valokaariuuneja.

SUURIMMAT TUOTANTO-PAIKKAKUNNAT:

SSAB Europe

- Borlänge, Ruotsi
- Hämeenlinna, Suomi
- Luulaja, Ruotsi
- Raahe, Suomi

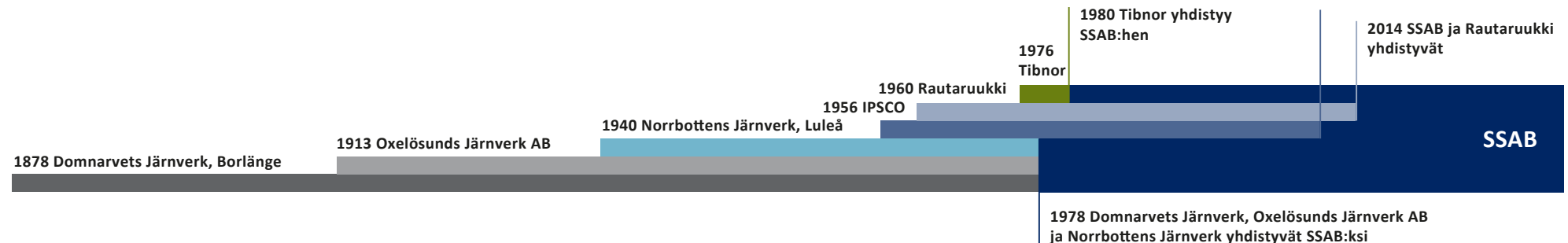
SSAB Special Steels

- Oxelösund, Ruotsi

SSAB Americas

- Mobile, Alabama, Yhdysvallat
- Montpelier, Iowa, Yhdysvallat

2007 SSAB ostaa amerikkalaisen teräsyhtiön IPSCO:n



VUOSI 2016 LYHYESTI

AVAINLUVUT	2016	2015
Liikevaihto, milj. kruunua	55 354	56 864
Käyttökate, EBITDA, milj. kruunua	4 951	3 593
Liikevoitto/tappio, milj. kruunua	1 213	-243
Tulos rahoituserien jälkeen, milj. kruunua	324	-1 171
Tulos per osake, kruunua	1,04	-0,66
Operatiivinen kassavirta, milj. kruunua	3 207	3 874
Osingonjakoehdotus, kruunua	0,00	0,00
Energiankulutus, GWh	8 990	8 381
Hiilidioksidipäästöt ¹⁾ , tuhatta tonnia	9 981	9 448
Työntekijät ²⁾	14 980	16 045
Tapaturmataajuus (LTIF) ³⁾	7,0	6,3

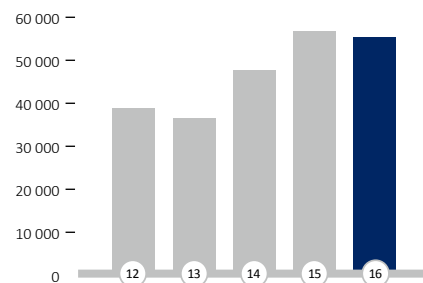
¹⁾ Suorat päästöt tuotannosta (Scope 1)

²⁾ Vakittuiset työntekijät vuoden lopussa

³⁾ Tapaturmataajuus viittaa vähintään yhden työpäivän poissaoloon johtaneisiin tapaturmiin miljoonaa työtuntia kohden, sisältäen urakoitsijat

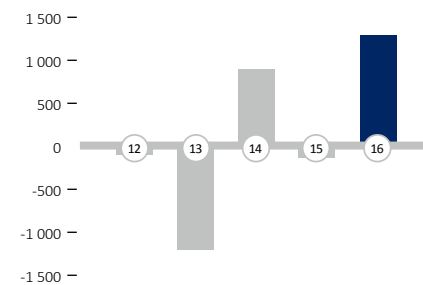
Liikevaihto

Milj. kruunua



Liikevoitto¹⁾

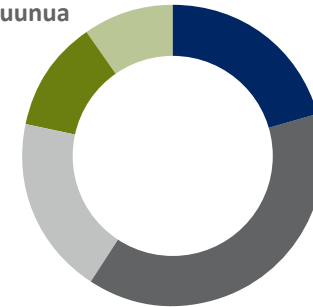
Milj. kruunua



¹⁾ Ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä

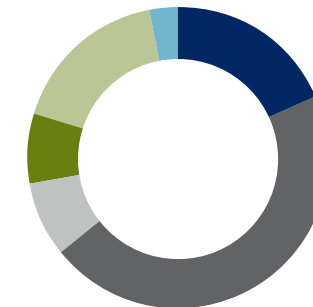
Liikevaihto, 55 354 milj. kruunua

- SSAB Special Steels 21 %
- SSAB Europe 39 %
- SSAB Americas 19 %
- Tibnor 12 %
- Ruukki Construction 9 %



Työntekijät¹⁾

- SSAB Special Steels 19 %
- SSAB Europe 46 %
- SSAB Americas 8 %
- Tibnor 8 %
- Ruukki Construction 17 %
- Muut 2 %



¹⁾ Vakittuiset työntekijät vuoden lopussa

Osuus käyttökatteesta¹⁾

- SSAB Special Steels 28 %
- SSAB Europe 48 %
- SSAB Americas 14 %
- Tibnor 4 %
- Ruukki Construction 6 %



¹⁾ Käyttökate ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä liiketoiminta-alueittain

VISIO JA ARVOT

VISIONimme

Entistä vahvempi, kevyempi ja kestävämpi maailma.

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

Katso Taking the Lead! video

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 ARVOKETJUSSA

SSAB:n liiketoimintamalli rakentuu läheisten, pitkäaikaisten asiakassuhteiden vaalimiseen. Tiiviin yhteistyön kautta SSAB pyrkii jatkuvasti kehittämään uusia tuotteita, sovelluksia, palveluja ja prosesseja, joilla se haluaa parantaa asiakkaidensa tehokkuutta ja suoriutumista kestävässä kehityksessä. SSAB:n arvoketjussa eniten arvoa luodaan lopputuotteiden käyttövaiheessa, kun asiakkaat pystyvät tuottamaan kevyempiä ja vahvempia lopputuotteita, joilla on pidempi elinikä. SSAB pyrkii vähentämään terästuotteidensa ympäristövaikutusta niiden elinkaaren jokaisessa vaiheessa raaka-aineiden louhinnasta elinkaaren lopussa tapahtuvaan kierrätykseen.



PÄÄOMAT

TALOUDELLINEN PÄÄOMA

- Velat
- Oma pääoma

IHMISET

- 15 000 työntekijää yli 50 maassa
- Alihankkijat ja palveluntuottajat

LUONNONVARAT

- Rautamalmipelletit, kierrätysteräs, hiili ja koksi
- Muut raaka-aineet
- Polttoaineet
- Sähkö
- Vesi

INFRASTRUKTUURI

- Terästehtaat
- Teräspalvelukeskukset
- Hardox Wearparts-verkosto
- Varastot ja jakeluverkosto
- Myyntitoimistot

OSAAMINEN JA MAINE

- Tutkimus ja kehitys
- Erikoisluijiin teräksiin liittyvä osaaminen
- Asiakkaiden sovelluksiin liittyvä osaaminen
- Teknisen tuen asiantuntemus
- Tuotemerkit ja brändiohjelmat
- Patentit

SOSIAALINEN/ SUHDEPÄÄOMA

- Vahva, vastuullinen toimittajaverkosto
- Maailmanlaajuinen myyntiverkosto
- Yhteiset innovaatioprojektit asiakkaiden kanssa
- Asiakkaiden kouluttaminen
- Osallistuminen paikallisyhteisöjen toimintaan
- Osallistuminen toimialan ja julkishallinnon toimintaan

HANKINTA

SSAB:n merkittävimmät ostot muodostuvat raudan ja teräksen valmistuksessa tarvittavista raaka-aineista. SSAB:llä kestävä kehitys on olennainen osa hankintatoimintoja ja toimitusketjun hallintaa. Toimittajien tulee noudattaa SSAB:n laatimaa tavarantoimittajien vastuullisuuspolitiikkaa (Supplier Sustainability Policy).

KIERRÄTYS

Maailman kierrätetympänä materiaalina teräs on ainutlaatuinen: se säilyttää ominaisuutensa kierrätyskerroista riippumatta. Käyttämällä terästuotannossa kierrätettyä terästä materiaaleja voidaan hyödyntää tehokkaammin ja vähentää samalla hiilidioksidipäästöjä.

TUOTANTO

Toimintojen tehokkuus, joustavuus, ympäristöystävällinen teknologia sekä turvalliset työympäristöt ovat SSAB:n tuotannon ydinasioita.



KÄYTTÖ

Käyttämällä SSAB:n erikoisluiji teräksiä asiakkaat voivat valmistaa tuotteita, joihin kuluu vähemmän materiaalia ja jotka ovat vahvempia, kevyempiä ja kestävämpiä sekä pienentävät kustannuksia. Tämä tekee asiakkaista ja heidän tuotteistaan kilpailukykyisempiä.

KULJETUS

SSAB:n liiketoiminnalle keskeistä ovat tehokkaat kuljetukset toimitusketjun kaikissa vaiheissa. SSAB keskittyy minimoimaan ympäristövaikutuksensa oikea-aikaisilla kuljetuksilla ja minimoimalla poltto-aineenkulutuksen.

MYYNTI

SSAB:llä on laaja, maailmanlaajuinen myyntiverkosto, joka mahdollistaa läheisen yhteistyön asiakkaiden kanssa.

TUOTOKSET

Vahvat, pitkäaikaiset asiakassuhteet

TUOTTEET JA RATKAISUT

- Erikoisluijat ja kulutusta kestävät teräkset
- Muut korkealaatuiset nauha- ja levytuotteet
- Putkituotteet
- Rakentamisen tuotteet ja -ratkaisut

PALVELUT

- SSAB Shape -teräksen käsittelypalvelut
- Hardox-kulutusosapalvelut
- Tekninen tuki
- Innovaatiotuki
- Täydentävät tuotteet
- Asiakaskumppanuudet

SIVUTUOTTEET

- Omassa tuotannossa kierrätettävät sivutuotteet
- Kierrätysteräs
- Myytävät sivutuotteet
- Sähkö ja lämpö sisäiseen käyttöön ja myyntiin yrityksen ulkopuolelle

PÄÄSTÖT JA JÄTTEET

- Päästöt ilmaan
- Päästöt veteen
- Jätteet

VAIKUTUKSET

TUOTETTU JA SIDOSRYHMILLE JAKAUTUVA TALOUDELLINEN ARVO

- Toimittajille suoritettavat maksut raaka-aineista, tavaroista ja palveluista
- Työntekijöiden palkat ja edut
- Osingot, korot ja rahoituskulut
- Verot julkiselle sektorille
- Lahjoitukset ja sponsorointi paikallisyhteisöissä

KESTÄVÄ TUOTEVALIKOIMA

- Innovatiiviset, kestävät teräsovellukset, mukaan lukien SSAB EcoUpgraded ja SSAB EcoSmart -konseptit
- Asiakkaiden parempi kilpailukyky
- Ympäristövaikutukset pienenevät, kun erikoisluijiin terästen käyttö lisääntyy maailmanlaajuisesti; pienempi materiaalien tarve lopputuotteissa, lopputuotteiden alaisempi paino ja polttoaineenkulutus, suurempi hyötykuorma ja pidempi elinikä
- Ekologisesti johtavat maapinnoitut tuotteet
- Rakennusten parempi energiatehokkuus

KESTÄVÄT TOIMINNOT

- Turvallinen työympäristö SSAB:n työntekijöille ja alihankkijoille
- Luonnonvarojen suojelu ja hiilidioksidipäästöjen vähentäminen hyödyntämällä tuotannon sivutuotteita ja kierrätysterästä raaka-aineina
- Parempi energiatehokkuus energian talteenoton ja järjestelmällisen energianhallinnan kautta

VASTUULLINEN KUMPPANI

- Vastuullisen liiketoiminnan periaatteet koko toimitusketjussa
- Työllisyyden edistäminen toimipaikoilla omien toimintojen ja ostojen kautta
- Pitkäaikaiset sopimukset ja suhteet toimittajiin
- Paikallinen sponsorointi ja työharjoittelumahdollisuudet

TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS



Olen vakuuttunut, että vahvistamme asemaamme vuonna 2017.

Vuosi 2016 oli SSAB:lle menestyksekkäs. SSAB:n ja Rautaruukin yhdistyminen saatettiin loppuun. Kannattavuus parani edellisvuodesta synergioiden ja säästöohjelman sekä kilpailukykyisen ja innovatiivisen tarjontamme ansiosta. Lisäksi SSAB vahvisti rahoitusasemaansa 5 miljardin Ruotsin kruunun merkintäoikeusannilla ja mittavalla uudelleenrahoituspaketilla. Näiden toimenpiteiden avulla olemme luoneet vahvemman kilpailualustan "Taking the Lead!" -strategiamme toteuttamiseksi. Tavoitteinamme ovat kasvu ja toimialan johtava kannattavuus.

EUROOPAN MARKKINAT VAKAAT – KOHENTUMISEN MERKKEJÄ POHJOIS-AMERIKASSA

Pohjois-Amerikan markkinoilla kysyntä- ja hintakehitys oli vaihteellista vuonna 2016 suhteellisen suurten tuontimäärien vaikutuksesta. Vaikka toteutuneet hinnat alenivatkin viimeisellä neljänneksellä, markkinahinnat alkoivat nousta ja kysyntä kasvaa. Tilannetta paransivat hieman marraskuussa julkistettut alustavat polkumyyntitullit sekä suunnitellut kasvattaa infrastruktuuri-investointeja. Euroopassa kysyntä pysyi suhteellisen vakaana ja hinnat kasvusuunnassa koko vuoden ajan. Hintatasoa tukivat Euroopassa Euroopan komission lokakuun alkupuolella kiinalaiselle teräkselle asettamat väliaikaiset tuontitullit.

PAREMPI KANNATTAVUUS JA VAHVEMPI TASE

SSAB:n koko vuoden liikevoitto oli 1 213 miljoonaa Ruotsin kruunua, mikä oli 1 456 miljoonaa kruunua enemmän kuin vuonna 2015. Parempaan tulokseen vaikuttivat ensisijaisesti säästöohjelma ja Rautaruukin hankinnan tuomat synergiat. Pääsimme säästötavoitteisiimme odotettua nopeammin, ja vuotuinen säästövaikutus oli 3 miljardia kruunua. Myös toimitusten kasvu ja korkeampi kapasiteetin käyttöaste paransivat tulosta. Strategiset kasvupanostuksemme SSAB Special Steels -divisioonan erikoisteräksissä sekä autoteollisuuden teräksissä lisäsivät toimituksia ja myös tuotelanseeraustemme määrä säilyi korkeana.

SSAB:n tavoitteena on vähentää nettovelkaansa 10 mrd. kruunulla vuoden 2016 ensimmäisen neljänneksen lopusta vuoden 2017 loppuun mennessä. Vuoden toisella neljänneksellä toteutetun merkintäoikeusannin seurauksena SSAB:n nettovelka pieneni 4,9 mrd. kruunua ja nettokassavirta vuoden toisen, kolmannen ja neljännen neljänneksen aikana oli noin 2,2 mrd. kruunua. Jäljellä oleva nettovelan vähennys saavutetaan operatiivisen kassavirran, käyttö pääoman rakenteellisen vähentämisen sekä mahdollisesti ydinliiketoimintaan kuulumattomien omaisuuserien myynnin avulla.

TAVOITTEENA NOLLA TYÖTAPATURMAA

Työturvallisuuden parantamisen eteen tehtävä tärkeä työ jatkuu. Kiinnitimme vuonna 2016 entistä enemmän huomiota ehkäiseviin toimenpiteisiin ja pyrimme vähentämään turvallisuusriskejä kaikissa toiminnoissamme. Kaikesta tästä huolimatta SSAB:n Luulajan-tehtaalla tapahtui valitettavasti työntekijän hengen vaatinut työtapaturma. Jatkuvan turvallisuusjohtamisen ohella olemme Luulajassa sattuneen onnettomuuden jälkeen ryhtyneet erilaisiin lisätoimenpiteisiin tapaturmien ehkäisemiseksi. Työtapaturmien määrä kasvoi hieman vuonna 2016 edellisvuoteen verrattuna, mikä ei ollut tavoitteemme mukaista. Pidämme edelleen kiinni nollan työtapaturman tavoitteestamme, ja luotamme siihen, että pystymme parantamaan tilannetta lähivuosien aikana.

INNOVAATIOITA PÄÄSTÖJEN VÄHENTÄMISEKSI

Teimme vuonna 2016 useita visiotamme tukevia ja kestäväää kehitystä edistäviä toimenpiteitä. Teräksenvalmistusprosessimme ovat selkeästi maailman hiilidioksiditehokkaimpien joukossa. Tarvitsemme kuitenkin teknologisen harppauksen, jotta hiilidioksidiongelmaan saataisiin toimiva pitkän aikavälin ratkaisu. Tästä syystä käynnistimme huhtikuussa LKAB:n ja Vattenfallin kanssa teollisen kehitysprojektin nimeltään HYBRIT. Sen avulla pyritään kehittämään täysin uudenlainen vetypohjainen ja hiilidioksiditon raudanvalmistusprosessi. Projekti on samalla merkittävä panostus fossiilittoman Ruotsin puolesta.

Tuotteemme ovat merkittävän panoksemme hiilidioksidipäästöjen vähentämiseksi. Erikoislujaan teräkseen vaihtamisen etuja ovat tuotteiden kevyempi paino, parempi polttoainetehokkuus ja pidempi käyttöikä. Vuonna 2016 julkistimme SSAB EcoUpgraded -konseptin, jonka avulla asiakkaamme voivat kertoa erikoislujan teräksemme eduista hiili-jalanjäljen pienentämisessä tuotteiden käytön yhteydessä.

LUKUISIA UUSIA TUOTTEITA JA VERKOSTOJEN LAAJENTAMISTA

Jatkoimme vuonna 2016 tuote- ja palvelutarjontamme kasvattamista. Esittelimme useita uusia tuotteita kasvustrategiamme tukemiseksi autoteollisuuden alalla. Tällaisia ovat esimerkiksi ajoneuvojen runkoihin tarkoitetut kuuma-valssatut teräsket Docol HR 800 ja 1000, sekä ajoneuvojen turvaosissa käytettävä sähkösinkitty ultraluja teräs Docol 1500 MZE. Julkistimme myös viisi uutta SSAB-tuoteperhettä, jotka on kehitetty asiakkaidemme erityistarpeisiin: SSAB Domex, SSAB Boron, SSAB Form, SSAB Laser Plus ja SSAB Weathering. Lisäksi julkistimme muita uusia tuotemerkkejä, kuten Hardox HiTemp ja Strenx 1100 MC.

Vahvistimme vuoden aikana ”Hardox In My Body”- ja ”My Inner Strenx” -ohjelmiamme ja allekirjoitimme sopimukset yli 100 uuden yrityksen kanssa. Laajensimme myös maailmanlaajuisia palveluitamme kasvattamalla Hardox Wearparts -verkostoa 90 uudella kumppanilla, ja lisäsimme läsnäoloamme paikallismarkkinoilla avaamalla uusia varastoja sekä kehittyville että vakiintuneille markkinoille.

SITOUTUMINEN YK:N KESTÄVÄN KEHITYKSEN TAVOITTEISIIN JA GLOBAL COMPACT -HANKKEESEEN

Vuonna 2016 SSAB liittyi Swedish Leadership for Sustainable Development -verkostoon, ja samalla sitouduimme osallistumaan YK:n kestävä kehityksen tavoitteiden saavuttamiseen. SSAB on osallistunut YK:n Global Compact -hankkeeseen jo usean vuoden ajan. Se selkeyttää ympäristövastuutamme sekä vastuutamme niistä ihmisistä ja yhteisöistä, joihin toimintamme vaikuttaa. Tämä raportti on osa viestintäämme ja siitä käy ilmi, millä tavoin toimintamme on Global Compact -periaatteiden mukaista. Jatkamme ympäristön, ihmisoikeuksien, työskentelyolosuhteiden parantamisen sekä korruptionvastaisen toiminnan tukemista. Haluamme myös integroida ne toimintaamme, kulttuuriimme ja arvoketjuumme entistä syvemmin.

JATKOSSA ENTISTÄ VAHVEMPI KILPAILUALUSTA

SSAB:n ja Rautaruukin integraatio ja kustannussäästöohjelma on saatu päätökseen, mikä on tuonut yli 3,0 mrd. kruunun säästöt ja merkinnyt yli 2 500 työntekijän vähennystä. Yhdessä vahvemman taloudellisen aseman kanssa olemme luoneet perustan ”Taking the Lead!” -strategiamme toteuttamiseen tavoitteenamme saavuttaa toimialan paras kannattavuus. Saavutamme tavoitteen edistämällä tehokkuutta jatkuvien parannusten avulla, kasvamalla tietyillä valituilla alueilla sekä panostamalla entistä vahvemmin jälkimarkkinatoimintoihin. Näistä lähtökohdista olen vakuuttunut, että vahvistamme asemaamme vuonna 2017.

Haluan kiittää osakkeenomistajiamme siitä, että osallistumalla osakeantiimme he ovat osoittaneet luottavansa tulevaan kehitykseen. Kiitokset myös asiakkaillemme siitä, että he luottavat tuotteisiimme ja läheiseen kumppanuuteemme. Kaikkia SSAB:n työntekijöitä taas kiitän heidän antamastaan panoksesta vuoden aikana, sekä siitä, että he ovat sitoutuneet tavoitteeseemme saavuttaa toimialan johtava kannattavuus.

Martin Lindqvist, toimitusjohtaja



MARKKINAYMPÄRISTÖ



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 MARKKINAT

Terästä tuotetaan ja myydään globaalisti, ja markkinat koostuvat useasta eri segmentistä. Tästä seuraa se, että tarjolla on suuri määrä erilaisiin käyttökohteisiin tarkoitettuja tuotteita, eri voimat säätelevät kysyntää ja hintatasoissa on eroja.

Keskeisen osan teräsmarkkinoista muodostavat niin sanotut hiiliteräkset, ts. teräkset, joissa on tietty hiilipitoisuus. Näissä teräksissä on vähemmän tyypillisesti käytettäviä seosaineita, mikä vaikuttaa terästen ominaisuuksiin. Ruostumaton teräs on vastaavasti esimerkki korkeaseoksisesta teräksestä, jolla on korkea kromi- ja nikkelpitoisuus. SSAB valmistaa vain hiiliteräksiä, mutta alaansa nähden sillä on kehittynyt seosainevalikoima, millä yhdessä erityisten tuotantoprosessien kanssa varmistetaan terästen kehittyneet ominaisuudet.

Globaalien hiiliteräsmarkkinoiden koko on noin 1,5 miljardia tonnia. Kiina on suurin paikallinen markkina-alue, jonka osuus on noin 45 %. Sekä Euroopan että NAFTA-maiden osuus on noin 10 %. Globaali kysyntä kasvaa hitaasti, koska Kiina on siirtymässä vähemmän terästä kuluttavaan kulutusvetoiseen kasvuun. Teräksen vienti kattaa kolmanneksen globaalista teräksen kysynnästä. Kiina on suurin teräksenviejä, ja EU on suurin tuojia.

Hiiliteräsmarkkinat voidaan jakaa pitkiin ja litteisiin terästuotteisiin, joilla on erilaiset käyttökohteet. Pitkiä tuotteita käytetään pääasiassa rakennusalaalla esimerkiksi palkeissa, betoniteräksessä ja tangoissa. Litteitä tuotteita käytetään monilla eri aloilla, kuten autoteollisuudessa, kodinkoneissa, energia-alalla, raskaassa kuljetuskalustossa ja rakennuskoneissa. Kehittyneillä markkinoilla, kuten Euroopassa, litteiden terästuotteiden osuus on suurempi kuin pitkien terästuotteiden, koska voimakkaimman kaupunkistumisen jälkeen rakennusteollisuuden painopiste on siirtynyt uudisrakentamisesta korjausrakentamiseen, mikä laskee pitkien terästen kulutusta. SSAB toimittaa lähes ainoastaan litteitä terästuotteita, jotka voidaan jakaa edelleen levy- ja nauhatuotteisiin lopputuotteen paksuuden ja valmistusmenetelmän perusteella.

SSAB:N ASEMA TERÄSMARKKINOILLA

SSAB:n teräsentuotantokapasiteetti on noin 8,8 miljoonaa tonnia vuodessa, joten se on pieni toimija globaaleilla hiiliteräsmarkkinoilla. Tästä syystä SSAB erikoistuu ja keskittyy

litteiden hiiliterästen kolmelle alasegmentille, joilla sillä on vahvat markkina-asetat:

I erikoislujat teräkset, mukaan lukien nuorrutusteräs- (Q&T) ja AHSS-terästuotteet

II pohjoismaiset hiiliteräs- ja teräspuutkimarkkinat

III Pohjois-Amerikan kvarttolevymarkkinat

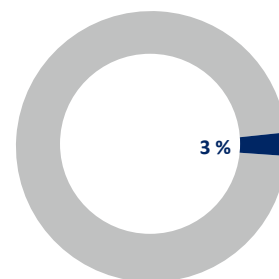
Nämä markkina-alueet kattavat noin kolme prosenttia globaaleista hiiliteräsmarkkinoista. SSAB on muutakin kuin teräksenvalmistaja: se on myös teräksen ja muiden metallien jakelija tytäryhtiönsä Tibnorin kautta ja

tarjoaa teräspohjaisia rakennusratkaisuja tytäryhtiönsä Ruukki Constructionin kautta.

SSAB:n palvelema asiakassegmenttejä ovat raskas kuljetuskalusto, autoteollisuus, materiaalin käsittelylaitteet (mukaan lukien kaivosteollisuus), rakennuskoneet (mukaan lukien nostimet), rakentaminen, sekä työkalu- ja suojausterästen sovellukset. Kotimarkkinoilla Pohjoismaissa ja Pohjois-Amerikassa standarditeräksiä myydään pääasiassa teräspalvelukeskusten ja jakelijoiden kautta.

Olemme markkinajohtaja maailman teräsmarkkinoiden tietyillä alueilla

Teräksen maailmanmarkkinat
100 % = ~1 500 M tonnia



SSAB:n päämarkkina-alueet

Levy- ja putkituotteet Pohjoismaat

Kvarttolevyt Amerikka

Markkina-alueen koko, M tonnia

~25*

4–5

~10

SSAB:n markkinaosuus, %

5–40**

40–50

20–25

* Nuorrutusteräkset, nauhateräkset ≥ 700 Mpa

** Suurempi osuus joissakin ryhmissä/joillakin alueilla

MARKKINAKEHITYS VUONNA 2016

Maailman teräsjärjestön World Steel Associationin (WSA) mukaan maailman raakateräksen tuotanto nousi vuoden 2016 aikana 0,7 % edellisvuoteen verrattuna ja oli 1 604 (1 592) milj. tonnia. Kiinan raakateräksen tuotanto nousi runsaat 1,0 % vuonna 2016 ja oli noin puolet maailman teräksen tuotannosta. Tuotanto laski EU-28 alueella runsaat 2 % (lähinnä Iso-Britanniassa), kun taas Pohjois-Amerikan tuotanto säilyi edellisvuoden tasolla.

Kysyntä Pohjois-Amerikassa oli heikkoa vuoden viimeisen neljänneksen alussa, mutta päätös väliaikaisten tuontitullien asettamisesta kvarttolevyille muutti tilannetta, ja kysyntä nousi merkittävästi neljänneksen loppupuolella. Kysyntä jatkui vakaana Euroopassa vuoden viimeisellä neljänneksellä ja tavanomainen hidastuminen vuoden loppua kohti oli normaalia vähäisempää. Euroopassa varastotasojen arvioidaan olevan tasapainossa, kun taas Pohjois-Amerikassa niiden arvioidaan olevan melko alhaisella tasolla.

Koko vuonna 2016 kysyntä Pohjois-Amerikan markkinoilla oli epävakaata. Vuoden ensimmäisellä puoliskolla kysyntä oli hyvällä tasolla, jonka jälkeen kysyntä oli hyvin heikkoa ennen elpymistä uudelleen vuoden loppua kohti. Pohjois-Amerikassa kvarttolevyjen tuontimäärät olivat korkealla tasolla marraskuussa

päätettyyn väliaikaisten tuontitullien asettamiseen saakka. Euroopassa kysyntä kasvoi koko vuoden melko vakaasti. Varastotasot kasvoivat ensimmäisellä neljänneksellä, minkä jälkeen taustalla oleva markkinakysyntä ja todellinen kysyntä olivat tasapainossa.

Pohjois-Amerikassa kvarttolevyjen markkinahinnat laskivat koko kolmannen neljänneksen ajan ja lasku jatkui myös viimeisen neljänneksen alkupuolella. Sen jälkeen markkinahinnat nousivat merkittävästi ja johtavat kvarttolevytuottajat ovat ilmoittaneet hinnankorotuksista. Euroopassa nauha- ja kvarttolevytuotteiden markkinahinnat jatkoivat nousuaan vuoden viimeisellä neljänneksellä, mutta tasaantuivat neljänneksen loppua kohti. Kiinassa nauha- ja kvarttolevytuotteiden hinnat nousivat kolmannella neljänneksellä ja jatkoivat nousuaan myös viimeisellä neljänneksellä.



GLOBALIT MEGATRENDIT JA SSAB:N VASTAUKSET

MAAILMA TARVITSEE TERÄSTÄ

VAIKUTUKSET	MAHDOLLISUUDET JA UHAT	SSAB:N VASTAUS
- Historiallisesti teräksen kulutus on kasvanut bruttokansantuotteen kasvun tahdissa - Moderni yhteiskunta on riippuvainen teräksestä. Voimakas maailmanlaajuinen kaupungistuminen tukee teräksen kulutuksen kasvua seuraavien vuosikymmenten aikana - Teräksellä on ainutlaatuisia ominaisuuksia, kuten erinomainen kierrätettävyyttä ja vähän kilpailukykyisiä korvaavia tuotteita - Lyhyellä ja keskipitkällä aikavälillä odotettavissa on kohtalaista kasvua, sillä Kiinan kysynnän odotetaan hidastuvan tai parhaimmillaankin pysyvän ennallaan	- Kasvumahdollisuudet kehittyvillä markkinoilla ja tietyillä toimialoilla, kuten kuljetusteollisuudessa ja rakennuskoneissa ja -laitteissa (tarve kehittyvissä kaupungeissa) - Kasvu hidasta kypsillä markkinoilla - Parempi kierrätysmetallin saatavuus keräysasteen kasvaessa kehittyvillä markkinoilla	- Johtava asema maailmanlaajuisesti erikoislujuissa teräksissä ja kehittyvien markkinoiden kasvun hyödyntäminen - Vahva asema raskaassa kuljetusväline-teollisuudessa ja rakennuskoneteollisuudessa – aloilla, joita kaupungistuminen aktivoi - Johtava asema kotimarkkinoilla

KIINAN YLIKAPASITEETTI MUOKKAA TOIMIALAN DYNAMIIKKAA

- Kiina on yli-investoinut uuteen kapasiteettiin kykenemättä sulkemaan vanhentunutta tuotantoa. Tämä on aiheuttanut ylikapasiteettia kysynnän laskiessa - Standarditeräs on perinteisesti ollut alueellinen tuote, mutta globaalin epätasapainon myötä kauppaa käydään nyt merkittävässä määrin myös eri alueiden välillä. Euroopan terästoimialan järjestöt ovat ajaneet kaupankäynnin reiluutta, minkä seurauksena tietyistä maista, ml. Kiinasta tuotaville tietyille tuotteille on asetettu tuontitulleja - Epäreilu kilpailu saattaa heikentää EU:n terästeollisuuden kilpailukykyä – enemmän kuormittavia tekijöitä (verot, hiilidioksidikustannukset ym.) tuontiteräksen valmistamiseen verrattuna	- Maailmanlaajuinen hintapaine: hidas kasvu Kiinassa pakottaa kotimaiset toimijat viemään terästä ulkomaille erittäin alhaisilla hinnoilla - Riskinä on pidentynyt alhaisen kannattavuuden kausi alalla - Mahdollisuudet erottautua laadulla, läpimenoajoilla ja palveluilla	- Johtavat markkina-asetat ja erottautuminen tuotteiden, palveluiden ja tuotemerkkien avulla - Joustava tuotantoasema Pohjoismaissa – mahdollisuus lisätä ja vähentää raakateräskapasiteettia viiden masuunin avulla - Johtava kustannusasema kotimarkkinoilla sekä korkeat tavoitteet jatkuvien parannusten osalta
---	--	---

ASIAKKAAT VAATIVAT TERÄSINNOVAATIOITA

VAIKUTUKSET	MAHDOLLISUUDET JA UHAT	SSAB:N VASTAUS
- Innovoinnin nopeus – asiakkaiden on parannettava toimintaansa jatkuvasti - Tuottavuus – jatkuva paine arvoketjujen eri osissa - Globaalit asiakkaat - Asiakkaiden kasvaneet vaatimukset toimitus-aikojen ja tilausten seurannan osalta	- Tarve parantaa tuotteiden suorituskykyyn liittyviä ominaisuuksia – jatkuvat parannukset laadussa ja terästen lujuuksissa - Kilpailu muiden materiaalien, kuten alumiinin, kanssa - Tarve toimittaa tuotteita lyhyemmällä läpimenoajoilla, kasvanut räätälöityjen tuotteiden kysyntä - Hintapaine asiakkaiden koon kasvaessa	- Tuotteiden suorituskyvyn jatkuva parantaminen – erikoisteräkset, kuten korkeamman myötö-lujuuden teräkset ja kovemmat kulutusteräkset - Asiakkaiden auttaminen sovelluskehityksessä – tutkimus- ja kehitystyö, tekninen tuki, Knowledge Service Centers - Ainutlaatuisen yhteistyömallin kehittäminen asiakkaiden kanssa - Enemmän myyntiä SSAB:n omien varastojen ja palvelukeskusten ym. kautta

KESTÄVÄN KEHITYKSEN TRENDIT UUDISTAVAT TOIMIALAA

- Ilmastonmuutos on tosiasia, ja tarvitaan kiireellisiä toimenpiteitä sen hidastamiseksi - Materiaalien ja energioresurssien tehokkaampi käyttö on kriittisen tärkeää päästöjen vähentämiseksi - Energiaintensiivisenä toimialana terästeollisuudella on merkittävät ympäristövaikutukset - Uudet lakisääteiset vaatimukset astuvat voimaan alueellisesti ja maailmanlaajuisesti - Asiakkaiden on pienennettävä ympäristöjalanjälkeään	- Sitä mukaa, kun asiakkaat vastaavat lakisääteisten vaatimusten ja tuotanto-kustannusten alentamisen asettamiin paineisiin, he tarvitsevat uusia kierrätettävistä, kestävämmistä ja vahvemmista materiaaleista valmistettuja uusia ratkaisuja - Riskinä erilaiset määräykset eri alueilla – terästuotantoon kohdistuu lisäpainetta siirtää tuotantoa Euroopasta muille alueille, joilla määräykset eivät ole yhtä tiukkoja - Riski siitä, ettei terästoimiala pysy ympäristövaikutuksiin liittyvien ulkoisten vaatimusten tahdissa	- Kasvatetaan erikoislujien terästen markkina-asemaa maailmanlaajuisesti – näin mahdollistetaan pienemmät päästöt tuotteen käytön aikana - Neuvotaan asiakkaita erikoislujien terästen käytössä useammissa sovelluksissa, mikä hyödyttää ympäristöä - Pienennetään tuotannon ympäristövaikutuksia – SSAB on jo nyt yksi hiilidioksiditehokkaimmista teräksentuottajista - Varmistetaan, että SSAB:tä, joka on yksi johtavista teräksentuottajista kestävä kehityksen kannalta, kohdellaan oikeudenmukaisesti uusia määräyksiä laadittaessa
--	---	---

STRATEGIA



SSAB:n strategia tähtää siihen, että SSAB:stä tulee alan johtava erikoislujien terästen tuottaja maailmassa, markkinajohtaja omilla kotimarkkinoillaan ja johtavien lisäarvopalvelujen tuottaja.

TAKING THE LEAD!

SSAB:n ”Taking the Lead!” -strategia julkistettiin ensimmäistä kertaa vuonna 2012, ja se ohjaa edelleen yhtiön strategiaa päätöksinä ja toimintaa. Strategiaa on päivitetty tulevia vuosia varten uudistamalla tavoitteet ja painopistealueet niin, että ne ovat linjassa yhtiön tulevaisuuden päämäärien ja eri markkinoiden kasvumahdollisuuksien kanssa. SSAB:n visio – vahvempi, kevyempi ja kestävämpi maailma – näyttää tietä eteenpäin.

Katso lyhyt animaatiofilmi SSAB:n strategiasta (englanniksi).

SSAB:N STRATEGIASSA ON KAKSI KESKEISTÄ ULOTTUVUUTTA:

1. Mihin SSAB tähtää – liiketoiminnan päätavoitteet

Nämä kolme elementtiä edustavat liiketoimintamme päätavoitteita: haluamme olla alan johtaja kotimarkkinoiden painopistealueillamme, erikoislujissa teräksissä ja lisäarvopalveluissa.

2. Miten SSAB erottuu – erottuvuustekijät

Nämä elementit linjaavat ominaisuudet, joihin meidän on keskityttävä erottuaksemme kilpailussa.





JOHTAJUUS KOTIMARKKINOILLA

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

POHJOISMAAT

SSAB:n ensisijaiset

painopistealueet Pohjoismaissa:

MONIKANAVASTRATEGIAN KEHITTÄMINEN

SSAB turvaa edelleen johtoasemansa Pohjoismaiden kotimarkkinoilla kehittämällä kaikkia jakelukanavia terästehtailta markkinoille. Näitä ovat SSAB:n omat kanavat, kuten metallien jakelija Tibnor, teräsrakentamisen yhtiö Ruukki Construction ja SSAB:n putkiliiketoiminta sekä suorat asiakkaat ja ulkoiset teräksen jakelijat, joiden kanssa yhtiöllä on pitkäaikaisia sopimuksia.

TUOTEVALIKOIMAN KEHITTÄMINEN PREMIUM-TUOTTEIDEN SUUNTAAN

SSAB pyrkii vahvistamaan asemaansa sekä Pohjoismaissa että lähimarkkinoilla kehittämällä asteittain tuotevalikoimaa, siirtämällä myynnin painopistettä kannattavampiin tuotteisiin sekä sellaisiin tuotteisiin, joissa SSAB:llä on erityisosaamista, samalla kun kannattamattomia tuotteita vähennetään.

AMERICAS

Painopistealueet johtoaseman säilyttämiseksi

Amerikan levymarkkinoilla:

LÄSNÄOLON VAHVISTAMINEN MAANTIETEELLISILLÄ ALUEILLA JA SEGMENTEILLÄ, JOILLA TUOTTEEMME EIVÄT OLE NIIN TUNNETTUJA

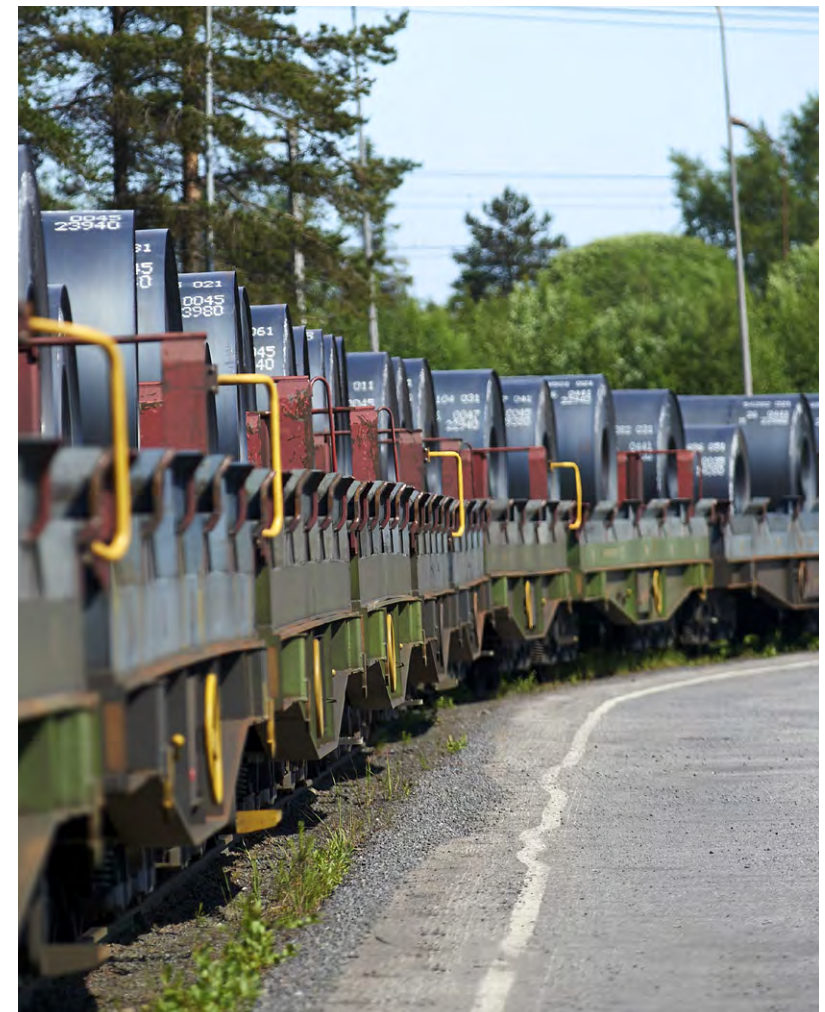
Tehtaiden pullonkaulojen poistamisen ja levyvalmistuksen kokonaiskapasiteetin kasvattamisen myötä SSAB on valmis kasvamaan tulevina vuosina ja lisäämään teollista toimintaansa. Johtavan kustannusasemansa ansiosta ja tarjoamalla ensiluokkaista asiakaskokemusta ja läpimenoaikoja SSAB tähtää niille maantieteellisille alueille, joilla sillä ei vielä ole myyntiä Pohjois- ja Väli-Amerikassa sekä uusille asiakas-segmenteille, joihin uudet infrastruktuurisijoitukset vaikuttavat.

TUOTEVALIKOIMAN KEHITTÄMINEN PREMIUM-TARJONNAN SUUNTAAN

Peruslevyjen osalta SSAB voi siirtää myynnin painopistettä paremmin kannattaviin premium-tuotteisiin esimerkiksi uusien tuotteiden ja laatustandardien kautta, jotka mahdollistaa äskettäin käyttöön otettu uusi pelkistystekniikka (soft reduction technology).

POHJOISMAISEN TUONNIN HYÖDYNTÄMINEN NYKYISEN TUOTEVALIKOIMAN TÄYDENTÄJÄNÄ

Pohjoismaiden nauha- ja levytehtaat täydentävät Yhdysvaltojen tehtaita tietyissä teräslaaduissa ja -mitoissa. Kotimarkkinoiden tilanteen parantua SSAB voi lisätä myyntiään Pohjois-Amerikan markkinoilla joko suoraan loppuasiakkaille tai arkkileikkausyksiköiden kautta.





MAAILMANLAAJUINEN JOHTAJUUS ERIKOISLUJISSA TERÄKSISSÄ

SSAB pyrkii saavuttamaan maailmanlaajuisen johtoseman nuorrutusteräksissä (Q&T) ja valikoiduilla pitkälle kehitettyjen erikoislujiin terästen (AHSS) segmenteillä. SSAB:llä on johtavat tuotemerkit, ainutlaatuinen tuotevalikoima ja asiantuntemus. Yhtiö tekee läheistä yhteistyötä asiakkaidensa kanssa uusien teräsovellusten kehittämiseksi ja pystyy siksi hyödyntämään erikoislujiin terästen mahdollisuuksia täysimääräisesti. Yhtiö on myös investoinut merkittävästi tuotantolaitoksiinsa.

SPECIAL STEELS

Painopistealueet markkinoilla kasvun saavuttamiseksi:

**ASIAKKAIDEN JA MARKKINOIDEN PÄIVITTÄMINEN
ERIKOISLUJILLA TERÄKSILLÄ**

SSAB tavoittelee maailmanlaajuisia johtosemaa ja työskentelee suoraan loppuasiakkaiden kanssa globaalisti, jotta nämä hyödyntäisivät erikoislujiin teräksiä suunnitteluratkaisuissaan. SSAB voi nopeuttaa käyttöönottoa hyödyntämällä parhaita käytäntöjä ja välittämällä tapausesimerkkejä eri alueilta toisille. Jäsennellyt myyntikoulutus ja kohdennettu markkinointi ovat menestyksen avaintekijöitä. Perustrendit energiatehokkuudessa, kevyempien ratkaisujen kehittämisessä ja turvallisuudessa edistävät edelleen kasvua erikoisteräksissä tulevana vuosina.

TUOTTEISIIN JA SOVELLUKSIIN KESKITTYVÄ JATKUVA INNOVOINTI SEKÄ TUTKIMUS- JA KEHITYSTYÖ

SSAB on perinteisesti edesauttanut asiakkaiden sovelluksiin sekä tuotteisiin ja teräksenvalmistusprosesseihin liittyviä markkinainnovaatioita. Tutkimus- ja kehitystyö on tärkeä painopistealue SSAB:lle tulevaisuudessakin.

UUSILLE MARKKINOILLE MENO JA LÄSNÄOLON LISÄÄMINEN NIILLÄ

SSAB keskittyy kehittyviin markkinoihin, joilla erikoislujiin terästen käyttö on vielä vähäistä, mutta kasvumahdollisuudet suuret asiakkaiden siirtyessä standarditeräksistä erikoislujiin teräksiin. Näitä markkinoita ovat Afrikka, Lähi-itä, Latinalainen Amerikka ja Aasia.

STRATEGISTEN KORKEALAATUISTEN TUOTTEIDEN JA KESKIKOKOISTEN ASIAKKAIDEN TARJOAMINEN KASVATTAMINEN

SSAB pyrkii kasvattamaan kaikkein korkealaatuisimpien tuotteiden liiketoimintaa, jossa yhtiö on hyvässä asemassa ainutlaatuisilla tuotteillaan. Yhtä tärkeää on kasvattaa myös tavallisempia keskikokoisten asiakkaiden tarjoamia. Viimeksi mainittu on mahdollista käyttämällä useita tuotemerkkejä ja kumppaneiden kanavia.

AUTOTEOLLISUUDEN PITKÄLLE KEHITETTY ERIKOISLUJAT TERÄKSET (AHSS)

Jatketaan kehittämistä johtajana kasvavalla segmentillä

TUOTE- JA MARKKINAKEHITYS

SSAB palvelee maailman johtavia autonvalmistajia. SSAB kasvaa uusien ja nykyisten asiakkaiden mukana sitä mukaa, kun uusia markkinoita avautuu ja autokantoja modernisoidaan. Lyhyellä aikavälillä SSAB laajentaa tuotevalikoimaansa kehittämällä uusia tuotteita olemassa olevien resurssien pohjalta. Pidemmällä aikavälillä SSAB kehittää aktiivisesti seuraavan sukupolven autoteräksiä.

KASVUA NYKYISISSÄ JA UUSISSA SOVELLUKSISSA

SSAB:llä on johtava asema tietyissä autoteollisuuden turvallisuusratkaisuissa. Näiden kysynnän odotetaan kasvavan lähivuosina, sillä turvallisuus ja kevyempien ajoneuvojen kehittäminen polttoainetehokkuusvaatimusten täyttämiseksi on jatkuva trendi autoteollisuudessa. Lisäksi SSAB:n tavoitteena on kasvattaa myyntiä uusissa sovelluksissa nykyisten painopistealueiden lisäksi.





JOHTAJUUS LISÄARVOPALVELUISSA

Lisäarvopalvelut ovat tärkeä alue SSAB:n pitkän aikavälin kehitykselle, sillä ne ovat yhtiölle lisäkeino erottautua kilpailluilla teräsmarkkinoilla. Lisäarvopalvelut tuovat oman lisänsä edellä kuvattuihin strategisiin tavoitteisiin sekä tukevat ja edistävät SSAB:n toimintoja sen kotimarkkinoilla sekä erikoisluihin teräsiin liittyviä tavoitteita.

PALVELUT

Uuden painopistealueen kehittäminen

SSAB:n liiketoimintaan

KULUTUSOSAPALVELUJEN (WEAR SERVICES) JA HARDOX WEARPARTS -VERKOSTON LAAJENTAMINEN

SSAB Services myy Hardox-kulutuslevyä Hardox Wearparts -verkostolle, johon kuuluu maailmanlaajuisesti noin 265 jäsenyritystä. Nämä keskuskeskukset tarjoavat varaosia ja palveluja kaivos-, kierrätys-, louhos-, sementti- ja maatalousalojen loppuasiakkaille. SSAB:n tavoitteena on vähintään 500 jäsenyrityksen verkosto vuoden 2018 loppuun mennessä.

SSAB SHAPE -PALVELUJEN LAAJENTAMINEN VALIKOIDUILLA MARKKINOILLA

SSAB:llä on samankaltaiset tavoitteet SSAB Shape -liiketoiminnan kasvattamiseksi. SSAB Shape -yksiköt

tarjoavat teräksen käsittelypalveluja OEM-laitevalmistajille (Original Equipment Manufacturers, alkuperäislaitevalmistajat) ja näiden alihankkijoille. SSAB Shape -liiketoiminta on SSAB:lle askel eteenpäin asiakkaan arvoketjussa ja avaa mahdollisuuksia yhteisille investoinneille. Lisäksi se edesauttaa erikoisluihin terästen käyttöön-ottoa tietyillä kehittyvillä markkinoilla.

JAKELU

Sirpaloituneiden markkinoiden palveleminen lyhyillä läpimenoajoilla

VARASTOMYYNNIN KASVATTAMINEN

SSAB pyrkii kasvattamaan jakelupalveluliiketoimintaansa. 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.

JAKELU POHJOISMAISSA

SSAB:n täysin omistama, Pohjoismaiden johtava teräsenjakeluyhtiö Tibnor laajentaa läsnäoloaan kaikissa Pohjoisissa sekä kasvattaa monimetallitarjoamaansa ja toimii suunnannäyttäjänä alan digitalisaatiossa.





JOUSTAVIMMAT TOIMINNOT

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

KUSTANNUSSÄÄSTÖOHJELMIEN SATO KORJATTU

Sen jälkeen kun SSAB ja Rautaruukki vuonna 2014 yhdistyivät, käynnistettiin useita kustannussäästöohjelmia. Niiden avulla SSAB on pienentänyt kustannuksiaan yhteensä 3,0 miljardilla Ruotsin kruunulla vuositason nähtä. Tämä alempi kustannustaso saavutetaan täysimääräisesti vuodesta 2017 alkaen. SSAB hyötyy ohjelman vaikutuksista tulevana vuosina.

UUSIA JATKUVAN KEHITTÄMISEN TAVOITTEITA

Jatkossa SSAB suojaa johtavaa kustannus-aseemaansa kotimarkkinoilla kehittämällä toimintaansa jatkuvasti asteittain. Tavoitteena on saavuttaa merkittävät tuottavuusedut joka vuosi ottamalla kaikki työntekijät mukaan kehittämisohjelmiin.



TULOKESKEINEN ORGANISAATIO

SSAB kehittää edelleen tulokeskeistä organisaatiota saavuttaakseen kunnianhimoiset strategiatavoitteensa.

MAAILMAN TURVALLISIN TERÄSYHTIÖ

Perusteellisen turvallisuustyön kaikilla tehtailla tulisi johtaa siihen, että SSAB:sta tulee maailman turvallisimman teräsyhtiön kaikkien toimintojen osalta. SSAB:lla on jo johtoasema Yhdysvaltain toiminnoissa.

SSAB ONE -JOHTAMISFILOSOFIAN SOVELTAMINEN

SSAB soveltaa asteittain SSAB One -johtamisjärjestelmäänsä turvataksaan keskittymisen liiketoimintoihin, jatkuvaan kehittämiseen ja strategisten tavoitteiden saavuttamiseen.

TULOKESKEISEN KULTTUURIN JA TYÖNTEKIJÖIDEN SITOUTUMISEN VAHVISTAMINEN

Työntekijät ja esimiehet kaikilla tasoilla suuntaavat toimintansa ja käyttäytymisensä strategian mukaisesti.



ENSILUOKKAINEN ASIAKASKOKEMUS

Osa SSAB:n strategiaa on mennä kilpailijoita pidemmälle tarjoamalla joka asiakkaalle joka tilanteessa ensiluokkainen asiakaskokemus.

JOHTAVA ASEMA ASIAKASTYYTYVÄISYYSKYSELYISSÄ

SSAB pyrkii saavuttamaan korkeimmat standardit "perusasioissa" suojataksaan asemansa ensisijaisena toimittajana. Tätä mitataan asiakaskyselyissä. Tähän sisältyvät esimerkiksi vuorovaikutteiset myyntiprosessit, tasaisen korkea tuotteiden laatu ja toimitusten oikea-aikaisuus.

TODELLISTEN KUMPPANUUKSIEN RAKENTAMINEN

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

SSAB:n kolmea erottuvuustekijää on kuvattu tarkemmin tämän vuosikertomuksen liike-toimintakatsauksen muissa osissa otsikoiden "Kestävät toiminnot", "Tulokeskeinen organisaatio" ja "Kestävä tuotevalikoima" alla.



TÄRKEIMMÄT SAAVUTUKSET VUONNA 2016

YHDEN YHTIÖN LUOMINEN

Vuonna 2016 saatiin onnistuneesti päätökseen SSAB:n ja Rautaruukin yhdistäminen yhdeksi yhtiöksi, yhdeksi SSAB:ksi. Onnistuimme toteuttamaan yhdistymisprosessin menettä-mättä tärkeitä asiakkaita tai markkinaosuuksia.

KUSTANNUSSÄÄSTÖJEN SAAVUTTAMINEN JA TASEEN VAHVISTAMINEN

Yhdistyminen oli menestys myös taloudellisesti. Saavutetut synergiat ylittivät merkittävästi alkuperäisen 1,0–1,35 miljardin Ruotsin kruunun tavoitteen, ja ne myös toteutettiin vuotta alun perin suunniteltua aiemmin. SSAB on nyt vähentänyt kokonaiskustannustasoaan (synergiat mukaan lukien) 3,0 miljardilla Ruotsin kruunulla vuositason verrattuna Rautaruukin hankinnan aikaiseen kustannustasoon.

SSAB on myös vahvistanut tasetaan 5 miljardin kruunun merkintäosakeannilla nykyisille osakkeenomistajille ja pyrkii vähentämään nettovelkaa yhteensä 10 miljardilla kruunulla vuoden 2017 loppuun mennessä.

INVESTOINNIT TUKEVAT

STRATEGISIA KASVUALUEITA

SSAB ilmoitti Hämeenlinnan ja Luulajan tehtaille tehtävistä noin 500 miljoonan kruunun

investoinneista, joilla tuetaan autoteollisuussegmentin kasvustrategiaa, parempaa tuotannon vakautta ja pienempää energiankulutusta. Projektit alkoivat vuoden 2016 lopussa.

UUSIA, KESTÄVIÄ INNOVAATIOITA

Huhtikuussa SSAB, LKAB ja Vattenfall ilmoittivat yhdessä pitkäaikaisesta päästöjen vähentämisen läpimurtoprojektista (HYBRIT). Siinä pyritään luomaan vetypohjainen teräksenvalmistusprosessi, jossa syntyy loppu-tuotteena hiilidioksidin sijasta vettä.

SSAB EcoUpgraded -aloite käynnistettiin marraskuussa. Se auttaa asiakkaita hyödyntämään erikoislujien terästen käyttöön liittyviä ympäristöetuja. SSAB EcoUpgraded -aloitteessa korostetaan etuja, joita erikoislujaan teräkseen päivittäminen tuo tullessaan: näitä ovat alhaisempi paino, parempi polttoainetehokkuus ja tuotteen pidempi elinikä. SSAB Americas lanseerasi EcoSmart-konseptin kertomaan Yhdysvalloissa valmistettujen teräslavjemme 100 % kierrätysasteesta ja kestävästä kehityksen periaatteiden noudattamisesta.

SSAB on myös saanut vuoden aikana päätökseen kehitys- ja tutkimusprojektin, jossa tutkitaan älykkään teräksen SSAB SmartSteel

-konseptia eli digitaalista alustaa, jonka avulla teräkseen voidaan pakata digitaalista tietoa.

UUSIA TUOTTEITA LANSEERATTU JA UUSIA JÄSENIÄ VERKOSTOIHIN NIMITETTY

SSAB lanseerasi viisi uutta tuoteperhettä, joiden optimoidun valikoiman pohjana on vastaaminen asiakkaidemme erityistarpeisiin, räätälöinti tuotantoprosesseihin sekä loppu-tuotteen suorituskyvyn maksimoiminen: SSAB Domex, SSAB Boron, SSAB Form, SSAB Laser® Plus ja SSAB Weathering. SSAB lanseerasi myös Docol-autoteollisuusteräksen ja useita muita uusia tai parannettuja tuotteita, kuten Hardox HiTemp- ja Duroxite-tuotteet. Vuoden aikana SSAB myös nimitti monia uusia jäseniä "Hardox In My Body" ja "My Inner Strenx" -verkostoihin.

STRATEGIA ETENEE – SELKEÄ PAINOTUS JATKUVASSA PARANTAMISESSA JA ERITYISISSÄ KASVUALUEISSA

Jatkossa SSAB soveltaa edelleen "Taking the Lead!" -strategiaansa, jolla se pyrkii saavuttamaan alan johtavan kannattavuuden kasvamalla tietyissä priorisoiduissa strategisissa aloitteissa sekä edistämällä tehokkuutta jatkuvan parantamisen avulla kaikissa toiminnoissaan.



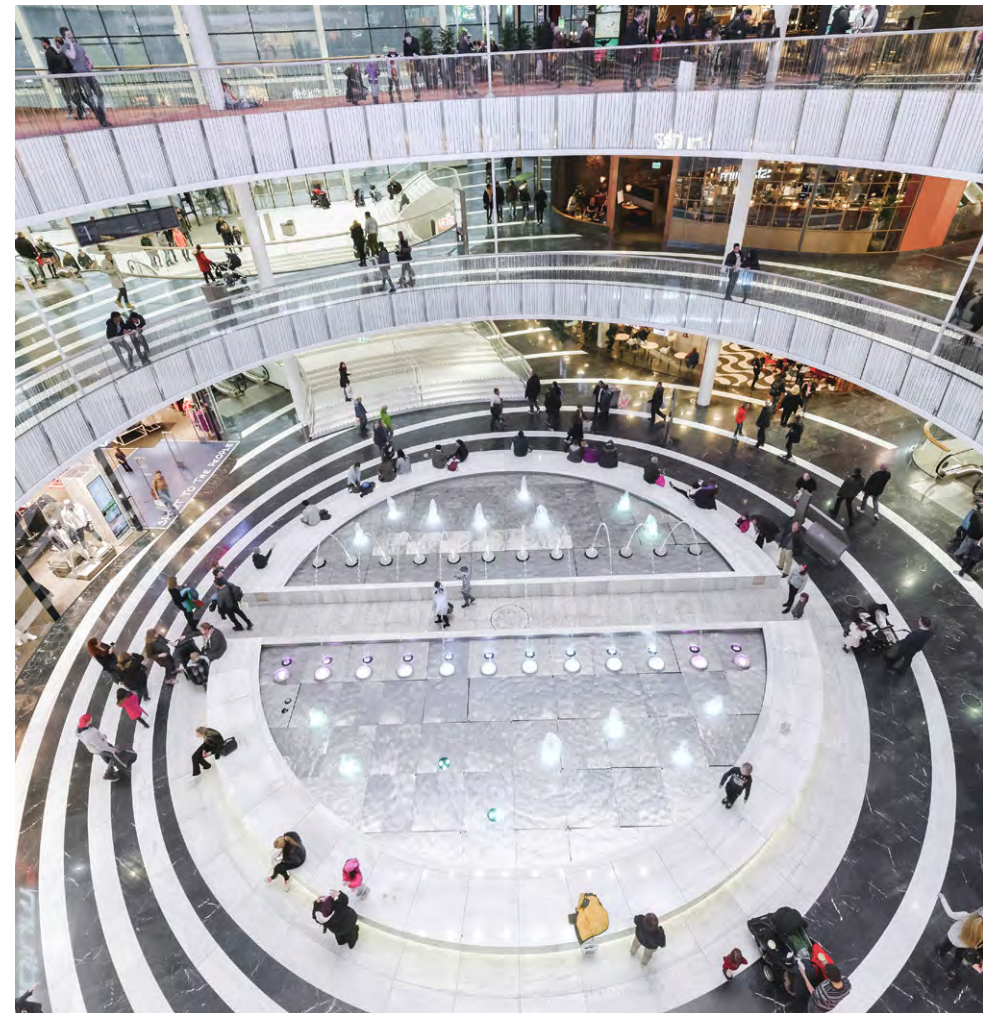
TALOUDELLISET TAVOITTEET

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*.
Pääomarakenne	Konsernin liiketoiminta on suhdannekierrosta riippuvaista. Tavoitteena on 30 % nettovelkaantumisaste pitkällä aikavälillä.
Osingot	Osingonjako sovitetaan suhdannekierron keskimääräiseen tulostasoon, ja pitkällä aikavälillä se muodostaa noin 50 % tuloksesta verojen jälkeen, nettovelkaantumisaste huomioon ottaen. Osinkojen avulla täytyy olla mahdollista myös säätää pääomarakennetta.

* AK Steel, Dillinger, Nucor, Salzgitter, Steel Dynamics, Tata Steel Europe, ThyssenKrupp, US Steel



KESTÄVÄN KEHITYKSEN STRATEGIA

SSAB:n kestävä kehityksen strategia tukee yhtiön liiketoimintastrategiaa. SSAB:n päämääränä on olla yksi maailman parhaista teräsyrityksistä kestävä kehityksen saralla. Liiketoimintamme johtaminen kestävällä tavalla parantaa mahdollisuuksiamme saavuttaa hyviä taloudellisia ja operatiivisia tuloksia. Kestävä kehityksen työn kolme painopistealuetta ovat:

KESTÄVÄ TUOTEVALIKOIMA



KESTÄVÄT TOIMINNOT

VASTUULLINEN KUMPPANI

1

KESTÄVÄ TUOTEVALIKOIMA

SSAB:n kestävä tuotevalikoima on ulkoinen arvolutapauksemme; se, mitä tarjoamme asiakkaille ja muille sidosryhmille. SSAB:n liiketoiminnan ydin on kehittää ja valmistaa erikoislujia teräksiä ja nuorrutusteräksiä, jotka ovat vahvempia kuin tavalliset teräslaadut. Niiden avulla asiakkaamme voivat valmistaa kevyempiä ja kestävämpiä tuotteita, mikä vähentää myös heidän ympäristöjalanjälkeään.

2

KESTÄVÄT TOIMINNOT

Panostamalla toimintojensa tehokkuuteen SSAB varmistaa, että se toimii mahdollisimman kestävällä tavalla. SSAB kehittää jatkuvasti toimintojaan päästöjen vähentämiseksi sekä materiaali- ja energiatehokkuuden parantamiseksi. Samalla SSAB tarjoaa työntekijöilleen turvallisen työpaikan, joka avaa mahdollisuuksia yksilön ammatilliseen kasvuun.

3

VASTUULLINEN KUMPPANI

SSAB:n panostukset niiden yhteisöjen hyvinvointiin, joissa sillä on toimintaa, on olennainen osa yhtiön liiketoimintatapaa. Lisäksi vastuullisena kumppanina olemiseen kuuluu se, kuinka SSAB hallitsee riskejä sekä kantaa vastuun liiketoimintaetiikastamme ja toimitusketjustamme.

KESTÄVÄN KEHITYKSEN TAVOITTEET

Vuoden 2019 lopussa SSAB on saavuttanut seuraavat ympäristö- ja energiatavoitteet*:

HIILIDIOKSIDIPÄÄSTÖJEN PYSYVÄ VÄHENNYS 200 000 TONNILLA

- Vastaa 2,1 % SSAB:n kokonaishiilidioksidipäästöistä
- Tavoite 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

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

- Vastaa noin 3,5 % SSAB:n ostetun energian kokonaismäärästä
- Tavoitetaso vastaa suunnilleen samaa energiamäärää, jonka 15 000 kotitaloutta kuluttaa yhden vuoden aikana sähköön, lämpimään veteen ja lämmitykseen

SIVUTUOTTEIDEN HYÖDINTÄMISESSÄ PYSYVÄ 30 000 TONNIN PARANNUS

- Vastaa noin 12 % siitä kokonaismateriaalmäärästä, joka toimitetaan tällä hetkellä kaatopaikoille
- Tavoite vastaa suunnilleen normaalin kokoista jalkapallokenttää, joka on täynnä jäännös-materiaalia kolmen metrin korkeuteen
- Tavoite saavutetaan parantamalla materiaalien sisäistä kierrätystä takaisin SSAB:n terästuotantoon ja sivutuotteiden ulkoista myyntiä

SSAB saavuttaa vuosittain seuraavat sosiaalisen vastuun tavoitteensa:

- Kaikille työntekijöille järjestetään vuosittaiset kehityskeskustelut esimiehen kanssa
- Noudatetaan SSAB:n hyvän liiketavan periaatteita ja toimitaan yhtiön arvojen mukaisesti
- Kaikki työntekijät saavat liiketoimintaetiikkakoulutuksen sähköisen koulutusmateriaalin avulla vuoden 2016 loppuun mennessä
- Kaikki toimittajat, jotka on rekisteröity SSAB:n ostojärjestelmään kohtalaisen tai korkean riskin ryhmään kuuluvina toimittajina, täyttävät sosiaalisia ja ympäristöolosuhteitaan koskevan itsearviointikyselyn
- Työntekijöiden sitoutumisessa saavutetaan pistemäärä, joka ylittää maailmanlaajuisen keskiarvon (tätä mitataan joka toinen vuosi, seuraavan kerran vuonna 2017)

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

Naisten osuus ylimmän johdon tehtävissä on 30 % vuoden 2019 loppuun mennessä (vuonna 2015 osuus oli 23 %).



* Edellä mainittujen tavoitteiden vertailuvuosi on 2014.

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), johtaja
SSAB Special Steels -divisioonan johtaja

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

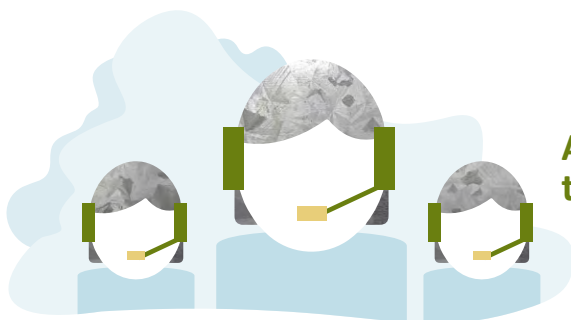
2 800
Työntekijämäärä

12 582 MILJ.
KRUUNUA
Liikevaihto 2016

1,0 MILJ.
TONNIA
Terästoimitukset 2016

21 % Osuus SSAB-konsernin kokonaisliikevaihdosta
28 % Osuus SSAB-konsernin käyttökatteesta

Läheinen
yhteistyö ja
-hankkeet
asiakkaiden
kanssa

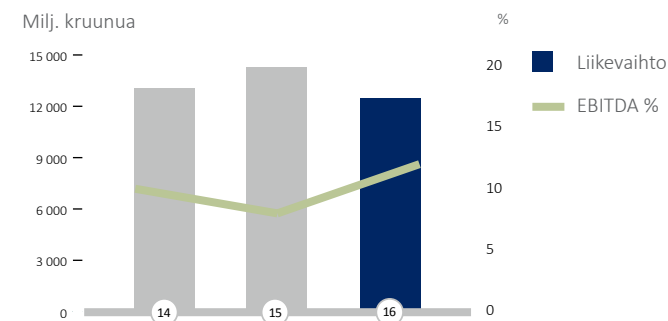


Arvostetut
tuotebrändit

HARDOX®
WEAR PLATE

STRENX™
PERFORMANCE STEEL

SSAB Special Steels Liikevaihto ja käyttökate^{1) 2)}



¹⁾ Ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä

²⁾ Vuoden 2014 luvut ovat pro forma lukuja, ikään kuin SSAB olisi omistanut Rautaruukin koko vuoden

SSAB Special Steels -divisioona vastaa globaalisti kaikkien SSAB:n nuorrutusterästen (Q&T) ja kuuma-valssattujen AHSS-terästen, joiden myötölujuus on vähintään 700 MPa, myynnistä ja markkinoinnista. Nämä tuotteet voidaan jakaa edelleen erikoisluihin kulutusteräksiin, rakenneteräksiin, suojausteräksiin ja työkaluteräksiin. Kaikki SSAB:n erikoislujat teräkset antavat asiakkaille mahdollisuuden suunnitella kevyempiä, vahvempia ja kestävämpiä tuotteita.

SSAB Special Steels -divisioonalla on laaja palvelutarjonta, johon kuuluvat paikalliset varastot, tekninen asiakastuki sekä suunnittelu- ja esikäsittelypalvelut.

SSAB Special Steels vastaa teräksen tuotannosta Oxelösundissa (Ruotsissa), jossa vuosittainen tuotantokapasiteetti on 1,5 miljoonaa tonnia. Sen lisäksi divisioonan vastuulla on Mobilessa (Yhdysvallat), Raahessa (Suomi) ja Borlängessä (Ruotsi) valmistettujen nuorrutus- ja kuumavalsattujen erikoislujien terästuotteiden myynti.



ASIAKKAAT JA LOPPUKÄYTTÄJÄT

Divisioonan asiakassegmentteihin kuuluvat sekä loppukäyttäjät että koneiden ja laitteiden valmistajat esimerkiksi materiaalinkäsittelyn, raskaan liikenteen ja nostolaitteistojen sektoreilta. Yhteinen tavoite on valmistaa kevyempiä, vahvempia ja kestävämpiä tuotteita, jotka luovat lisäarvoa tarjoamalla parempaa laatua tai pidemmän käyttöiän.

SSAB Special Steels -divisioonalla on yksi markkinoiden laajimmista tuote- ja palveluvalikoimista sekä syvälinen ymmärrys teräksen ominaisuuksista ja toiminnasta. Läheinen yhteys loppukäyttäjien kanssa sallii SSAB Special Steelsin työskennellä yhdessä laitevalmistajien kanssa lisäarvon luomiseksi uusia tuotteita kehittämällä.

Esimerkkejä erikoisterästen käyttökohteista:

ERIKOISLUJAT RAKENNETERÄKSET:

- Ajoneuvonosturien puomit, ohjaamot ja tukijalat
- Tavaranoisturit
- Henkilönostimet
- Perävaunujen ja kuorma-autojen rakenteet
- Maatalouslaitteet
- Öljynporauslautat (valikoidut osat, kuten lautat)

KULUTUSTERÄKSET:

- Kippiautot ja -lavat
- Kauhat
- Kontit
- Kaivoslaitteet kuten murskaimet
- Kierrätyslaitteet
- Kuluvat osat erilaisissa materiaalivirtalaitteissa

SUOJAUSTERÄKSET:

- Ihmisten ja arvotavaroiden turvalliseen kuljetukseen tarkoitetut ajoneuvot ja alukset
- Suojaavat rakennukset ja pinnat

TYÖKALUSTERÄKSET:

- Muotit
- Työkalupitimet
- Akselit

SSAB Special Steels -divisioonan pääasiakassegmentit ja sovellukset

- Raskas kuljetuskalusto: rungot ja lavat
- Rakennuskoneet: kippiautot, lastaajat ja nosturit
- Materiaalinkäsittely: murskaimet, kauhat ja kuljetus
- Maatalous- ja metsäkoneet: nosturit, kourat ja maanmuokauslaitteet
- Konepajat varaosien valmistamiseen



TUOTTEET JA PALVELUT

Tuotteet:

- **Hardox** on johtava globaali kulutusteräs, joka takaa maksimaalisen hyötykuorman ja pidemmän käyttöiän. Hardox on ainutlaatuinen yhdistelmä kovuutta ja kestävyttä sekä työstettävyyttä, joka mahdollistaa kestävämmät rakenteet, paremman tehokkuuden ja pidemmän käyttöiän
- **Strenx** tarjoaa markkinoiden laajimman erikoislujien terästen tuotevalikoiman. Terästen myötölujuus on 600–1 300 Mpa, mikä tekee niistä markkinoiden lujimpia. Koska se on luja ja sillä on hyvä iskunkestävyys ja hyvät muovattavuusominaisuudet, sen avulla voidaan valmistaa vahvempia, kevyempiä rakenteita, joilla on parempi hyötykuorma
- **Raex** on jakelijabrändi - markkinoiden perustarpeisiin suunniteltu kulutusteräs
- **Toolox** on valmiiksi karkaistu työkaluteräs, jota on saatavilla nuorrutusteräslevyinä tai pyöröteräksenä
- **Armox** ja **Ramor** ovat suojausteräksiä, jotka on suunniteltu suojelemaan niin elämää kuin omaisuuttakin



Palvelut:

- SSAB Services -liiketoimintayksikkö lisää panostusta palveluihin ja jälkimarkkina-liiketoimintaan. Se koostuu Hardox Wearparts ja SSAB Shape -konsepteista, ja se on osa SSAB Special Steels -divisioonaa.
- **Hardox Wearparts** tarjoaa kulutusosia ja -palveluita loppukäyttäjille. Se koostuu maailmanlaajuisesta verkostosta, johon kuuluu noin 265 yritystä yli 70 maassa. Keskuksista 16 on SSAB:n omistuksessa. Hardox Wearparts tarjoaa varaosia ja neuvoja paikallisilla jälkimarkkinoilla esimerkiksi kaivosteollisuus-, louhinta-, infrastruktuuri-, rakennus- ja kierrätyssegmenteille
 - **SSAB Shape** yhdistää SSAB:n omien teräs-palvelukeskusten ja maailmanlaajuisen esikäsittelyverkon kautta tarjotut terästuotteiden suunnittelu- ja esikäsittelypalvelut omien Shape-keskusten ja itsenäisen, maailmanlaajuisen levyprosessointitoimittajien verkoston kanssa

- **Varastomyynti** omista varastoistamme varmistaa levyjen hyvän saatavuuden tarpeen mukaan siellä, missä niitä käytetään
- **Tekninen tuki** antaa asiakkaille mahdollisuuden kehittää liiketoimintaansa ja tuotteitaan kilpailukykyä parantamiseksi. Yleisten teknisten asiantuntijoiden ja erittäin kokeneiden erikoisasiantuntijoiden ansiosta tekninen tuki on yksi kulmakivistä SSAB Special Steels -divisioonan tavassa lähestyä kasvavia erikoislujien terästen markkinoita

MARKKINAT JA KYSYNTÄ

SSAB Special Steels on toiminut vaikeissa markkinaolosuhteissa, sillä monet asiakas-segmentit kuten kaivosala ja rakennuslaite-markkinat eivät ole kasvaneet tai ovat kutistuneet. Raskas liikenne on ollut yksi viime vuoden parhaiten kehittyneitä segmenttejä.

Asiakkaiden tarve entistä kevyempiin ja pitkäikäisempiin tuotteisiin lisää lujien ja kulutusta kestävien terästen käyttöä. SSAB:n teräkset tarjoavat mahdollisuuden rakentaa kevyempiä, pidempään kestäviä tuotteita tavalla, joka vähentää osien kulumista ja vähentää polttoainekuluja, parantaa nostokykyä ja mahdollistaa suuremmat hyötykuormat. Erikoislujia teräksiä ja kulutusteräksiä käytetään yhä enemmän kaikilla markkinoilla tavallisten

terästen sijasta, vaikkakin markkinapeitto kehittyvillä markkinoilla on selvästi alhaisempi.

MARKKINA-ALUEET JA MARKKINAOSUUS SSAB Special Steels

- On edustettuna useimmilla globaalien markkinoiden alueilla. Markkinaosuudet vaihtelevat suuresti tuotteista ja alueista riippuen. Divisioonalla on suurin markkinaosuus nuorrutusteräksissä
- Divisioonalla on vahva markkina-asema pääasiakassegmenteillä, kuten rakennuskonealalla, raskaassa liikenteessä ja jälkimarkkina-liiketoiminnassa
- Keskittyy erikoislujien terästen kokonais-markkinoiden kasvuun tekemällä jatkuvasti työtä materiaalipäivitysten saralla
- Euroopan osuus on noin 50 % myynnistä ja Pohjois-Amerikan lähes 20 %
- Pitää Latinalaista Amerikkaa, Afrikkaa ja Aasiaa tärkeinä alueina tulevaisuuden kasvua silmällä pitäen



VAHVUUDET

SSAB Special Steels on kulutus-, rakenne-, suojaus- ja työkaluteräksen johtava kehittäjä ja valmistaja.

- Laajin tuotevalikoima maailmassa
- Läheinen yhteistyö ja yhteiset projektit asiakkaiden kanssa kehityksen nopeuttamiseksi ja kilpailukyvyyn lisäämiseksi
- Tunnetut ja arvostetut tuotemerkit
- Uskolliset asiakassuhteet
- Kilpailukykyiset läpimenoajat ja palvelu globaalilla mittakaavalla
- Teräspalvelukeskukset ja omat varastot noin 160 paikkakunnalla yli 50 maassa kaikkialla maailmassa
- Ainutlaatuinen yhdistelmä asiantuntemusta terästen, suunnittelun ja sovellusten kehittämisestä

STRATEGIA

SSAB Special Steels tähtää kulutus-, rakenne-, suojaus- ja työkaluterästen sekä lisäarvo- palveluiden globaaliksi johtajaksi.

Strategiset painopisteet:

- Työturvallisuuteen panostaminen kaikkialla divisioonassa
- Johtavan aseman säilyttäminen lujissa teräksissä ainutlaatuisella tuote- ja palvelu- valikoimalla
- Lisäarvopalveluvalikoiman laajentaminen esikäsitteily- ja jälkimarkkinapalveluissa Hardox Wearparts ja SSAB Shape -liike- toimintojen avulla
- Läheinen yhteistyö potentiaalisten ja vanhojen asiakkaiden kanssa erikoislujien terästen hyödyntämisen parantamiseksi ja kehittämiseksi
- Kasvun nopeuttaminen lisäämällä läsnäoloa uusilla segmenteillä ja markkinoilla

KILPAILIJAT

Kansainväliset teräsvalmistajat, kuten Dillinger Hütte, NLMK Clabecq, Voestalpine, ArcelorMittal, ThyssenKrupp, Tata Steel Europe, JFE ja Nucor.



VUOSI 2016 LYHYESTI

- Synergia- ja kustannussäästöohjelmat toteutettiin ja organisaatio järjesteltiin uudelleen asiakkaiden tukemiseksi entistä paremmin
- Turvallisuuspainotusta vahvistettiin useiden koulutusaloitteiden avulla
- Uutta, tehokkaampaa tilausjärjestelmää alettiin ottaa käyttöön
- Lanseerattiin kuluttavissa ympäristöissä ja korkeissa lämpötiloissa käytettävä Hardox HiTemp
- Lanseerattiin Strenx 1100 MC, millä Strenx-ohjelmaa laajennettiin ohuempien mittojen alueille
- Lanseerattiin EcoUpgraded-konsepti, jotta asiakkaat voivat osoittaa käytettyjen erikoislujien terästen edut hiilidioksidijalanjäljen pienentämisen kannalta
- Hiilettömien sisäisten kuljetusten projekti aloitettiin Oxelösundissa
- Hardox Wearparts -verkostoa kasvatettiin, ja ohjelmaan liittyi 90 uutta jäsenyritystä
- ”Hardox In My Body” ja ”My Inner Strenx” -ohjelmia vahvistettiin, ja sopimukset yli sadan uuden yrityksen kanssa allekirjoitettiin
- Paikallista läsnäoloa lisättiin perustamalla uusia varastoja kehittyvillä ja jo olemassa olevilla markkinoilla

SSAB EUROPE

[Olavi Huhtala \(1962\)](#), johtaja
SSAB Europe -divisioonan johtaja

Johtava pohjoismainen korkealaatuisten nauha-, kvarttolevy- ja putkituotteiden valmistaja

6 900
Työntekijämäärä

25 831 MILJ. KRUUNUA
Liikevaihto 2016

3,7 MILJ. TONNIA
Terästoimitukset 2016

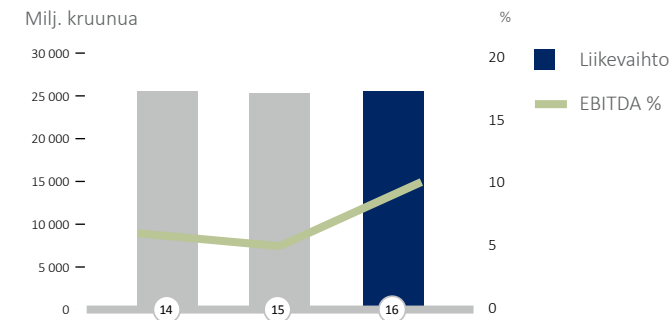
39 % Osuus SSAB-konsernin kokonaisliikevaihdosta
48 % Osuus SSAB-konsernin käyttökatteesta

Kasvu autoteollisuus-segmentissä ja muissa premium-tuotteissa



Markkinajohtaja Pohjoismaissa

SSAB Europe Liikevaihto ja käyttökate^{1) 2)}



¹⁾ Ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä

²⁾ Vuoden 2014 luvut ovat pro forma lukuja, ikään kuin SSAB olisi omistanut Rautaruukin koko vuoden

SSAB Europe on johtava korkealaatuisten nauha-, levy- ja putkituotteiden valmistaja. SSAB Europe -divisioonan teräspalvelukeskukset räätälöivät tuotteita asiakkaan tarpeiden mukaisesti. SSAB:n vahva asiakasfokus ja asiakkaiden tarpeiden ymmärtäminen, erikoislujien terästen valmistukseen ja käyttöön liittyvä osaaminen sekä asiakkaidemme tarvitsemat lisäarvoa tuovat palvelut erottavat SSAB Europen muista teräksen valmistajista.

SSAB Europe keskittyy kotimarkkinoihin Pohjoismaissa ja tiettyihin kasvualueisiin Manner-Euroopassa ja eri puolilla maailmaa. SSAB Europe -divisioonan päätuotantolaitokset sijaitsevat Raahessa ja Hämeenlinnassa (Suomi) sekä Luulajassa ja Borlängessä (Ruotsi). Tuotanto perustuu masuuniprosessiin. SSAB Europen terästehtaiden vuotuinen 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) ja Virsossa (Ruotsi) sekä teräspalvelukeskukset Alankomaissa, Norjassa, Venäjällä, Puolassa, Ruotsissa ja Iso-Britanniassa.

ASIAKKAAT JA LOPPUKÄYTTÄJÄT

Laajan tuotevalikoimansa ansiosta SSAB Europe pystyy palvelemaan asiakkaita monilla segmenteillä ja monilla eri sovelluksilla.

SSAB Europe myy tuotteita sekä suoraan loppukäyttäjille että palvelukeskuksille ja tukkukauppiaille. Osa Pohjoismaiden ja Baltian markkinoiden tuotteista tulee Tibnorin kautta.

SSAB Europen pääasiakassegmentit:

- Rakentaminen ja infrastruktuuri
- Autoteollisuus
- Teollisuussovellukset
- Raskas kuljetuskalusto
- Energia
- Rakennuskoneet
- Palvelukeskukset

SSAB Europe toimittaa eri teräslaatuja merkittävälle OEM-valmistajille (Original Equipment Manufacturers, laitteiden alkuperäisvalmistaja) raskaiden ja hyötyajoneuvojen alalla. Nämä valmistajat etsivät henkilöautojen valmistajien tapaan keveyden ja tehokkaamman polttoaineenkulutuksen etuja. Divisioona myy tuotteitaan myös tärkeimmille maatalouslaitteiden valmistajille. Kvarttolevyjä käytetään paljon Pohjoismaiden markkinoilla ja energiasektorilla Euroopassa, kun taas maalipinnoitettuja materiaaleja käyttävät ensisijaisesti teräskattojen ja sadevesijärjestelmien valmistajat erityisesti Pohjoismaiden ja Itä-Euroopan markkinoilla.

TUOTTEET JA PALVELUT

SSAB Europella on laaja tuotevalikoima kansainvälisesti tunnettuja tuotemerkkejä. Kuumavalssattuja tuotteita on 700 MPa:n myötölujuuteen asti. (Tämän lujuustason ylittävät kuumavalssatut tuotteet kuuluvat SSAB Special Steels -divisioonan tuotevalikoimaan.) Kylmävalssattuja ja sinkittyjä tuotteita on saatavana murtolujuuksissa 200–1 700 MPa. SSAB Europen tuotevalikoimassa on myös räätälöityjä tuotteita pehmeästä syväveto-teräksestä autoteollisuudessa käytettäviin ultralujiin teräksiin. Lisäksi SSAB Europe voi



tarjota johtavia maalipinnoitettuja tuotteita erityistarpeisiin, kun tarjolla on useita eri pinnoitusjärjestelmiä ja monenlaisia erityistarkoituksiin kehitettyjä teräksiä.

Koko tuotevalikoimaan kuuluvat

- Kuumavalssatut levytuotteet
- Kuumavalssatut nauhatuotteet
- Kylmävalssatut nauhatuotteet
- Metallipinnoitetut nauhatuotteet
- Maalipinnoitetut nauhatuotteet
- Putket ja profiilit
- Infratuotteet

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

myös saada teräksiä tarpeitaan vastaavissa formaateissa. SSAB Europen palvelutarjoamaan kuuluu myös teknistä tukea ja neuvontaa, koulutusta ja muita palveluja.

YLEISET MARKKINAOLOSUHTEET JA KYSYNTÄ

Teräksen kysyntä on ollut Euroopassa muutaman viime vuoden ajan historiallisen alhainen, mutta hienoista kasvua on odotettavissa tulevina vuosina. Euroopan talous on yleisesti ottaen kohtuullisen vahva, mutta epävarmuus on voimakasta ja riskejä on useita. Useilla maantieteellisillä alueilla ja segmenteillä on SSAB Europen tuotteiden ja palvelujen kannalta suuria eroja ja houkuttelevaa kasvupotentiaalia. Erityisesti kehitys autoteollisuussektorilla tarjoaa kiinnostavaa kasvupotentiaalia.

Eurooppalainen terästeollisuus kärsii edelleen ylikapasiteetista sekä myös tuonnista maanosan ulkopuolelta. Eurooppalaiselle terästeollisuudelle on ominaista kova kilpailu ja paine, joka kohdistuu raaka-aineiden hintojen ja teräksen markkinahinnan väliin jääviin katteisiin. Paine kuitenkin vaihtelee eri tuotteiden välillä, ja siihen vaikuttavat ajoittain myös polkutoimenpiteet.

MARKKINA-ALUEET

- Pohjoismaiden alueella SSAB Europe on markkinajohtaja, jolla on kattava korkealaatuisten terästuotteiden valikoima
- SSAB Europella on johtava asema joissakin autoteollisuuden AHSS-terässovelluksissa
- Venäjällä markkina-asemaa on vahvistettu viime vuosina
- Maalipinnoitetuissa tuotteissa SSAB Europella on johtavat tuotteet ja vahva tuotemerkki GreenCoat
- SSAB Europella on laaja korkealaatuisten putkituotteiden valikoima, jonka on kehittänyt yhtiön oma tuotekehitystiimi
- Pohjoismaat muodostavat noin 50 % myynnistä, muu Eurooppa 40 % ja muu maailma noin 10 %

Länsi-Euroopassa aiemmin vahva SSAB Europe näkee nyt kasvavia mahdollisuuksia kehittää myyntiä Itä-Euroopassa.

SSAB Europen monet tärkeät markkinasegmentit osoittavat, kuinka laaja yhtiön tarjoama on: autoteollisuus, raskas kuljetuskalusto, nostimet, maansiirtolaitteet/rakennuskoneet, offshore, maatalous, rakennusala ja energia.

SSAB Europe on ainoa pohjoismaainen teräsputkien valmistaja, jolla on laaja valikoima putkituotteita ja profileita rakennus-, autoteollisuus- ja valmistusteollisuuden tarpeisiin.

STRATEGIA

Pohjoismaiden kotimarkkinat ovat SSAB Europen strategian ytimessä, ja päämääränä on kehittää edelleen markkinoita ja myös lisäarvotarjoamaa samalla, kun ylläpidetään asema luotettavimpana ja halutuimpana toimittajana.

Muita tärkeitä strategisia painopistealueita ovat AHSS-teräsliiketoiminnan kasvattaminen edelleen autoteollisuutta varten globaalisti, keskittyminen tiettyihin sovellusalueisiin sekä erikoistuneiden terästuotteiden osuuden kasvattaminen useilla eri segmenteillä.

SSAB:n ja Rautaruukin yhdistyminen on luonut kilpailukykyisemmän ja joustavamman tuotantojärjestelmän, kun merkittäviä synergioita on hyödynnetty onnistuneesti ja tuotanto-omaisuuden hyödyntämisessä on päästy paremmalle tasolle. Yhdistyminen on mahdollistanut myös tuotevalikoiman optimoinnin molempien yhtiöiden parhaiden tuotteiden pohjalta.



Jatkuva tehokkuuden ja tuottavuuden kehittäminen on myös tärkeä osa SSAB Europen strategiaa, ja niiden taustalla on ensisijaisesti jatkuva kehittäminen organisaation eri osissa.

Kaikkialla Euroopassa pääpaino on lisäarvoa luovien tuotteiden toimittamisessa kaikilla markkinoilla toimiville asiakkaille ja valikoivan kasvun strategia massatuotteiden kaupan sijaan.

Strategiset painopisteet:

- Keskittyä työskentelemään turvallisesti kaikkialla divisioonassa
- Turvata ja kehittää Pohjoismaiden kotimarkkinoita
- Kasvattaa autoteollisuuden AHSS-terästen liiketoimintaa
- Kasvattaa erikoistuneiden tuotteiden liiketoimintaa tietyissä tuoteryhmissä ja tietyillä markkinoilla
- Toteuttaa parannuksia tehokkuudessa ja tuottavuudessa yhdessä parantuneen laadun ja toimitustäsmällisyyden kanssa jatkuvan kehittämisen kautta

VAHVUUDET

- Markkinajohtaja Pohjoismaissa
- Läheinen yhteistyö asiakkaiden kanssa ensiluokkaisen asiakaskokemuksen luomiseksi
- Laaja tuotevalikoima täynnä ainutlaatuisia, vahvoja tuotemerkkejä
- Vahva, kasvava asiakaskunta Euroopassa
- Vahva teknologia- ja materiaaliasiantuntemus
- Joustava tuotantokapasiteetti
- Asiakkaan tarpeisiin räätälöidyt terästuotteet
- Vahva kumppanuus- ja jakeluverkosto

KILPAILIJAT

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



VUOSI 2016 LYHYESTI

- Synergia- ja kustannussäästöohjelma saatiin päätökseen tavoitteet ylittävin tuloksin
- Turvallisuustason myönteinen kehitys
- Lanseerattiin viisi uutta SSAB-tuoteperhettä, jotka kehitettiin vastaamaan asiakkaiden erityistarpeisiin
- Useita uusia tuotteita tuotiin markkinoille, mm. kuumavalssatut teräslaadut autojen alustoihin, Docol HR 800 ja 1000, sähkösinkitty ultraluja teräs autojen turvaosiin, Docol 1500 MZE ja ultraluja rakennenuhateräs, Strenx 1100 MC
- Divisioona uudelleenorganisointiin, jotta strategian toteuttamista voitaisiin tukea paremmin
- Päätettiin investoida yli 500 miljoonaa kruunua Hämeenlinnan ja Luulajan toimintoihin Automotive-segmentin kasvustrategian tukemiseksi, tuotannon vakauden parantamiseksi ja energiankulutuksen vähentämiseksi
- Adient (ennen osa Johnson Controlsia) myönsi SSAB:lle toimittajan suorituskyvystä kertovan Platinum Award -palkinnon

SSAB AMERICAS

Charles Schmitt (1959), EVP
SSAB Americas -divisioonan johtaja

Pohjois-Amerikan johtava korkealaatuisten kvarttolevyjen ja -kelojen valmistaja

1 200
Työntekijämäärä

10 639 MILJ. KRUUNUA
Liikevaihto 2016

1,9 MILJ. TONNIA
Terästoimitukset 2016

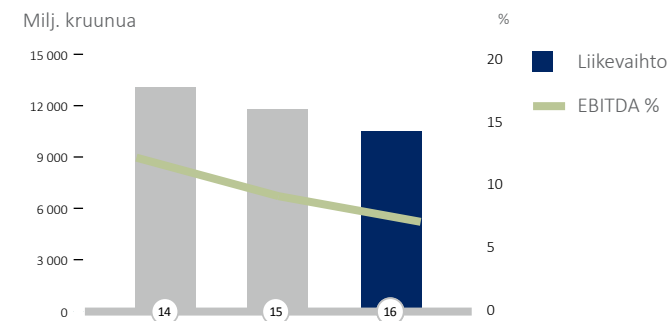
19 % Osuus SSAB-konsernin kokonaisliikevaihdosta
14 % Osuus SSAB-konsernin käyttökatteesta

Vahva asema –
toimialan
johtava laatu ja
kustannusasema



Lähes
100-prosenttisesti
kierrätyspohjainen
tuotanto

SSAB Americas Liikevaihto ja käyttökate^{1) 2)}



¹⁾ Ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä

²⁾ Vuoden 2014 luvut ovat pro forma lukuja, ikään kuin SSAB olisi omistanut Rautaruikin koko vuoden

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

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

SSAB Iowalla on terästehtaan yhteydessä huippuluokan nykyaikainen tutkimus- ja kehitysyksikkö, jossa sijaitsevat maailman kehittyneimpiin kuuluvat testaus-, simulointi- ja metallografialaitteet.

SSAB Alabamalla on yksi maailman edistyneimistä nuorutuslinjoista, jonka Q&T-terästen (Quenched and Tempered steels) tuotanto-kapasiteetti on 300 000 tonnia vuodessa.

Kahden terästehtaan lisäksi SSAB Americasilla on arkkileikkauslinjat Teksasin Houstonissa,

Minnesotan St. Paulissa ja Ontarion Torontossa (Kanada). Joustavan toimintansa ansiosta nämä laitokset pystyvät käsittelemään sekä SSAB:n itse tuottamia että ulkopuolisten toimittajien terästuotteita, ja ne tuottavat keloina monen levyisiä, -paksuisia ja -laatu-isiä tuotteita asiakaskohtaisten vaatimusten mukaan tarvittaessa nopeallakin aikataululla.

ASIAKKAAT JA LOPPUKÄYTTÄJÄT

SSAB Americas valmistaa useita erilaisia terästuotteita, mukaan lukien kuumavalssattuja lujia teräksiä (AHSS), joita käytetään monilla teollisuuden aloilla. SSAB Americas myy tuotteita sekä suoraan loppukäyt-täjille että teräspalvelukeskuksille.

Pääasiakassegmentit:

- Energia: kaasu, öljy, offshore-rakenteet, sähkönsiirto, tuulivoimalat ja petrokemian säiliöt
- Raskas kuljetuskalusto: rautatieliikenne, laiva- ja meriteollisuus, maa- ja metsätalous sekä kalastus
- Rakentaminen: nostolaitteet, maansiirtokoneet, rakennuslaitteet
- Infrastrukturi: veden siirto, varastointisäiliöt ja sillat
- Teräspalvelukeskukset: kvarttolevyt ja -kelat
- Kaivosteollisuus: maansiirtokoneet ja -laitteet

TUOTTEET:

- Kvarttolevyt
 - Kvarttolevykelat
 - Lämpökäsitellyt kvarttolevyt
 - Normalisoidut levyt
- Nuorrutetut levyt (Quenched and Tempered)
- Muut tuotteet
 - Kuumavalssatut kelat
 - Kylmävalssatut kelat
 - Metallipinnoitetut tuotteet
 - Esimaalatut tuotteet

MARKKINAOLOSUhteet JA KYSYNTÄ

Pohjois-Amerikan teräslevymarkkinat ovat olleet haasteelliset, sillä vahva dollari on ollut haaste Yhdysvaltain teollisuudelle, tuonti Aasiasta on ollut vilkasta ja energian alhaiset hinnat ovat vähentäneet sijoituksia energia-alalle. Yhdysvaltoihin on tuotu ennätysmäärä terästä epäreilulla kilpailulla, mikä on vaikuttanut huomattavasti markkinaosuuksiin.

Odotettavissa on hienoista parannusta tilanteeseen Yhdysvaltain yleisen taloustilanteen kohentuessa. Rakennus- ja maanrakennus-segmenttien elpymisen on parantanut työllisyyttä rakennuslalla ja lisännyt laitteiden käyttöasteita. Autoteollisuuden markkinoiden kasvun odotetaan jatkuvan erittäin hyvänä seuraavina vuosina samoin kuin rakentamisen,



etenkin infrastuktuurirakentamisen, maaliikenneväylien kunnostamisesta annetun lain (FAST Act) tuomien investointien myötä. Tuulivoimalatornien ja muiden vaihtoehtoisten energialähteiden laitteet ovat edelleen erinomaisia sovelluksia levytuotteille.

MARKKINA-ALUEET JA MARKKINAOSUUS

- SSAB on suurin kvarttolevyjen tuottaja Pohjois-Amerikassa noin 20–25 % markkinaosuudellaan
- SSAB:llä on vahva markkina-asema energia- ja raskaan liikenteen asiakassegmenteillä
- Yhdysvallat muodostavat noin 85 % myynnistä, Kanada 10 % ja Latinalainen Amerikka 5 %

VAHVUUDET

- Tuotannon laaja maantieteellinen kattavuus Pohjois-Amerikassa - toimialan johtava laatu ja kustannusasema
- Kaksi nykyaikaista tuotantolaitosta, valokaariuunit (EAF), jotka käyttävät raaka-aineenaan kierrätysterästä
- Läheinen kumppanuus asiakkaiden kanssa yksilöllisten tuotteiden ja ratkaisujen kehittämiseksi

SSAB Americas on myös vahvasti sitoutunut ympäristöasioihin ja se näkyy esimerkiksi lukuisissa kierrätysshankeissa:

- Romurenkaiden kierrätysohjelma
- Valokaariuunipölyn kierrätys
- Tuotantolaitoksilla tapahtuva kierrätys/lajittelu
- ISO-sertifikaatit laadun, ympäristön ja turvallisuuden hallinnassa (9001, 14001 ja 18001)

STRATEGIA

SSAB Americas -divisioonan päämääränä on säilyttää johtava asema levytuotteiden markkinoilla ja laajentaa kapasiteettia asteittain, jotta markkinoiden odotetavissa oleva kasvu voidaan hyödyntää. Investointipäätösten perustana ovat pitkän tähtäimen kysyntä- ja tarjon-
tatilanteesta tehtävät arviot sekä kyky suojata mataliin kustannuksiin perustuvaa liiketoimintamallia.

- Työturvallisuus koko divisioonassa
- Alan parhaan asiakaspalvelun ja sähköisen kaupankäynnin palvelujen tarjoaminen
- Kustannusjohtajan aseman vahvistaminen jatkuvan parantamisen kautta

KILPAILIJAT

SSAB Americas -divisioonan kilpailijoita ovat muun muassa paikalliset tuottajat, kuten Nucor ja ArcelorMittal, sekä tuotteita maahantuovat toimittajat.



2016 LYHYESTI

- Sai arvostettuja toimittajapalkintoja ja sertifiointeja Trinityltä, John Deereltä, Komatsulta ja Caterpillarilta
- Lanseerasi uuden asiakasportaalin, jonka kautta asiakkaat voivat nähdä tilaustietoja, sertifikaatteja ja paljon muuta itsepalveluverkkosivuston kautta, jolle on rekisteröitynyt jo yli 300 asiakasta
- Lanseerattiin uusi asiakkaiden tietoisuutta edistävä EcoSmart-ohjelma, joka on osoitus sitoutumisesta kestävään kehitykseen
- Saavutti erinomaisia tuloksia turvallisuudessa ja ylsi vuoden lopussa selkeästi alan keskiarvoa parempiin tuloksiin turvallisuudessa sekä kirjatuissa että poissaoloa aiheuttaneissa vammoissa
- Sai erinomaiset arvosanat laadussa ja e-kaupassa verrattuna kilpailijoihin kolmannen osapuolen suorittamassa kyselyssä*
- Valmistuneet sulaton tuottavuusprojektit SSAB Alabamassa paransivat tuottavuutta ja tehokkuutta entisestään
- Teki kuljetusennätyksiä toukokuussa 2016 SSAB lowassa parantaen sekä levy- että kokonaiskuljetusennätyksiä vuosilta 2008 ja 2011

* Lähde: Jacobson Report

TIBNOR

Mikael Nyquist (1963), toimitusjohtaja
Tibnorin johtaja

Pohjoismaiden johtava teräksen ja metallien jakelija sekä esikäsittelypalveluiden tarjoaja

1 100
Työntekijämäärä

6 879 MILJ.
KRUUNUA
Liikevaihto 2016

10 000
Noin 10 000 asiakasta Pohjoismaissa
ja Baltiassa

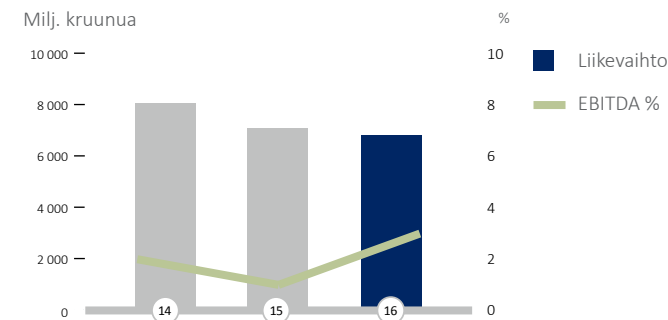
12 % Osuus SSAB-konsernin kokonaisliikevaihdosta
4 % Osuus SSAB-konsernin käyttökatteesta

Logistiikka-osaaminen ja modernit asiakaspalveluratkaisut



Laaja tuotevalikoima ja erikoistuneet prosessointipalvelut

Tibnor Liikevaihto ja käyttökate^{1) 2)}



¹⁾ Ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä

²⁾ Vuoden 2014 luvut ovat pro forma lukuja, ikään kuin SSAB olisi omistanut Rautaruukin koko vuoden

Tibnor toimittaa terästä ja metalleja teollisuusyrityksille Pohjoismaissa ja Baltiassa. Tibnor tarjoaa kattavan ja monipuolisen valikoiman teräs- ja metallituotteita sekä niihin liittyviä esikäsittelypalveluita eri toimialoille ja erilaisiin asiakastarpeisiin. Tibnorilla on tärkeä rooli SSAB:n johtoseman säilyttämisessä Pohjoismaiden kotimarkkinoilla, jossa valtaosa toimitetusta teräksestä myydään jakelukanavien kautta.

Tibnorin on rakentanut vahvan tuotemerkin laajalla tuotevalikoimalla ja panostamisella vahvasti lisäarvopalveluihin, sekä tehokkaisiin asiakaspalveluratkaisuihin. Tibnorin läsnäolo ja toimintamalli Pohjoismaissa ja Baltiassa on ainutlaatuinen, ja se mahdollistaa tehokkaan resurssien tasapainottamisen yksiköiden kesken.

Tibnorin kehittyneet esikäsittelypalvelut mahdollistavat materiaalien – teräksen

ja muiden metallien – käsittelyn ennen niiden toimitusta asiakkaalle. Asiakkaat voivat siis käyttää heille toimitetut tuotteet suoraan omassa tuotannossaan, ilman valmistelua tai työstöä. Eri materiaaleihin erikoistunut monipuolinen ja tehokas laitteisto mahdollistaa sen, että vaativinkin asiakastarpeisiin voidaan vastata. Tibnorilla on kolme teräspalvelukeskusta Suomessa, viisi Ruotsissa, kolme Norjassa sekä yksiköitä Tanskassa ja Liettuassa.

Jakelu ja esikäsittely muodostavat noin 85 % myynnistä ja suorat tehdastoimitukset loput 15 %.

ASIAKKAAT JA LOPPUKÄYTTÄJÄT

Tibnorin asiakkaat ovat pohjoismaisia ja baltialaisia teollisuusyrityksiä, esim. valmistajia, alkuperäisvalmistajia (OEM-yrityksiä) ja alihankkijoita, jotka käyttävät terästä ja metalleja valmistusprosesseissaan ja/tai lopputuotteissaan. Päätoimialoja ovat:

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

Tibnorilla on noin 10 000 asiakasta Pohjoismaissa ja Baltiassa.



TUOTTEET JA PALVELUT

SSAB:n tuotteet edustavat noin 45 % Tibnorin myynnistä. Tibnorin muiden toimittajien standardi- ja erikoisteräsvalikoimaan kuuluvat koneenrakennusteräksä ja pitkät tuotteet (esimerkiksi rakentamisessa käytettävät palkit, muototangot ja putkipalkit), sekä rakennusteollisuuden käyttämä betoniteräs. Ruostumaton teräs ja ei-rautametallit, lähinnä alumiini ja kupari, muodostavat noin 20 % myynnistä.

Ulkoistamalla asiantuntijalle ne tuotantoprosessin osat, jotka eivät ole yrityksen omaa ydinosaa, asiakas säästää pääomia, tehostaa tuotantoaan, lisää joustavuuttaan, pienentää materiaalihävikkiään ja auttaa parantamaan lopputuotteensa laatua.

Terästen jakelijana Tibnor on logistiikan ammattilainen. Tibnorilla on vakiintunut jakelujärjestelmä, jonka avulla hallitaan erilaisia logistiikkavirtoja. Ratkaisut kattavat niin 24-tunnin varastotoimitukset kuin asiakaskohtaisesti

räätälöidyt yksittäiset materiaalitöimityksetkin. Asiakkaat saavat tarvitsemansa tuotteet silloin ja siinä muodossa kuin pitääkin. Toimitukset tulevat vuorokaudessa, toimitusvarmuus on yli 95 % ja toimitukset tulevat luvattuna päivänä.

Tibnor tarjoaa asiakkailleen erilaisia yhteydenottoja ja palveluita, joita asiakkaat voivat hyödyntää tarpeidensa ja halukkuutensa mukaan. Asiakkaat voivat esimerkiksi käyttää sähköisiä palveluita, EDI-tiedonsiirtoa, verkkokauppaa tai olla henkilökohtaisesti yhteydessä. Palveluiden avulla materiaalivalinnat, tarjousten ja tilausten tekeminen, dokumenttien hallinta ja ostaminen on helppoa ja yksinkertaista asiakkaillemme.

TOIMINTAYMPÄRISTÖ JA KYSYNTÄ

Lähes 55 % Pohjoismaissa käytetystä teräksestä toimitetaan jakelukanavan kautta. Lisäarvopalvelut ovat yhä tärkeämpiä teollisuusasiakkaille, jotka haluavat keskittyä ydinsosaamiseensa.

MARKKINA-ALUEET JA -OSUUS

Tibnor on vahvasti läsnä Pohjoismaissa. Ruotsin markkinat muodostavat puolet Tibnorin myynnistä, Suomi ja Norja kumpikin 20 % ja loput jakautuvat Tanskalle ja Baltialle.

Tibnorin osuus pohjoismaisista jakelumarkkinoista on noin 20 %.



STRATEGIA

- Tibnor on Pohjoismaiden ja Baltian valmistavan teollisuuden kohtaamispaikka: meillä syntyy uusia tapoja toimia
- Tavoite on olla asiakkaiden ja toimittajien ykkösvalinta: vahva kumppani, jolla on yhdenmukaiset toimintatavat kaikissa toimintamaissa
- Markkinaosuuden kasvattaminen kattavimmalla tuote- ja palvelutarjonnalla Pohjoismaissa
- Lisäarvopalveluiden jatkuva kehittäminen pitkälle erikoistuneen palvelukeskusverkoston avulla
- Digitaalisten palveluiden käyttöönotto kaikissa toimintamaissa
- Sisäisen tehokkuuden parantaminen hyödyntämällä osaaminen, yksiköt ja ostovoima pohjoismaisella tasolla

VAHVUUDET

- Markkinoiden paras ja kattavin verkosto Pohjoismaissa ja Baltiassa
- Huippuammattilaisista koostuva henkilöstö, jonka intohimona on asiakkaiden tarpeiden ratkaiseminen
- Kattava tuotevalikoima ja monipuoliset esikäsittelypalvelut yhdistettynä logistiikkaosaamiseen, vahvaan jakeluverkostoon ja nykyaikaisiin palveluihin
- Nopeat ja varmat toimitukset yhdistettyinä palveluihin, jotka auttavat asiakkaita parantamaan materiaalivirtojaan
- Vahvat suhteet materiaalitoimittajiin mahdollistavat laadukkaan asiakastuen materiaali- valinnoissa

KILPAILIJAT

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



VUOSI 2016 LYHYESTI

- Synergia- ja kustannussäästöohjelma saatiin päätökseen tavoitteet ylittävin tuloksin
- Käynnistettiin projekti toimintojen ja koneidensiirtämiseksi Luulajasta Linköpingiin Ruotsissa tehokkuuden parantamiseksi
- Käynnistettiin projekti osavalmistuksen keskitettämiseksi Suomen Seinäjoen-yksikköön tehokkuuden parantamiseksi
- Suomessa otettiin käyttöön Tibnor Direkt -konsepti, joka on jo käytössä Ruotsissa
- Tibnor täytti 40 vuotta kesäkuussa
- Seinäjoen palvelukeskuksen laajennusosan rakentaminen käynnistyi (5 500 neliometriä) kesällä
- Ruotsin Toyota Material Handling Manufacturing valitsi Tibnorin ”Vuoden toimittajaksi”
- Toimitusjohtaja Mikael Nyquist sai vuoden 2016 Silverbalken-palkinnon
- Tibnorin Turvallisuuspäivä lanseerattiin lokakuussa

RUUKKI CONSTRUCTION

Sami Eronen (1971), toimitusjohtaja
Ruukki Constructionin johtaja

Kestävän kehityksen mukaisia rakentamisen tuotteita ja palveluita Euroopassa

2 500
Työntekijämäärä

5 304 MILJ.
KRUUNUA
Liikevaihto 2016

15
Toimintaa
15 maassa

9 %
Osuus SSAB-
konsernin kokonais-
liikevaihdosta

6 %
Osuus SSAB-
konsernin
käyttökatteesta

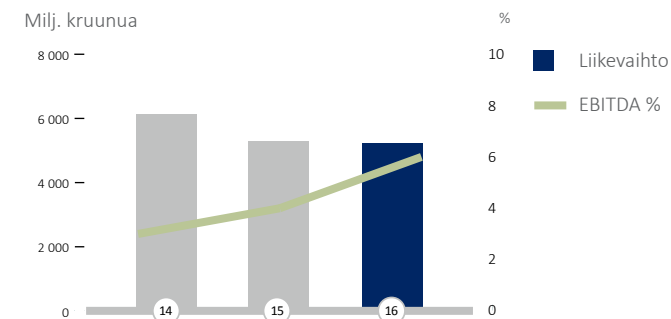
Toimintaa sekä
asuin- että
liikerakentamisessa



Tunnettu
Ruukki-brändi

RUUKKI

Ruukki Construction Liikevaihto ja käyttökate^{1) 2)}



¹⁾ Ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä

²⁾ Vuoden 2014 luvut ovat pro forma lukuja, ikään kuin SSAB olisi omistanut Rautaruukin koko vuoden



Ruukki Constructionin palvelut kattavat rungon, kuorirakenteiden ja vesikaton suunnittelun, valmistuksen ja asennuksen. Palvelut ovat saatavana tuotekohtaisesti tai kokonaisuutena optimoituna kaikki samalta toimittajalta.

Tuotevalikoima sisältää terästä hyödyntäviä rakenteita, kuten teräsrunkoja ja sandwich-seinäpaneeleita sekä profiloituja rakentamisen komponentteja, esimerkiksi kantavia poimulevyjä sekä asuinrakentamisessa käytettäviä kattotuotteita. Tavoitteena on taloudellisesti, teknisesti ja arkkitehtonisesti suorituskyykyiset tuotteet ja kestävä kehitys rakennusten elinkaaren kaikissa vaiheissa.

Ruukki Construction toimii 15 maassa. Tuotantoyksiköt ovat Seinäjoki, Alajärvi, Vimpeli ja Ylivieska (Suomi); Zyrardow ja Oborniki (Puola); Obninsk ja Balabanova (Venäjä); Gargždai (Liettua); Tunari (Romania);

Anderslöv, Järforsen ja Landsbro (Ruotsi); Pärnu (Viro) ja Kopylov (Ukraina). Ruukki Constructionin suurin teräksen toimittaja on SSAB Europe. Ulkopuolisilla teräksen toimittajilla on pieni rooli lähinnä Keski- ja Itä-Euroopassa sekä Venäjällä. Kilpailukyky taataan markkinahinnoittelulla kaikilta toimittajilta.

ASIAKKAAT JA LOPPUKÄYTTÄJÄT

Ruukki Constructionin asiakkaat toimivat kiinteistö- ja rakennusalalla monissa tehtävissä ja useissa maissa. Tärkeimmät päättäjryhmät ovat:

- Arkkitehdit ja rakennesuunnittelijat
- Pääurakoitsijat ja asennusyritykset
- Kiinteistöomistajat ja -kehittäjät
- Asuinrakentamisen kattotuotteiden jälleenmyyjät ja peltisepät
- Talonomistajat

YDINLIIKETOIMINTASEGMENTIT

- Liike- ja toimitilarakentaminen
- Asuinrakentaminen

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
- Toimituskokonaisuuksien optimointi asiakkaan tarpeiden mukaan
- Suunnittelu ja asennus

TOIMINTAYMPÄRISTÖ JA KYSYNTÄ

Ruukki Construction toimii niin asuinrakentamisessa kuin liike- ja toimitilarakentamisessa.

Yleinen markkinatilanne:

- Muutokset informaatioteknologiassa, kuluttajien käyttäytymisessä ja kestävä kehityksen mukaisissa arvoissa vaikuttavat kaikkiin rakentamisen segmentteihin – asuinrakentamisesta liike- ja toimitilarakentamiseen
- Ympäristömyönteisempien ja älykkäiden ratkaisujen suosio kasvaa ja läpinäkyvyys ympäristöasioissa on muuttumassa normiksi
- Sijoitusten aikajänne lyhenee ja muunto-



- joustavien rakennusten kysyntä kasvaa
- Korjausrakentamisen markkinat kasvavat
- Palvelujen osuus rakennusalalla kasvaa

MARKKINA-ALUEET JA MARKKINAOSUUS

- Toiminnot Pohjoismaissa edustavat noin 60 %, Baltian maat 10 %, itäinen Keski-Eurooppa 20 % ja Venäjä ja IVY 10 % Ruukki Constructionin myynnistä.

STRATEGIA

Asuinrakentamisen kattotuotteet:

HELPON JA LUOTETTAVAN KATTORATKAISUN- KOKEMUKSEN VARMISTAMINEN ASIAKKAALLE

- Keskittyminen avainasiakkaiden hyvään palveluun ja tuotteiden saatavuuteen
- Helppo ja luotettava kattokokemus hyvien e-palvelujen tukemana
- Mittakaavaedut tuotannossa, raaka-aineiden yhdenmukaistaminen tehokkuuden parantamiseksi

Rakentamisen komponentit:

KESKITTYMINEN RAKENNUKSEN KOKO ELINKAAREEN

- Erottautuminen energiatehokkaalla, arkkitehtonisesti korkeatasoisella ja kestävä kehityksen mukaisella tuoteportfoliolla

Rakentamisen projektit:

KUSTANNUSTEHOKKUUDEN JATKUVA
PARANTAMINEN TINKIMÄTTÄ TURVALLISUUDESTA,
LAADUSTA JA ASIAKASYHTEISTYÖSTÄ

- Keskittyminen asiakassuhteisiin valituilla markkina-alueilla ja segmenteillä
- Keskittyminen kustannusoptimointiin ja tehokkuuteen projektien kaikissa vaiheissa ja toimintoihin, jotka hyödyttävät loppuasiakasta – yksi projekti, yksi tiimi

VAHVUUDET

- Tunnettu brändi tärkeissä asiakassegmenteissä
- Edistyksellistä teknologiaa hyödyntävät tuote- ja palveluinnovaatiot
- Kestävää kehitystä edistävät laadukkaat ja sertifioidut tuotteet, joilla on laaja takuu
- Laaja-alainen osaaminen, joka kattaa rungon ja kuorirakenteiden suunnittelun, konsultoinnin, valmistuksen ja asennuksen optimoituna kaikki samalta toimittajalta
- Tuotantokapasiteetti riittää suuriinkin projekteihin
- Vahva teräsrakentamisen materiaaliosaaminen

**KILPAILIJAT****Rakentamisen komponentit ja asuinrakentamisen kattotuotteet:**

- Komponenttitoimittajat kuten Kingspan, Paroc, Trimo, Lindab, Weckman Steel, Metall Profil, Balex Metal ja Blachy Pruszyński
- Globaalien teräsyhtiöiden rakennusliiketoiminta
- Pienet, paikalliset yritykset
- Vaihtoehtoiset rakennusmateriaalit

Rakentamisen järjestelmät:

- Runkovalmistajat
- Pieniin osakokonaisuuksiin perustuvat hankintamallit
- Vaihtoehtoiset rakennusmateriaalit

**2016 LYHYESTI**

- Kustannusten vähentämiseen tähtäävä tehokkuusohjelma jatkui
- Norjassa, Ruotsissa ja Tšekin tasavallassa aloitettiin useita projekteja, jotka sisältävät teräsrakenteiden suunnittelua, tuotantoa ja asennusta
- Uudet Ruukki Express -myyntipisteet avattiin Latviaan, Puolaan ja Suomeen
- Organisaatio Tšekin tasavallassa täytti 20 vuotta
- Sami Eronen valittiin Ruukki Constructionin toimitusjohtajaksi
- Lanseerattiin selkeä asiakasarvolupaus ”Building your tomorrow”
- Internet-sivut siirrettiin uudelle teknologia-alustalle
- Lanseerattiin uusi Ruukki Classic Silence -kattomateriaali
- Lanseerattiin uusi Ruukki Emotion -julkisivujärjestelmä

KESTÄVÄ TUOTEVALIKOIMA



SSAB:n kestävä tuotevalikoima on ulkoinen arvolutauksemme; se, mitä tarjoamme asiakkaille ja muille sidosryhmille. SSAB:n liiketoiminnan ydin on kehittää ja valmistaa erikoislujia teräksiä ja nuorrutusteräksiä, jotka ovat vahvempia kuin tavalliset teräslaadut. Niiden avulla asiakkaamme voivat valmistaa kevyempiä ja kestävämpiä tuotteita, mikä vähentää myös heidän ympäristöjalanjälkeään.

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 koko ajan parantaa markkinoilla olevaa tuotetarjontaansa.

Monet teräsyhtiöt suosivat myyntiä jakelijoiden kautta, mutta SSAB asioi myös suoraan teräksen loppukäyttäjien kanssa oman myyntihenkilöstönsä välityksellä. Autamme asiakkaitamme kehittämään parempia ja kilpailukykyisempiä tuotteita. Autamme heitä parantamaan myös tuottavuutta ja pienentämään näin kustannuksia.

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. Samalla yhtiö pyrkii täyttämään tiukimmatkin tuotteidensa laatua, läpimenoaikoja ja toimitusvarmuutta koskevat vaatimukset.

KEHITYSTÄ YHTEISTYÖSSÄ ASIAKKaidEN KANSSA

Oli kyseessä sitten sora-auto, kippivaunu 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.

Laajan paikallisten palvelukeskusten verkostonsa kautta SSAB tarjoaa esivalmistus- ja teräksen käsittelypalveluja, jotta asiakkaat voivat keskittyä ydinliiketoimintaansa. Palvelukeskuksemme voivat tarjota rainakeloja, arkkileikattuja levyjä ja muita muotoja asiakkaan määrittysten mukaisesti. Näin autamme asiakkaitamme parantamaan heidän tuotantonsa tehokkuutta, vähentämään materiaalihukkaa ja parantamaan lopputuotteen laatua.

SSAB Shape yhdistää SSAB:n laadukkaat terästuotteet suunnittelu- ja käsittelypalveluihin, joita tarjotaan omien lisäarvopalveluja tarjoavien keskuksiemme ja maailmanlaajuisen käsittelypalvelujen alihankintaverkoston kautta.

- Räättälöityä tuotekehitystä ja suunnittelua
- Laaja suunnittelutuki ja esivalmistuspalvelut
- Luotettavat, räätälöidyt kuljetus- ja varastopalvelut

SSAB:n tekninen tuki:

SSAB:n teknisellä tuella on näkyvä asema maailmanlaajuisesti, ja henkilökunta voi käydä asiakkaiden luona lyhyelläkin varoitusajalla ratkaisemassa akuutteja ongelmia tai käynnistämässä pidempiaikaisia yhteisiä kehitysprojekteja. SSAB:n tekninen tuki pystyy vastaamaan yleisiin asiakkaiden kysymyksiin suunnittelusta, hitsauksesta, muovauksesta ja kulutuksesta, ja tiimi tekee läheistä yhteistyötä SSAB:n Knowledge Service Centerien asiantuntijaryhmien kanssa tarvitessaan vastauksia erikoisasiantuntemusta vaativiin kysymyksiin. Tekninen tuki on ensimmäinen yhteystaho asiakkaille, jotka etsivät SSAB:ltä teknistä tukea.

TUTKIMUS JA TUOTEKEHITYS

SSAB:n asiantuntemus erikoislujissa teräksissä perustuu jatkuvaan, kohdistettuun tutkimus- ja tuotekehitystyöhön. SSAB suorittaa markkinalähtöisiä tutkimuksia ja kehitystyötä painopisteinä tuotekehitys, asiakkaiden sovellukset ja prosessikehitys. Olennaiset asiakassegmentit kartoitetaan strukturoidun prosessin avulla, jossa kevyempiä, lujempia ja kestävämpiä terässovelluksia 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)
- Raahe ja Hämeenlinna (Suomi)
- Montpelier (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 teräksiset mahdollistavatkin energiatehokkaammat kuljetukset ja hiilidioksidipäästöjen vähentämisen. Erittäin tärkeää SSAB:n tutkimus- ja kehitystyölle on myös tuotantoprosessien, 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

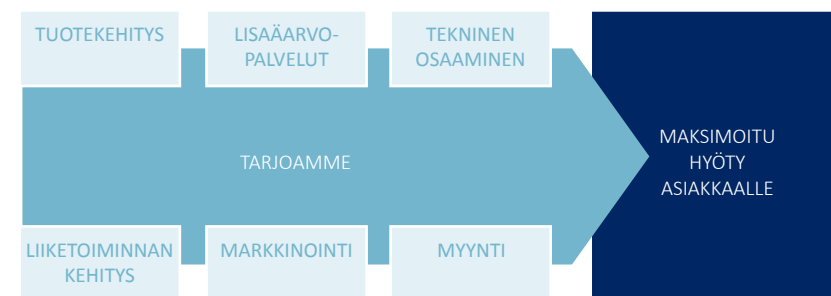
TARKOIN HALLITTU PROJEKTISALKKU

Jotta SSAB säilyttäisi markkinajohtajan asemansa erikoislujuissa teräksissä, sen on tarkasteltava tutkimus- ja kehitystyönsä työpanoksia pitkän aikavälin näkökulmasta. SSAB tunnistaakin 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.

JÄLKIMARKKINAT LIIKETOIMINTANA

Jälkimarkkinat ovat aina olleet tärkeä osa SSAB:n liiketoimintaa. Suuri osa SSAB:n osaamisesta muodostuu kokemuksesta, jota sillä on varaosa-, korjaus- ja huoltoliiketoiminnasta – sieltä, missä uudet ideat syntyvät ja monet uudet tuotteet kehitetään.

Tapamme toimia yhdessä asiakkaiden kanssa**Hardox Wearparts:**

- Hardox-kulutuslevystä asiakkaille osia valmistavien keskusten kansainvälinen verkosto
- Verkostosta saatua kokemusta ja tietoa käytetään tuotevalikoiman kehittämiseen sekä ratkaisujen kehittämiseen asiakkaiden tarpeisiin jälkimarkkinoilla

Hardox Wearparts on yhden pysähdyksen kulutusosamyymlä, joka palvelee jälkimarkkinoilla esimerkiksi kaivos-, louhos-, sementti- ja kierrätysalojen asiakkaita. Palvellakseen erilaisia asiakkaitaan näillä segmenteillä SSAB

on laajentanut valikoimaansa kattamaan pinnoitteita ja muita lisätuotteita: se sisältää nykyään myös raskaita valettuja osia ja kromi-karbidipinnoitteita. Osana valikoimaamme voimme myös mitata ja tunnistaa olemassa oleviin laitteisiin kohdistuvan hankauksen, analysoida käyttöolosuhteet ja -tarpeet sekä laskea edut käyttäen uusia, parannettuja työkaluja, kuten 3D-kuvantamista tai Wear Calc -laskentatyökalua.

Hardox Wearparts -verkostoon kuuluu noin 265 yritystä, ja SSAB kasvattaa ja kehittää liiketoimintaa edelleen maailmanlaajuisesti.

ERIKOISLUJIENTERÄSTEN YMPÄRISTÖHYÖDYT

SSAB tarjoaa asiakkaille laajan valikoiman erikoislujia ja kulutusta kestäviä teräksiä, jotka parantavat energia- ja materiaalihokkuutta sekä tekevät käyttökohteistaan vahvempia ja kestävämpiä. Kun ajoneuvo on kevyempi, hyötykuorma on suurempi ja polttoainetalous parempi.

Vuonna 2016 SSAB lanseerasi EcoUpgrade-konseptin, joka tuo esille erikoisterästen käytöllä saavutettavia ympäristöhyötyjä. Näitä ovat koneiden pienempi paino, parempi polttoainetehokkuus sekä pidempi käyttöikä, mutta myös pienempi teräksentuotanto, kun SSAB:n asiakkaat käyttävät vähemmän terästä siirtyessään käyttämään erikoislujia teräksiä.

OPTIMOITU PAINO JA POLTTOAINEEN-KULUTUS KULJETUSVÄLINEISSÄ

Erikoislujien terästen käytöstä syntyvät ympäristö- ja taloudelliset edut ovat merkittävät liikkuvissa sovelluksissa, kuten perävaunuissa, kuorma-autoissa, materiaalinkäsittely- ja nostolaitteissa sekä rakennuskoneissa. Näissä sovelluksissa SSAB:n erikoislujat teräkset vähentävät ajoneuvojen rakenteiden painoa, sillä niiden avulla teräksen paksuus rakenteissa voidaan minimoida.

Rakenteen uudistaminen voi myös pienentää tuotantokustannuksia esim. hitsaustarpeen vähenemisen ja materiaalin paremman käsiteltävyyden myötä. Ajoneuvon alhaisempi paino kasvattaa hyötykuormakapasiteettia sekä

pienentää polttoaineenkulutusta ja päästöjä. Esimerkiksi SSAB:n erikoislujista teräksistä valmistettujen perävaunujen runkojen painoa voidaan vähentää jopa 30 prosentilla perinteisiin teräslaatuuihin verrattuna.

Erikoislujien terästen avulla voidaan luoda vahvempia rakenteita esimerkiksi nostolaitteissa, joilla on oltava korkea kantokyky. Samalla rakenteen seinämien paksuus pienenee, jolloin tarvittavan teräksen määrä sekä sovelluksen paino pienenevät. Näin voidaan pienentää polttoainekustannuksia ja vähentää päästöjä.

Myös autovalmistajat haluavat kevyempiä ja kestävämpiä materiaaleja, joilla on ympäristöystävällisiä ominaisuuksia ja jotka valmistetaan resurssieffektiivisesti hyödyntäen. SSAB:n kylmävalssatut erikoislujat teräkset auttavat kehittämään turvallisempia ja kevyempiä ajoneuvoja, joiden päästöt ovat pienemmät.

Pitkälle kehitetyt erikoislujat teräksemme on suunniteltu erityisesti autojen turvallisuussovelluksiin, joiden on täytettävä tiukat

vaatimukset liittyen alhaisempaan painoon ja korkeaan energian absorbointikykyyn.

PIDEMPI KÄYTTÖIKÄ KONEISSA JA LAITTEISSA

SSAB:n kulutusteräokset ovat nuorutusteräksiä, joita käytetään monenlaisissa koneissa ja laitteissa kaivos-, louhos-, kierrätys- ja tienrakennussegmenteillä. Nämä kaikki sovellukset edellyttävät kovuutta ja kestävyttä, jotka ovat nuorutusterästen tunnusomaisia ominaisuuksia.

Nuorutusterästen käyttö kauhoissa, murskaimissa, terissä, silppureissa ja lavoissa lisää laitteiden kulutuskestävyyttä, mikä puolestaan parantaa niiden suorituskykyä ja pidentää käyttöikää. Lisäksi laitteiden alhaisempi paino tuo kustannushyötyjä loppukäyttäjille ja vähentää ympäristövaikutuksia laitteiden elinkaaren aikana.

PINNOITTEILLA ENERGIATEHOKKUUTTA JA YMPÄRISTÖYSTÄVÄLLISYYTTÄ

SSAB kehittää uusia funktionaalisia pinnoitteita, jotka pienentävät energiankulutusta ja ylläpitokustannuksia, parantavat pinnan kestävyttä ja pidentävät rakennusten elinikää. SSAB:llä on useita pinnoitteita, jotka auttavat tekemään rakenteista ympäristöystävällisempiä ja kestävämpiä.

Lämpöpinnoitteet heijastavat auringon säteilyä rakennuksen ulkopinnalla käytettäessä ja

lämpösäteilyä sen sisäpinnalla käytettäessä, mikä vähentää lämmitykseen ja jäädytykseen tarvittavan energian määrää. Tietyt pinnoitteet pohjautuvat osin kasviöljyyn perinteisen fossiilisen öljyn sijasta. Tämä teknologia on SSAB:n patentoima ja markkinoilla ainoa laatuaan. Tuloksena on parempi pinnoitettu terästuote, jolla on pidempi elinikä ja pienemmät ympäristövaikutukset.

30 %

kevyemmät perävaunun rungot SSAB:n erikoislujien terästen avulla perinteisiin teräslaatuuihin verrattuna

CASE: Käytä erikoislujia teräksiä ja vähennä hiilidioksidipäästöjä – SSAB EcoUpgraded -konsepti

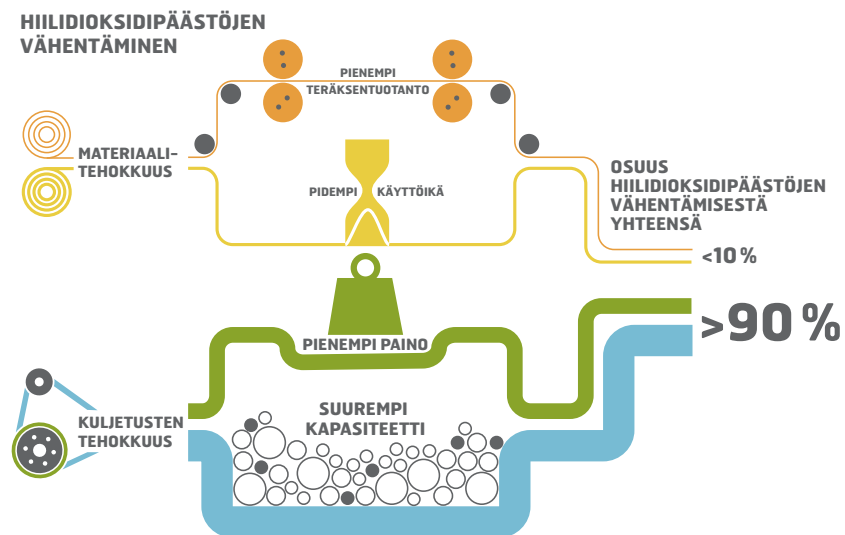
SSAB:n EcoUpgraded-ohjelman tavoitteena on löytää käyttökohteita, joissa voidaan vähentää käytönaikaisia hiilidioksidipäästöjä. SSAB voi verrata käyttökohteiden käytönaikaisten hiilidioksidipäästöjen potentiaalisia vähennyksiä tuotannonaikaisiin hiilidioksidipäästöihin, ja tätä kautta löytää tuotteita, joissa erikoislujan teräksen käytöstä olisi eniten hyötyä.

HIILIDIOKSIDIPÄÄSTÖJEN VÄHENTÄMINEN

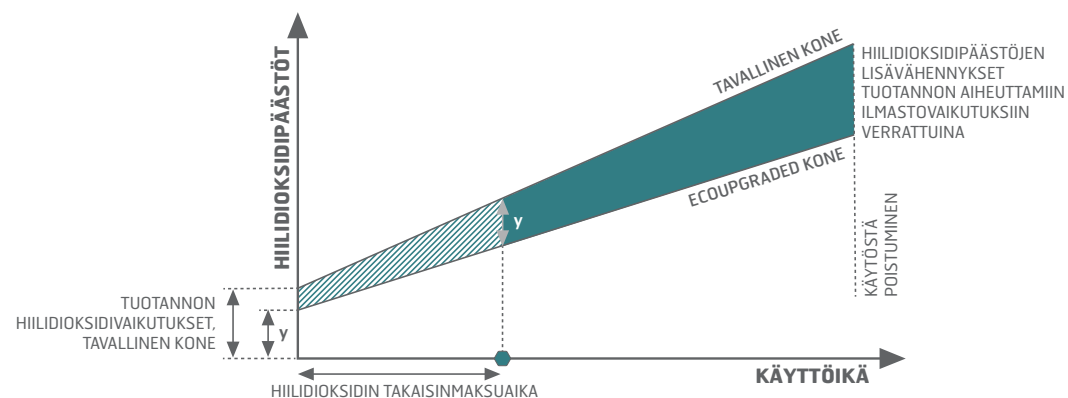
Koneista voidaan tehdä kevyempiä käyttämällä erikoislujaa terästä (pienempi teräksentuotanto). Kulutusta kestävästä erikoislujasta teräksestä valmistetut koneet myös kestävät kauemmin (pidempi käyttöikä). Kun kone on kevyempi, se tekee samat työt vähemmällä polttoaineella (pienempi paino). Kun ajoneuvo on kevyempi, sen hyötykuormaa voidaan kasvattaa, jolloin saman kuorman kuljettamiseen tarvitaan vähemmän ajokertoja (suurempi kapasiteetti).

HIILIDIOKSIDIN TAKAISINMAKSUAIKA

Siirtymällä käyttämään SSAB:n erikoislujia teräksiä, valmistajat voivat kompensoida teräksentuotannon aiheuttamat hiilidioksidipäästöt nopeasti koneiden käytön aikana. Kun kriittinen piste on saavutettu, käyttökohteen päästövähennykset jatkuvat ja ovat moninkertaisia alkuperäisiin päästöihin verrattuna.



HIILIDIOKSIDIN TAKAISINMAKSUAIKA



CASE:

EcoSmart – SSAB Americas -divisioonan vuonna 2016 lanseeraama uusi asiakastietoisuusohjelma

Huhtikuussa 2016 SSAB Americas -divisioona lanseerasi – Maan päivän kunniaksi – uuden EcoSmart-ohjelman. Kyseessä on uusi tietoisuutta edistävä ohjelma, jonka tavoitteena on kertoa asiakkaille Yhdysvalloissa sitoutumisestamme kestäväan kehitykseen ympäristönäkökulmasta. SSAB Americas valmistaa ympäristöystävällisiä tuotteita käyttäen ympäristön huomioivia prosesseja, ja EcoSmart on tapa viestiä tästä.

EcoSmart-ohjelmassa korostetaan sekä SSAB Americas -divisioonan avaintuotteita että sen valmistaman teräksen prosessitekijöitä. Ohjelma luotiin, jotta asiakkaille ja muille ulkoisille sidosryhmille voitaisiin viestiä ytimekkäästi, että SSAB Americasin teräs on ympäristön kannalta kestävä. Teräksen valmistustapa tai organisaation sitoutuminen kestäväan kehitykseen ei ole muuttunut mitenkään. Ohjelma on tapa tiedottaa asiakkaille ja muille sidosryhmille, millaista hyvää työtä SSAB Americas tekee valmistaessaan ympäristön kannalta kestävä terästä. Viestittäviä hyötyjä ovat teräksen kierrätettävyys, veden kierrätys, jätteen minimointi ja uusiutuvan energian käytön lisääminen.

SSAB Americas -divisioonan strategiset asiakkaat saivat tietoa EcoSmart-ohjelmasta

vuoden mittaan tapaamisissa ja muun viestinnän kautta. Myyntitiimi kertoi asiakkaille, millä eri tavoilla divisioonan valmistama teräs on parempaa minimoidun ympäristövaikutuksensa takia ja miksi se on heiltä fiksu valinta. Ohjelmassa mukana olevat asiakkaat ovat saaneet esitteitä ja muita materiaaleja ohjelmaan liittyen sekä EcoSmart-logon kaikkeen ostamaansa teräkseen, tilausvahvistuksiin ja laskuihin. Tämä antaa asiakkaille lisää myyntiargumentteja heidän omille asiakkailleen.

SSAB Americas -divisioonan suuret OEM-asiakkaat (Original Equipment Manufacturers) saivat tietoa EcoSmart -ohjelmasta vuoden 2016 aikana ja muut asiakkaat otetaan mukaan ohjelmaan vuonna 2017.



CASE:

”Muutosten tuulet – vähemmän vastusta, enemmän kuormaa”

KONTIT

Kontit nykyaikaistettiin vaihtamalla 355 MPa:n teräs Hardox 450 -teräkseen, mikä kasvatti kolmea konttia vetävän ajoneuvon hyötykuormaa 2 100 kg. Ajokertakohtainen hyötykuorma on nyt suurempi, ja tyhjänkin ajoneuvon polttoaineenkulutus pienempi. Lisäksi jäykisteiden poistaminen sivuilta on pienentänyt ilmanvastusta, mikä on vähentänyt polttoaineenkulutusta entisestään.

SSAB EcoUpgraded

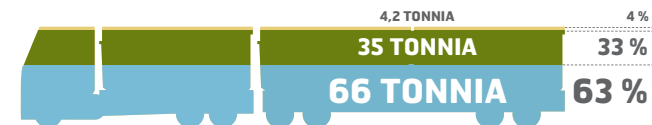
SSAB nykyaikaistaa jatkuvasti asiakkaidensa kanssa sekä terästuotteitaan että koneiden suunnittelua. SSAB EcoUpgraded vähentää hiilidioksidipäästöjä sekä teräksentuotannossa että koneiden elinkaaren aikana.

Lisäsäästöjä tulee joka tunti sekä hiilidioksidin takaisinmaksuaikana että sen jälkeen.

SSAB ECOUPGRADED

Polttoaineenkulutus täydellä kuormalla	0,69 l/km
Polttoaineenkulutus ilman kuormaa	0,35 l/km
Vuosittaiset ajokilometrit	100 000 km/v.
Kuljetukset, joissa paino on tärkeä	50 %
Käyttöikä	12 vuotta
Paremmen kulutuksenkestävyyden säästämä teräs	0 kg/käyttöikä
Painonvähennys	2 100 kg
Uusien osien yhteispaino	7 650 kg
Omapaino*	26 700 kg
Kokonaishyötykuorma*	37 300 kg
Enimmäispaino*	64 000 kg

* Koskee koko perävaunuyhdistelmää.



CASE:

Teräksestä hyötyä sähköautoissa

Kiinnostus sähköautoja kohtaan kasvaa nopeasti. Yksi sähköautoihin liittyvä ”kuuma peruna” on matka, jonka niillä voi ajaa yhdellä latauksella. Tärkeä kysymys on tietenkin se, kuinka voidaan valmistaa tehokkaampia akkuja, mutta sähköautojen ajomatkaa voidaan pidentää myös tekemällä niistä kevyempiä. Yksi kustannustehokas ratkaisu tähän pulmaan voisi olla SSAB:n kylmämuovattut AHSS-teräkset. Docol AHSS-teräksiä käytetään jo monissa sähköautojen osissa.

Komponenttien painon ja kustannusten minimoiminen ovat tärkeimpiä asioita sähköautojen suosion kasvaessa. Tämä tarkoittaa, että SSAB:n kylmämuovattavien AHSS-terästen merkitys kasvaa, kun pyritään luomaan kestävämpää tulevaisuutta edistämällä sitä tukevia innovaatioita.

Koska auton paino vaikuttaa ajoneuvon vierimisvastukseen, lujien, kevyiden teräsratkaisujen käyttö tulee olemaan erittäin tärkeää.

Sähköautojen akut ovat kalliita ja niitä on suojattava tiestä irtoavalta ainekselta ja

vaarallisilta aineilta, joita saattaa vuotaa törmäyksen yhteydessä. Docol-tyyppin AHSS-teräksestä valmistetuilla akkusuojuksilla voidaan osaltaan varmistaa, että akku saa vahvimman, mutta mahdollisimman kevyen suojan – kustannustehokkaasti.

Kylmämuovattavat AHSS-teräkset ja sähköautot ovat hyvä yhdistelmä, jonka avulla vähennetään globaaleja päästöjä ja parannetaan ajoneuvon suorituskykyä. Tämä tarjoaa autonvalmistajille kilpailuedun.



KESTÄVÄN KEHITYKSEN MUKAISIA RAKENTAMISEN RATKAISUJA

Ruukki Constructionin palvelut kattavat rungon, kuorirakenteiden ja vesikaton suunnittelun, valmistuksen ja asennuksen. Palvelut ovat saatavana tuotekohtaisesti tai kokonaisuutena optimoituna kaikki samalta toimittajalta.

Tuotevalikoima sisältää terästä hyödyntäviä rakenteita, kuten teräsrunkoja ja sandwich-seinä-paneeleita sekä profiloituja rakentamisen komponentteja, esimerkiksi kantavia poimulevyjä sekä asuinrakentamisessa käytettäviä kattotuotteita.

Tavoitteena on taloudellisesti, teknisesti ja arkkitehtonisesti suorituskykyiset tuotteet ja kestävä kehitys asiakkaidemme rakennusten elinkaaren kaikissa vaiheissa.

20 %

vuosittaiset säästöt energiankulutuksessa, kun käytetään Ruukki Constructionin energiapaneeleja tavallisten paneelien sijaan

Haastavasta taloudellisesta tilanteesta huolimatta asiakkaat ovat kiinnostuneita energiatehokkuudesta ja vihreistä arvoista.

KESTÄVÄMPIÄ RAKENNUKSIA

Energiatehokkaat ratkaisut, materiaallitehokkaat tuotteet ja aktiivinen innovointi ovat tärkeimpiä tekijöitä Ruukki Constructionin kestävä kehityksen strategiassa.

Ruukki energiapaneeli on ollut markkinoilla muutaman vuoden ja vakiintunut kiinteäksi osaksi Ruukin tuotevalikoimaa. Ruukki energia-paneelit tarjoavat hyvän eristyksen ja ilmatii-viiden, ja niiden avulla vuosittaista energiankulutusta voidaan pienentää jopa 20 % perinteisiin paneeleihin tai julkisivuratkaisuihin verrattuna.

Ruukki life-paneelissa käytetään kierrätettyjä materiaaleja, mikä pienentää näiden tuotteiden valmistuksen vaikutusta ilmastoon lämpenemiseen jopa 20 %. Ruukki life-paneelit ovat osoittautuneet suosituiksi etenkin Pohjoismaissa. Nykyään merkittävä osa Pohjoismaissa valmistetuista paneeleista onkin life-tyypin paneeleja.

Ruukki Constructionin aurinkoenergiaratkaisut kattoihin ja julkisivuihin mahdollistavat aurinkoenergian käytön kuuman talousveden ja asuintilojen lämmitykseen sekä sähköntuotantoon. Solar-tuoteperhe tuotiin markkinoille vuonna 2014. Kiinnostus näitä uusia ratkaisuja kohtaan on kasvanut hitaasti mutta vakaasti. Saatavana on myös Solar-tuotepakkauksia, joiden ansiosta näiden järjestelmien ostaminen on helppoa kuluttajalle.

Koska fyysisellä rakennuksella on aina toiminnallinen sekä lähiympäristöä muokkaava vaikutus, Ruukki Construction tarjoaa asiakkailleen parhaan mahdollisen keinovalikoiman kestävä kehityksen edistämiseen arkkitehtuurin keinoin. Runkoratkaisut mahdollistavat tilojen muunneltavuuden ja rakennuksen tehokkaan käytön myös pitkällä aikavälillä. Ruukki Constructionin julkisivutuotteet antavat laajat mahdollisuudet sovittaa rakennus lähiympäristöön. Liberta Solar, Ruukki on-wall solar ja Ruukki emotion ovat esimerkkejä uusista mahdollisuuksista kestävä kehityksen esiin tuomisessa rakennuksen pintaverhouksen avulla.

ARVOA ASIAKKAALLE KESTÄVÄLLÄ RAKENTAMISELLA

Muutaman viime vuoden aikana Ruukki Construction on kehittänyt asiakkaille arvoa tuottavaa, kestävää valikoimaansa sisällyttämällä siihen tuotteiden lisäksi myös

liiketoimintakonsepteja, joiden avulla loppukäyttäjät pääsevät hyödyntämään tuotteiden arvoa tehokkaammin. Ruukki Construction oli mukana rakentamassa Hämeenlinnan Ammattikorkeakoulun kampuksella sijaitsevaa hallia, joka täyttää jo nyt tulevat vaatimukset lähes nollaenergia-rakentamisesta. Halli valmistui vuonna 2015. Projektin uraauurtava liiketoimintakonsepti takaa kannattavan sijoituksen energia- tehokkaiden rakennusten omistajille.

Rakennusprojektin lisäinvestoinnit onnistuttiin pitämään erittäin vähäisinä. Rakennusratkaisun analyysi osoittaa, että arvioidut energiankulutusarvot ovat jopa 20 % alhaisemmat ja investoinnin tuotto parempi kuin vertailukohtana käytetyssä, erittäin energiatehokkaassa ratkaisussa. Seuraavaksi pilottiprojektin ensimmäisen vuoden energiasäästöt varmistetaan ja liiketoimintamallia esitetään muihin asiakasprojekteihin.

Valmiissa rakennuksessa on käytetty useita Ruukki Constructionin innovatiivisia energiaratkaisuja: energiapaneeleja, aurinkoenergiaratkaisuja, energiapaaluja ja muita moderneja tapoja tuottaa energiaa siten, että täytetään hallin energiakäytön vaatimukset. Rakennus ja sen kestävä kehityksen arvot ovat herättäneet laajaa mielenkiintoa rakennuttajien keskuudessa.

YRITYSKUVA JA TUOTEMERKIT

SSAB:n maine ja tuotemerkit kuuluvat omaisuuksistamme arvokkaimpien joukkoon. Kaikilla tuotemerkeillämme on sama emobrändi: SSAB.

SSAB edustaa kestävyttä ja suorituskykyä. Teemme yhteistyötä asiakkaidemme kanssa, jotta voimme kehittää uusia ja parempia ratkaisuja arvoketjun kaikissa osissa. Perimmäinen tavoitteemme on parantaa asiakkaidemme tuotteiden ja prosessien kestävyttä ja suorituskykyä.

SSAB työskentelee useiden tuotemerkkien ja kanavien parissa ja sillä on kattava valikoima erikoislujia ja kulutusteräksiä korkealaatuisista brändätyistä tuotteista kaupallisempiin teräslaatuuihin.

TUOTEMERKIT

SSAB painottaa voimakkaasti loppukäyttäjää ja tuotemerkkistrategiaa, jonka ansiosta asiakkaat hyötyvät vahvoista tuotemerkeistä.

SSAB:llä on kaksi voimabrändiä, **Hardox** ja **Strenx**, joilla molemmilla on ainutlaatuinen globaali markkina-asema.

- Hardox on globaali johtava kulutusteräsmerkki, joka on suunniteltu mahdollistamaan maksimaalinen hyötykuorma ja pidempi käyttöikä
- Strenx-tuotemerkin alla tarjotaan kestäviin ja kevyisiin ratkaisuihin tarkoitettuja rakenneterästuotteita

Hardox In My Body:

Tämä logo tuotteessa todistaa, että se on valmistettu Hardox-kulutusteräksestä eikä heikkolaatuisemmasta jäljitelmästä.

My Inner Strenx:

My Inner Strenx on laatusertifiointi soveluksiin, joissa on käytetty Strenx-teräksiä.

SSAB:llä on myös kulutusteräsmerkki **Raex**, jota myydään jakelijoiden kautta.

SSAB:n kohdistetut tuotemerkit ovat **Docol**, **Toolox**, **Armox** ja **GreenCoat**.

Lisäksi viisi muuta tuoteryhmää kantaa SSAB:n nimeä:

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

Lisätietoa tuotemerkeistä:

www.ssab.com



Kahdella SSAB:n tytäryhtiöllä on omat yritysbrändinsä:

- **Tibnor** on Pohjoismaiden johtava teräksen ja metallien jakelija sekä esikäsittely- palveluiden tarjoaja
- **Ruukki Construction** on säilyttänyt Ruukki-brändin ja -logon suomalaisyhtiö Rautaruukin (markkinointinimi Ruukki) yhdistyttyä SSAB:hen vuonna 2014

BRÄNDINHALLINNAN RAKENNE

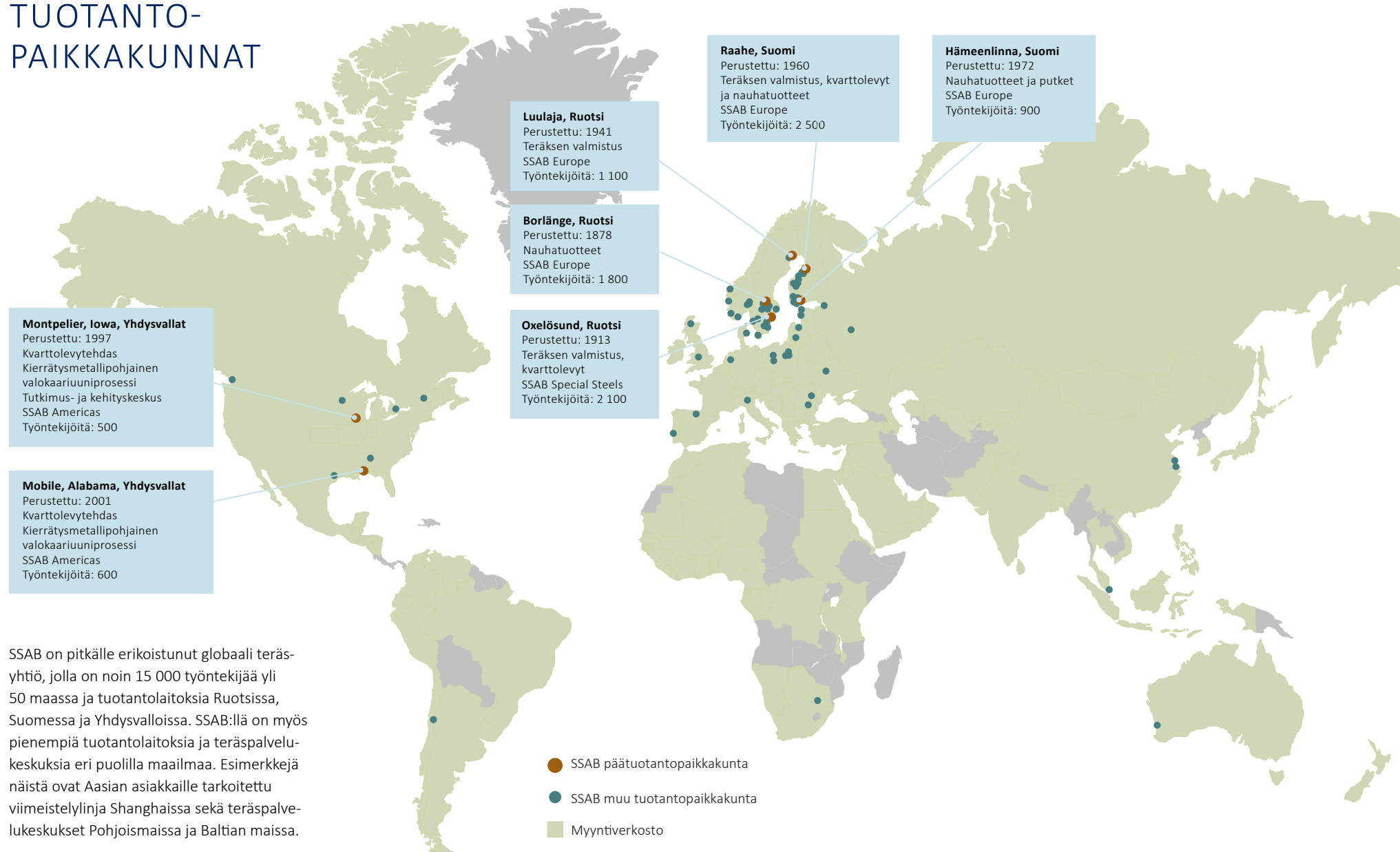
BRÄNDIN ROOLI	LIIKEMERKKI	ENSISIJAISET KOHDERYHMÄT
SSAB:n yritysbrändi		SSAB:n ensisijaiset kohderyhmät ovat asiakkaat (jakelijat, valmistajat, OEM-valmistajat eli alkuperäiset laitevalmistajat), pääomasijoittajat sekä nykyiset ja tulevat työntekijät
Voimabrändit: Maailmanlaajuiset tuotemerkit, joilla on ainutlaatuinen markkina-asema	   	Asiakkaat (valmistajat, OEM-valmistajat), loppukäyttäjät
Kohdistetut tuotemerkit	       	Asiakkaat (valmistajat, OEM-valmistajat), loppukäyttäjät
SSAB:n brändätyt tuotteet	    	Asiakkaat (jakelijat, valmistajat, OEM-valmistajat)

KESTÄVÄT TOIMINNOT



Panostamalla toimintojensa tehokkuuteen SSAB varmistaa, että se toimii mahdollisimman kestäväällä tavalla. SSAB kehittää jatkuvasti toimintojaan päästöjen vähentämiseksi sekä materiaali- ja energiatehokkuuden parantamiseksi. Samalla SSAB tarjoaa työntekijöilleen turvallisen työpaikan, joka avaa mahdollisuuksia yksilön ammatilliseen kasvuun.

TUOTANTO- PAIKKAKUNNAT



SSAB on pitkälle erikoistunut globaali teräs-yhtiö, jolla on noin 15 000 työntekijää yli 50 maassa ja tuotantolaitoksia Ruotsissa, Suomessa ja Yhdysvalloissa. SSAB:llä on myös pienempiä tuotantolaitoksia ja teräspalvelukeskuksia eri puolilla maailmaa. Esimerkkejä näistä ovat Aasian asiakkaille tarkoitettu viimeistelylinja Shanghaissa sekä teräspalvelukeskukset Pohjoismaissa ja Baltian maissa.

KESTÄVÄ JA TEHOKAS TUOTANTO

SSAB:llä on kustannustehokas ja joustava tuotantojärjestelmä. SSAB:n Ruotsissa, Suomessa ja Yhdysvalloissa sijaitsevien tuotantolaitosten vuosittainen terästuotantokapasiteetti on 8,8 miljoonaa tonnia. Saavuttaakseen alan johtavan kannattavuuden ja ollakseen kilpailijoitaan tehokkaampi, SSAB on sekä vähentänyt kiinteitä kustannuksia että lisännyt tuotantoprosessien rakenteellista joustavuutta. Jatkossa SSAB keskittyy jatkuvaan parantamiseen, johon sitoutetaan kaikki työntekijät ja sen avulla tavoitellaan merkittäviä tuottavuuden parannuksia. SSAB on sitoutunut jatkuvaan ympäristötyöhön, jolla minimoidaan toimintojen haitalliset ympäristövaikutukset.

JOUSTAVUUS JA PAREMPI KUSTANNUSTEHOKKUUS

SSAB:n ja Rautaruukin yhdistyminen vuonna 2014 loi SSAB:lle kilpailukykyisemmän ja joustavamman terästuotantojärjestelmän Pohjoismaihin. SSAB:llä on viisi masuunia: yksi Luulajassa, kaksi Raahessa ja kaksi Oxelösundissa. Niiden yhteiskapasiteetti on noin 6,4 miljoonaa tonnia. SSAB voi käyttää kolmea, neljää tai viittä masuunia riippuen markkinoilla kulloinkin vallitsevasta kysynnästä.

Viime vuosina SSAB on investoinut merkittävästi tuotantojärjestelmäänsä. SSAB:n Luulajan masuuni modernisoitiin täysin vuonna 2015. Raahen masuunit modernisoitiin vuonna 2011 ja Oxelösundin vuonna 2010. Raahen

masuunien entinen öljyinjektiojärjestelmä on korvattu hiili-injektiojärjestelmällä. Tämän seurauksena terästuotanto on kustannustehokkaampaa ja raaka-ainekustannukset alhaisemmat. Lisäksi Oxelösundin suuremman masuunin uusi uuni on parantanut tuotannon tehokkuutta vuodesta 2015 lähtien.

Tulevat merkittävämät investoinnit ovat Hämeenlinnan tehtaan peittauslinjan alkupään modernisointi sekä uusi masuunipuhallin raudan tuotantoon Luulajan tehtaalla. Investoinnit tukevat SSAB:n kasvustrategiaa autoteollisuussegmentissä, parantavat tuotannon vakautta sekä vähentävät energiankulutusta. Projektit aloitettiin vuoden 2016 lopulla.

SSAB:n ja Rautaruukin yhdistymisen jälkeen aloitettiin useita projekteja kustannussäästöjen ja synergioiden saavuttamiseksi. Yhteensä näiden avulla saavutettiin vuoden 2017 alusta alkaen 3,0 miljardia kruunua alempi vuotuinen kustannustaso verrattuna aikaan ennen yhdistymistä. Suurin osa säästöistä ja synergioista on saatu aikaan toiminnan joustavamman järjestelyn, rakennemuutosten, tuotannon tehokkuuden ja raaka-aineoptimoinnin kautta.

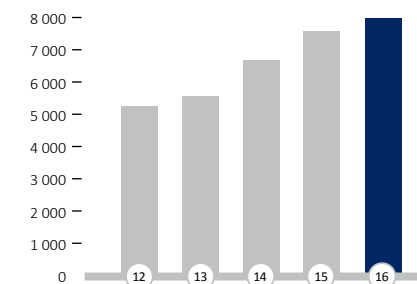
SSAB haluaa olla ”paras perusasioissa” eli paras läpimenoajoissa ja toimitusvarmuudessa. Yhdistymisen jälkeen on tehty paljon työtä tuotannon tehokkuuden parantamiseksi, asiakkaille lähtevien toimitusten virtaviivaistamiseksi ja tuotantojärjestelmän yksinkertaistamiseksi.

Yhdistyminen Rautaruukin kanssa on tarjonnut tilaisuuden hyödyntää tuotantolaitteita ja osaamista useissa toimipaikoissa samalla, kun pystymme tarjoamaan laajemman tuotevalikoiman. Tämä on johtanut parempaan tuotteiden laatuun ja tehtaiden kapasiteetin optimointiin. Kaksi esimerkkiä tästä ovat metallipinnoitettujen tuotteiden tuotannon siirtäminen Borlängestä Hämeenlinnaan ja maalipinnoitettujen tuotteiden tuotannon yhdistely neljästä linjasta kolmeen.

Toinen tuotannon tehokkuuteen liittyvä osa-alue on toimintatapojen laajamittaisempi

Raakateräksen tuotanto

Tuhatta tonnia



yhtenäistäminen ja standardisointi. Uudessa järjestelmässä samaa teräslaatua voidaan tarjota useista tuotantopaikoista. Tämän ansiosta SSAB voi siirtää tuotantoa tehtaiden välillä markkinoilla vallitsevan kysynnän ja asiakkaan sijainnin mukaan.

Prosesseja ja sisäistä tuottavuutta kehitetään jatkuvasti myös koulutuksen kautta sekä soveltamalla SSAB:n Lean-periaatteisiin perustuvaa SSAB One -johtamisfilosofiaa.

Painopisteenä edelleen johtavan kustannusaseman säilyttäminen Amerikassa

SSAB toteuttaa edelleen strategiaansa, jolla se pyrkii säilyttämään johtavan kustannusaseman Amerikassa.

SSAB:llä on Yhdysvalloissa kaksi modernia terästehdasta, joiden vuotuinen tuotantokapasiteetti on 2,4 miljoonaa tonnia. Alabamassa ja Iowassa sijaitsevilla tehtailla terästä valmistetaan valokaariuunimenetelmällä, ja lähes 100 % prosessin raaka-aineesta on kierrätysterästä.

Tehtaat sijaitsevat strategisesti Yhdysvaltain eteläisessä ja keskisessä osassa Pohjois-Amerikan teollisuusalueen ytimessä, ja niistä on strategiset yhteydet etelän satamajärjestelmään, mikä luo logistisen edun. SSAB Americas -divisioonalla on myös kolme arkkileikkauslinjaa, jotka sijaitsevat Teksasin Houstonissa, Minnesotan St. Paulissa ja Kanadan Torontossa. Arkkileikkauslinjat toimivat joustavasti käsitellen sekä yrityksen sisällä valmistettua että ulkoisilta toimittajilta hankittua terästä. Yhdessä SSAB Americas -divisioonan viisi tuotantolaitosta muodostavat joustavan tuotantoverkoston, joka valmistaa, käsittelee sekä toimittaa terästä tehokkaasti eri puolille Pohjois-Amerikkaa ja sopeutuu markkinaolosuhteisiin nopeammin kuin kukaan sen kilpailijoista.

SSAB Alabamalla on yksi maailman kehittyneimmistä nuorrutusteräsinjoista, jolla on kapasiteettia valmistaa yli 300 000 tonnia nuorrutusteräskvarttolevyä vuodessa. SSAB Iowassa puolestaan on yksi maailman edistyneimmistä tutkimus- ja kehittämisskeskuksista. Tilat mahdollistavat teknologian kehittämisen

yhtiön sisällä, jatkuvat parannukset sekä edistyneet tuotteet ja asiakaspalvelun.

SSAB Americas -divisioonalla on myös vakiintuneet raaka-aineen ja energian optimointistrategiat, joilla se pitää toimintojensa kustannukset kurissa.

Terästuotannon ympäristövaikutusten minimointi

SSAB:n merkittävimmät ympäristövaikutukset syntyvät tärkeimmillä tuotantolaitoksillamme Luulajassa, Borlängessä, Oxelösundissa, Raahessa, Hämeenlinnassa, Mobilessa ja Montpelierissä.

Rautamalmipohjainen teräsvalmistusprosessi on hiili-intensiivistä, ja tuotannossa käytetyt raaka-aineet, kuten koksi ja hiili, aiheuttavat pääosan SSAB:n hiilidioksidipäästöistä. Myös energiankäyttö aiheuttaa hiilidioksidipäästöjä. Teräsvalmistusprosessia on kehitetty ja parannettu jatkuvasti, ja se on erittäin tehokas. SSAB:n masuunit ovatkin maailman tehokaimpien joukossa terästuotannon päästöjen minimoimisen kannalta. Tähän on useita syitä: raaka-aineena käytettävien rautapellettien korkea laatu, korkealaatuinen koksi ja tehokkaat, häiriöttömät prosessit, joiden avulla raakaurautta valmistetaan masuuneissa. Prosesseista otetaan talteen paljon käyttökelpoisia sivutuotteita, kuten lämpöä, kaasua, kuonaa ja pölyä ostetun energian ja jätteiden määrän minimoimiseksi.

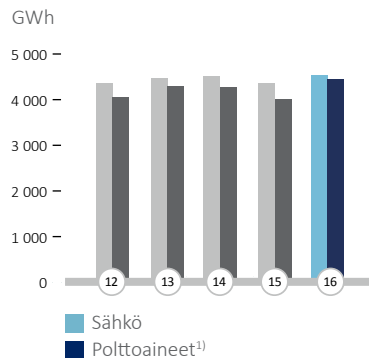
Kierrätetyn teräksen ja muun kierrätysmetallin käyttö terästuotannossa säästää luonnonvaroja ja parantaa materiaalitehokkuutta, minkä ansiosta hiilidioksidipäästöt pienenevät. Yhdysvaltain kierrätysteräspohjaisessa tuotannossa hiilidioksidipäästöt ovat merkittävästi alhaisemmat kuin rautamalmipohjaisen terästuotannon aiheuttamat päästöt. SSAB:n Pohjoismaiden terästuotannosta noin 20 % ja Yhdysvaltain tuotannosta lähes 100 % perustuu kierrätysteräkseen.

Jatkuva kehitys ympäristön huomioimisessa varmistetaan vertaamalla suoritumista ympäristötavoitteita ja ympäristöjohtamisjärjestelmää vasten. SSAB:n ympäristöjohtaminen perustuu konsernin ympäristöpolitiikkaan ja kansainvälisiin ympäristöjohtamis- ja energianhallintajärjestelmiä koskeviin ISO 14001- ja ISO 50001 -standardeihin. Kaikilla SSAB:n tuotantolaitoksilla on kolmannen osapuolen myöntämä ISO 14001 -sertifiointi.

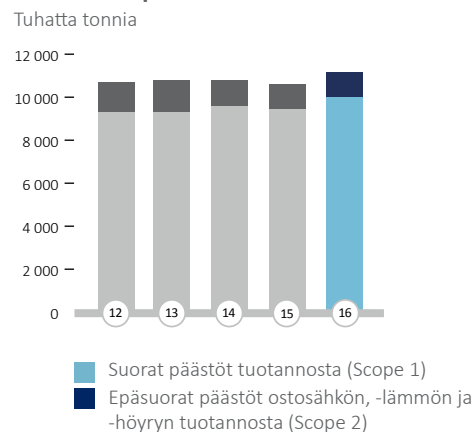
Koko toimialan laajuinen yhteistyö on tärkeää, jotta pystytään tunnistamaan uusia teknisiä ratkaisuja, joiden avulla teräsvalmistusprosessin ympäristövaikutuksia voidaan vähentää. SSAB osallistuu useisiin kansallisiin ja kansainvälisiin yhteisprojekteihin tutkimuslaitosten ja alan järjestöjen kanssa, minkä kautta se jatkaa tutkimusta ja pyrkii löytämään uusia teknologioita.



Energiankulutus



Hiilidioksidipäästöt



Materiaali- ja energiatehokkuus tuotannossa

Terästuotannon päästöjä hallitaan ja voidaan vähentää entisestään parantamalla jatkuvasti prosessien materiaali- ja energiatehokkuutta. SSAB:lle materiaalitehokkuus tarkoittaa, että vähemmästä materiaalista saadaan aikaan enemmän, mikä tehostaa luonnonvarojen käyttöä. Raudan ja teräksen tuotannosta syntyy monenlaisia sivutuotteita. Materiaalien kierrättäminen takaisin terästuotantoprosessiin vähentää luonnon neitseellisten raaka-aineiden tarvetta, mikä puolestaan pienentää hiilidioksidipäästöjä ja jätteen määrää. Materiaalit, joita ei voida kierrättää sisäisesti, voidaan jalostaa sivutuotteiksi ja myydä yrityksen ulkopuolelle, mistä syntyy uusia tulovirtoja. Samalla hiilidioksidipäästöt pienenevät, kun luonnonvaroja korvataan kierrätysmateriaalilla muilla teollisuudenaloilla.

SSAB:n tuotantoprosessit ovat energianten-siivisiä. Kaikkien laitosten järjestelmällisellä energianhallinnalla ja energian talteenotolla sekä tuottamalla sähköä prosessikaasuista tietyillä terästehtailla taataan, että energiaa käytetään tehokkaasti ja päästöt ovat alhaisemmat. Teräsvalmistusprosesseissa syntyy prosessikaasuja, kuten masuunikaasua, koksiiunikaasua ja konvertterikaasuja. Prosesseissa syntyy myös höyryä ja kuumaa vettä. Nämä energiavirrat otetaan talteen sähkön- ja lämmöntuotantoa varten, mitä kautta luodaan

lisäsäästöjä fossiilisten polttoaineiden käytössä. Runsaasti energiaa sisältävät kaasut, joita ei voi käyttää terästuotannossa, käytetään paikallisissa voimaloissa tuottamaan noin 45 (43) % SSAB:n Ruotsin ja Suomen terästuotannossa tarvitsemasta sähköstä. Lämpöä

tuotetaan konverttereissa, joissa raudasta tehdään terästä. Talteenotettua lämpöä on käytetty kaukolämpöverkossa Luulajassa, Raahessa ja Oxelösundissa 1980-luvulta asti. Talteenotettu lämpö täyttää noin 90 % alueellisesta kaukolämmön tarpeesta.



VUOSI 2016 LYHYESTI

- SSAB:n ja Rautaruukin yhdistymisen jälkeen aloitettiin useita projekteja kustannussäästöjen ja synergioiden saavuttamiseksi. Yhteensä näiden avulla saavutettiin vuoden 2017 alusta alkaen 3,0 miljardia kruunua alempi vuotuinen kustannustaso verrattuna aikaan ennen yhdistymistä. Suurin osa säästöistä ja synergioista on saatu aikaan toiminnan joustavamman järjestelyn, rakennemuutosten, tuotannon tehokkuuden ja raaka-aineoptimoinnin kautta
- Jatkossa SSAB keskittyy jatkuvaan parantamiseen, johon sitoutetaan kaikki työntekijät ja sen avulla tavoitellaan merkittäviä tuottavuuden parannuksia
- Huhtikuussa 2016 SSAB, LKAB ja Vattenfall ilmoittivat uuden pitkän aikavälin hiilidioksidipäästöjen vähentämiseen tähtäävän hankkeen aloittamisesta (HYBRIT, Hydrogen Breakthrough Ironmaking Technology), jonka tavoitteena on kehittää vetyyn perustuva teräksentuotantoprosessi
- Raakaterästä tuotettiin 7 988 (7 593) miljoonaa tonnia
- Energian kokonaiskulutus oli 8 990 (8 381) GWh. Ostetun energian kulutus oli 7 795 (7 267) GWh
- 1 195 (1 114) GWh sähköstä tuotettiin talteenotetusta energiasta
- Suorat hiilidioksidipäästöt olivat 9 981 (9 448) tuhatta tonnia

CASE:

Hiilidioksidivapaata raudantuotantoa

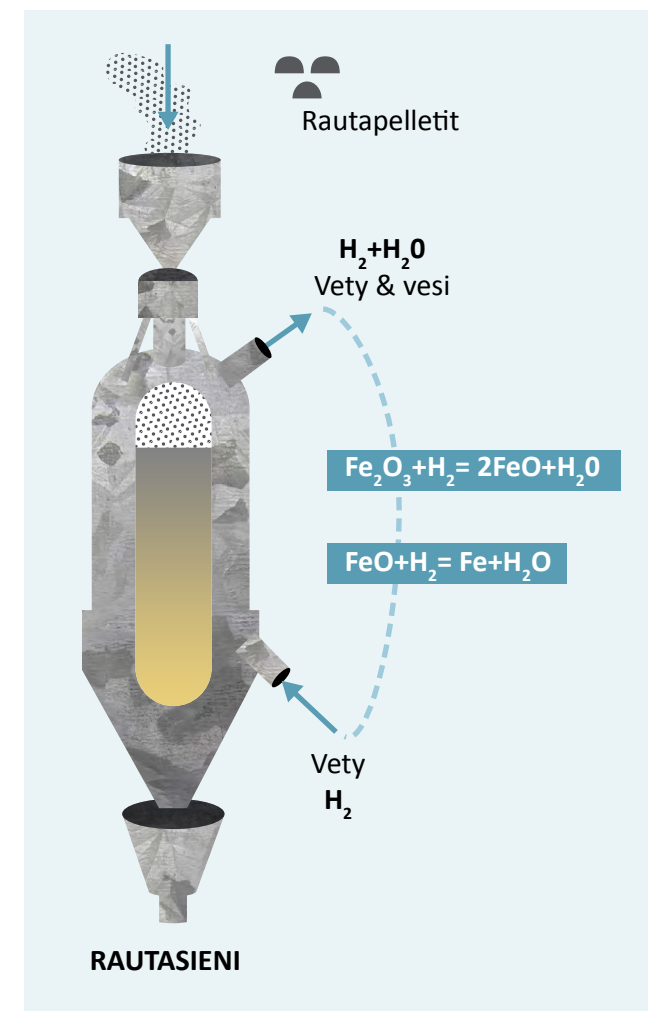
Vuonna 2016 SSAB, LKAB ja Vattenfall ilmoittivat uuden pitkän aikavälin hiilidioksidipäästöjen vähentämiseen tähtäävän hankkeen aloittamisesta (HYBRIT, Hydrogen Breakthrough Ironmaking Technology), jonka tavoitteena on kehittää hiilen sijaan vetyyn perustuva teräksentuotantoprosessi.

SSAB:n nykyinen tuotantojärjestelmä on jo nyt yksi maailman tehokkaimmista hiilidioksidipäästöjen minimoimisen suhteen. Kuitenkin nykyinen koksamoihin ja masuuneihin perustuva teräksentuotannon teknologia tarkoittaa sitä, että SSAB on Ruotsin suurin yksittäinen hiilidioksidipäästöjen lähde. HYBRIT-projektissa mukana olevat yritykset ovat aloittaneet kehitystyön tavoitteenaan teräksentuotantoprosessi, joka ei tuota hiilidioksidipäästöjä, vaan vettä.

Projekti jakautuu kolmeen vaiheeseen: vuoden 2017 loppuun jatkuva esitutkimus, jossa kartoitetaan projektin edellytyksiä.

Seuraavaksi on vuorossa konkreettisempi tutkimus- ja kehitysohjelma pilotteineen vuoteen 2024 saakka ja lopuksi suunnitelmalla on toteuttaa teollisen mittakaavan koelaitos vuoteen 2035 mennessä. Ruotsin energiavirasto (Energimyndigheten) on päättänyt tukea esitutkimusvaihetta 6,7 miljoonalla Ruotsin kruunulla.

Hanke on myös merkittävä panostus kohti fossiilisesta hiilestä vapaata Ruotsia. Projektin läpivieminen edellyttää myös kansallisia panostuksia valtiovalalta, tutkimuslaitoksilta ja korkeakouluilta seuraavien 20–25 vuoden aikana.



CASE:

SSAB panostaa hiilidioksidivapaisiin sisäisiin kuljetuksiin

SSAB:n Oxelösundin tehdas Ruotsissa on mukana tutkimusinstituutti TFK:n ja Cargotecin kuuluvan Kalmarin kanssa ainutlaatuisessa hankkeessa, jossa kehitetään ja tutkitaan hiilidioksidivapaita vetyyn ja polttokennoihin pohjautuvia sisäisiä kuljetuksia.

SSAB:n sisäinen kuljetustoiminta on merkittävää yhtiön toimipaikoilla ja niiden ympäristössä. Kuljetuksissa käytetyt ajoneuvot ovat pääosin fossiilipolttoainekäyttöisiä. Oxelösundin tehtaan sisäisissä kuljetuksissa käytetään yhteensä noin 50 erilaista ajoneuvoa.

Vuosien 2017 ja 2018 aikana SSAB:n Oxelösundin tehdas toteuttaa yhdessä Kalmarin ja tutkimusinstituutti TFK:n kanssa esittelyhankkeen, jossa 14 tonnin haarukkatruckeri varustetaan polttokennoilla ja se käyttää vetyä polttoaineenaan. Tämä tarkoittaa, että trakin päästöt muuttuvat vedeksi. Haarukkatruckeri on normaalissa käytössä sisäisissä kuljetuksissa ja sitä testataan 5–8 kuukautta kellon ympäri. Polttokennojen

käytön vaikutukset analysoidaan ja arvioidaan muun muassa energiatehokkuuden, ympäristövaikutusten ja käyttökustannusten perusteella.

”Tämä on SSAB:n Oxelösundin tehtaalle erinomainen hanke, jossa voidaan tutkia mahdollisuuksiemme vähentää riippuvuuttamme fossiilisista polttoaineista. Emme ainoastaan täysin vaihda polttoainetta, vaan saamme lisäksi käyttööme myös paremman koneen”, sanoo SSAB:n Oxelösundin tehtaan johtaja Jacob Sandberg.

Hanke toteutetaan SSAB:n, Kalmarin ja tutkimusinstituutti TFK:n yhteistyönä. Hankkeen budjetti on yli 10 miljoonaa Ruotsin kruunua ja päärahoittajina toimivat Ruotsin energiovirasto (Energimyndighet), SSAB ja Kalmar.



TULOSKESKEINEN ORGANISAATIO

Tuloskeskeinen organisaatio on yksi SSAB:n strategian tärkeimmistä osa-alueista ja olennainen keino saavuttaa yhtiön kunnianhimoiset strategiatavoitteet.

SSAB ja Rautaruukki yhdistyivät vuonna 2014. Sen jälkeen SSAB:n organisaatorakenne on muuttanut muotoaan ja sitä on yksinkertaistettu, jotta se vastaisi paremmin vallitsevaa markkinakysyntää. Vuoden 2016 lopussa henkilöstön kokonaisvähennys oli yli 2 500 henkilöä yhdistymisen ajankohtaan verrattuna.

Tuloskeskeinen organisaatio tarjoaa rakenteen, joka auttaa suuntaamaan henkilöstön toiminnan, käyttäytymisen ja osaamisen strategian ja liiketoiminnan edellyttämien osaamistarpeiden mukaisesti.

Tuloskeskeisen organisaation saavuttamiseen liittyvät neljä painopistealuetta ovat:

- Turvallisuuden parantaminen tavoitteena olla maailman turvallisin teräsyhtiö
- Tuottavuuden lisääminen jatkuvan parantamisen avulla
- Tuloskeskeisen kulttuurin vahvistaminen
- Johtajuuden ja työntekijöiden sitoutumisen kehittäminen

TUOTTAVUUDEN LISÄÄMINEN JATKUVAN PARANTAMISEN AVULLA SSAB ONE – YHTEINEN JOHTAMISFILOSOFIAMME

SSAB One on yhteinen johtamisfilosofiamme.

Se sisältää SSAB:n vision, arvot ja periaatteet. Yhdessä ne näyttävät yhtiölle suunnan ja luovat liiketoiminnan viitekehyksen. Sanan ”johtaminen” käyttö ei tarkoita, että filosofia koskisi ainoastaan esimiehiä. Se koskee jokaista SSAB:llä. Voimme onnistuneesti osallistaa kaikki työntekijämme yhtiön kehittämiseen silloin, kun heillä on hyvä ymmärrys johtamisfilosofiastamme. SSAB One tarjoaa yhteisen viitekehyksen ja kielen yhtiön eri osien välille.

SSAB One on myös yhteinen nimittäjä jatkuvalle parantamiselle. Menestymme kun huolehdimme siitä, että kaikki ymmärtävät SSAB One -filosofian ja olemme omaksuneet SSAB:n vision yhteiseksi päämääräksemme, pidämme yhtiön arvoja toimintamme perustana sekä hyödynnämme periaatteitamme tavoitteidemme saavuttamiseksi.



SSAB One -filosofiaan

sisältyy kaksi tavoitetta:

- Työn virtausten ("flows") parantaminen asiakkailta tulevan kysynnän mukaan
- Koko henkilöstö osallistuu jatkuvaan parantamiseen

Periaatteet:

- Normaalitila: voimme parantaa suoriutumistamme ainoastaan silloin, kun olemme määritelleet ja kuvanneet normaalitilan. Näin kaikkien on helpompi havaita, kuinka turvallisuus, laatu ja tehokkuus näkyvät työskentelyssämme. Poikkeamat voidaan tunnistaa helposti ja niihin voidaan reagoida välittömästi

- Oikein minulta: jokainen huolehtii, että työnsä kerralla oikein. Virhettä ei päästetä eteenpäin tuotantoketjussa. Meillä on järjestelmällinen tapa käsitellä poikkeamat ja virheet sekä oppia niistä
- Opi ja kehity: kehitys on osa jokaisen päivittäistä työtä. Esimiehet valmentavat tiimejään ja antavat jokaiselle työntekijälle mahdollisuuden vaikuttaa omalla osaamisellaan ja sitoutumisellaan
- Asiakaslähtöisyys: ymmärrämme asiakkaan tarpeet ja keskitymme parantamaan kaikkia toimintoja, jotka luovat arvoa asiakkaalle

TULOSKESKEISEN KULTTUURIN VAHVISTAMINEN

SSAB:n työntekijöiden sitouttaminen tavoitteiden saavuttamiseen

Tuloskeskeiselle organisaatiolle on olennaista, että kaikkien työ edistää SSAB:n strategian toteuttamista. Selkeys tavoitteissa, odotuksissa ja palautteissa ovat avainasioita, joiden avulla voimme hallita muutostamme tehokkaasti ja saavuttaa tuloksia. Vuotuisissa kehityskeskusteluissa kaikki työntekijät ja esimiehet tarkastelevat saavutettuja tuloksia, antavat molemminpuolista palautetta, keskustelevat työpaikan ilmapiiristä ja suunnittelevat tulevaisuutta suoriutumisen ja yksilöllisen kehityksen näkökulmasta. SSAB arvioi ja muokkaa palkitsemisrakenteita

jatkuvasti varmistaakseen, että tulosjohtamisen prosesseja tuetaan tehokkaasti. Työntekijä- ja johtajakriteerit ovat tärkeitä elementtejä hyvän suoritustason saavuttamisessa. Potentiaalisten työntekijäkandidaattien ja organisaation eri tasoilla olevien kehitysmahdollisuuksien yhdistäminen on tärkeää tuloskeskeisen organisaation kehittämisen kannalta.

Monimuotoisuus tuo mahdollisuuksia

Menestyksemme riippuu vahvasti työntekijöidemme osaamisesta ja sitoutumisesta. SSAB:llä on noin 15 000 monista eri demografisista taustoista tulevaa työntekijää, jotka ovat kotoisin yli 50 eri maasta. Tämän monimuotoisuuden hyödyntäminen on edellytys sille, että voimme tarjota erinomaisen asiakaskokemuksen. Monimuotoisuuden edistäminen ei kuitenkaan automaattisesti paranna työntekijöiden sitoutuneisuutta tai yrityksen tulosta. SSAB pyrkii saavuttamaan myös osallistavan johtamisen ja yhteenkuuluvuuden kulttuurin, millä tarkoitetaan, että työntekijät kokevat kuuluvansa joukkoon ja että heillä on tasavertaiset mahdollisuudet osallistua ja menestyä.

Teräsala on ollut perinteisesti miesvaltainen, eikä SSAB ole tässä poikkeus: 19 % työntekijöistämme on naisia. Uskomme, että sukupuolijakauman tasapainottaminen vaikuttaa myönteisesti tuloskeskeiseen kulttuuriimme ja

sihen, että pystymme paremmin vastaamaan asiakkaidemme tarpeisiin. SSAB:n vuonna 2015 julkistettu tavoite on kasvattaa naisten osuutta ylimmän johdon tehtävissä niin, että vuoden 2019 lopussa heitä olisi 30 %. SSAB:lla on pidemmän aikavälin tavoitteena lisätä naispuolisten työntekijöiden määrää yhtiössä. Naiset ylimmän johdon tehtävissä ovat tärkeitä roolimalleja, mikä myös edistää tasa-arvoisuuden kehitystä. Näin myös luodaan roolimalleja. Prosessia nopeuttaaksemme, aloitimme vuoden 2016 aikana sisäisen mentorointiohjelman, joka onnistui hyvin ja sitä jatketaan myös vuonna 2017. Tavoitteena on tehdä ohjelmasta sekä mentoreille että mentoroitaville yhteinen oppimiskokemus, jossa vaihdetaan kokemuksia, avarretaan näkökulmia ja rakennetaan verkostoja organisaatiossa. SSAB:llä on käynnissä useita muita aloitteita, joiden tarkoitus on edistää monimuotoisuutta ja yhteenkuuluvuutta:

- Sisäiset työpajat monimuotoisuudesta ja osallistamisesta johtajille
- Globaali johtamisen suunnittelu
- Globaali työntekijätutkimus
- Yhteistyöohjelmia johtamisen ja johtajuuden kehittämiseen
- Verkostoja ja sisäisiä mentorointiohjelmia
- Johtamisfilosofiamme, SSAB One, on tärkeä työkalu osallistamisen lisäämiseksi jokapäiväisessä työssä

- Yhteistyö muiden yritysten ja viranomaisten kanssa: SSAB tekee useilla paikkakunnilla Ruotsissa yhteistyötä kuntien kanssa ja luo näin harjoittelupaikkoja erilaisista taustoista tuleville ihmisille, myös ulkomaalaistaustaisille. Tällainen kumppanuus tarjoaa osallistujille mahdollisuuden olla osa työyhteisöä, oppia uutta kieltä ja tutustua Ruotsin työmarkkinoihin
- Varmistaakseen, että useat monimuotoisuuteen liittyvät aloitteet toteutetaan suunnitelmien mukaisesti, on SSAB nimittänyt koordinaattorin edistämään monimuotoisuustyötä konsernitasolla

JOHTAJUUDEN JA TYÖNTEKIJÖIDEN SITOUTUMISEN KEHITTÄMINEN

Maailmanlaajuinen prosessi johtamisen suunnitteluun

Vahva johtamispolku on tuloskeskeisen organisaation edellytys, mutta myös strateginen valinta SSAB:lle. Johtajilla on suuri vaikutus tulosten aikaansaamiseen, osallistamisen kulttuurin luomiseen ja muutoksen hallintaan. Yhtiö soveltaa maailmanlaajuisia prosessia johtamisen suunnitteluun ja vuosiarviointiin taatakseen, että johtamiskyvyt ovat käytettävissä ja niistä ollaan selvillä.

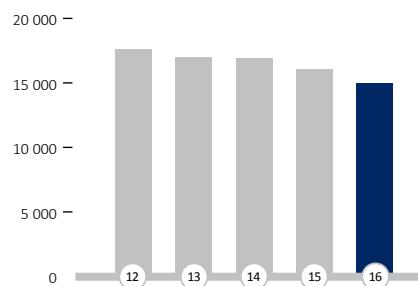
SSAB pyrkii varmistamaan, että yhtiön sisäiset johtajalahjakkuudet tunnistetaan ja että heitä

kehitetään järjestelmällisesti. Tavoitteena on, että SSAB:lla on yhtiön sisällä sopivia ehdokkaita johtotehtäviin. Tässä prosessissa kaikki SSAB:n johtajat arvioidaan yhtiön johtajakriteerejä vasten, ja lisäksi laaditaan urakehityssuunnitelmia. Johdon arvioinnin tuloksia käytetään vuoden aikana aktiivisesti sekä divisioonissa että konsernilla osaamisen kehittämiseen, nimityksiin sekä organisaatiokehityksen tukena.

Työntekijöiden sitoutuminen

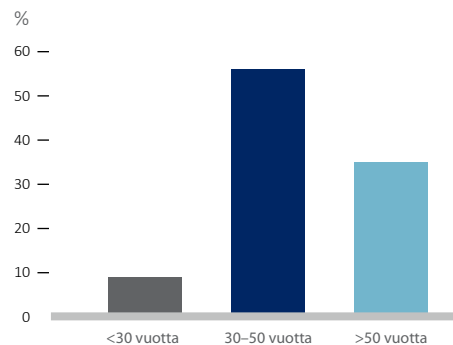
SSAB toteuttaa henkilöstökyselyjä tarjotakseen työntekijöilleen tasavertaiset mahdollisuudet tuoda esiin näkemyksiä työhönsä liittyen. Kyselyt auttavat analysoimaan työntekijöiden sitoutuneisuutta edistäviä tekijöitä ja havaitsemaan kehitysmahdollisuuksia, jotka parantavat johtamista, tuloseskeisyyttä ja sitoutumista. Kyselyn tutkimuksia hyödynnetään kaikilla organisaation tasoilla alkaen konsernin johtoryhmästä. Vuoden aikana henkilöstökyselyn tulosten perusteella parannettiin muun muassa kehityskeskustelukäytäntöjä. Esimerkiksi tuotannossa osa tiimeistä on parantanut keskustelukäytäntöjään ja konfliktien ratkaisutapojaan sekä haastavat jatkuvasti omia työskentelytapojaan. Jokainen esimies on vastuussa kehitystoimenpiteiden suunnittelusta, niiden toteuttamisesta sekä tiiminsä seurannasta kyselyn tulosten perusteella.

Työntekijät¹⁾



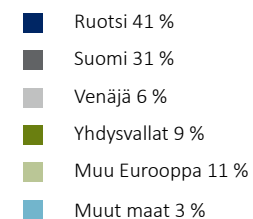
¹⁾ Vakituiset työntekijät vuoden lopussa

Työntekijät - ikäjakauma¹⁾



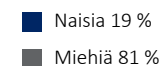
¹⁾ Vakituiset työntekijät vuoden lopussa

Työntekijät alueittain¹⁾



¹⁾ Vakituiset työntekijät vuoden lopussa

Työntekijät - sukupuolijakauma¹⁾



¹⁾ Vakituiset työntekijät vuoden lopussa

TYÖTERVEYS JA TURVALLISUUS

SSAB haluaa olla maailman turvallisin teräsyhtiö, ja yhtiön päämääränä on saavuttaa nollataso tapaturmissa, loukkaantumisissa ja työperäisissä sairauksissa. Yhtiölle on ensisijaisen tärkeää, että se tarjoaa turvallisen ympäristön työntekijöilleen, alihankkijoilleen ja vierailijoilleen.

PAINOPISTEENÄ TURVALLISUUS

Jokainen SSAB:n työntekijä on henkilökohtaisesti vastuussa turallisesta työskentelemisestä joka päivä. Turvallinen työskentely on työsuhteen perusedellytys. Työturvallisuus on tärkeä osa toimintaamme ja osa johtamisjärjestelmäämme. Turvallisuuden lisäksi SSAB keskittyy ennalta-ehkäisevään terveydenhuoltoon edistääkseen työntekijöiden yleistä hyvinvointia. Jotta voimme saavuttaa tavoitteemme nolla tapaturmaa, loukkaantumista ja työperäistä sairautta, SSAB sitoutuu seuraaviin toimenpiteisiin:

- Varmistamme, että turvallisuus on olennainen osa kaikkea toimintaa ja päätöksentekoa koko yhtiössä
- Teemme yhteistyötä onnettomuuksien ja työperäisten sairauksien ehkäisemiseksi tunnistamalla, arvioimalla ja poistamalla riskejä työympäristöstä
- Tunnistamme ja puutumme järjestelmällisesti tapahtuneiden onnettomuuksien ja vaaratilanteiden perimmäisiin syihin, jotta voimme estää ne

- Varmistamme, että johto ja linjaorganisaatio ovat vastuussa työturvallisuudesta ja saavat tukea turvallisuusasiantuntijoilta. Jokainen SSAB:n työntekijä on vastuussa omasta ja muiden turvallisuudesta omassa työympäristössään. Toiminta on keskeytettävä ja kollegoita ja urakoitsijoita on ohjeistettava mikäli he ottavat riskejä tai eivät noudata annettuja turvaohjeita. Kaikki työskentely, joka ei ole turvallista, on keskeytettävä
- Varmistamme, että kaikki esimiehet johtavat esimerkillään. He ovat vastuussa työympäristöstä ja heidän on toimittava hyvinä roolimalleina
- Varmistamme, että kaikilla työntekijöillä on tarvittavat ohjeet, koulutus ja varusteet turvalliseen työskentelyyn
- Noudatamme lakien, asetusten ja SSAB:n omien ohjeistusten asettamia vaatimuksia tai ylitämme ne
- Asetamme selkeät turvallisuustavoitteet ja seuramme säännöllisesti, että tavoitteet saavutetaan



TURVALLISUUDEN JOHTAMINEN SSAB:LLÄ

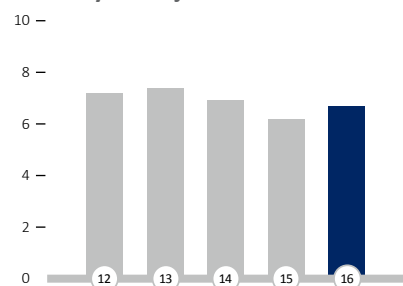
Jotta SSAB voisi parantaa suoriutumistaan turvallisuusasioissa, sillä on koko yhtiön laajuinen turvallisuuden asiantuntija-ryhmä sekä turvallisuuden johtoryhmä. Turvallisuuden johtoryhmään kuuluu ylemmän johdon edustajia kaikista SSAB:n divisioonista, sekä tytäryhtiöistä Tibnorilta ja Ruukki Constructionista. Turvallisuuden johtoryhmä toimii päättävänä elimenä koko konsernia koskeissa turvallisuusasioissa. Ryhmän vastuulla on myös edistää myönteistä turvallisuuskulttuuria yhtiössä. Vuonna 2016 ryhmän vetäjänä toimi Sakari Kallo, Vice President Operations, SSAB Europe.

Turvallisuuden asiantuntijaryhmän päätehtävä on jakaa tietoa divisioonakohtaisista turvallisuusohjelmista, saavutetuista tuloksista, parhaista käytännöistä, vakavista tapaturmista ja ehkäiseviin toimenpiteisiin liittyvistä suosituksista. Ryhmä tekee myös konsernin laajuisia turvallisuusaloitteita, joiden toteutuksesta päättää turvallisuuden johtoryhmä. SSAB:n turvallisuusjohtamisen järjestelmä täyttää kansainvälisen OHSAS 18001 -standardin vaatimukset.

ALIHANKKIJOIDEN TURVALLISUUS

Joka vuosi SSAB:lla työskentelee satoja muiden yritysten edustajia, erityisesti huolto- ja korjaustehtävissä. Alihankkijayrityksiltä vaaditaan tarkat turvallisuusselvitykset, ja yhdessä SSAB:n kanssa yhteistyöyritykset varmistavat jokaisen SSAB:n tiloissa työskentelevän henkilön turvallisuuden. Järjestämme alihankkijoille myös turvallisuuskoulutuksia ja keskustelutilaisuuksia lisätäksemme heidän turvallisuustietoisuuttaan.

Tapaturmataajuus (LTIF)*, omat työntekijät



* Tapaturmataajuus viittaa vähintään yhden työpäivän poissaoloon johtaneisiin tapaturmiin miljoonaa työtuntia kohden



VUOSI 2016 LYHYESTI

- SSAB:n omien työntekijöiden tapaturmataajuus oli 6,7 (6,2). Tapaturmataajuus sisältäen myös urakoitsijat oli 7,0 (6,3)
- SSAB:n työntekijöille sattui 173 (166) tapaturmaa ja urakoitsijoille 36 (31)
- SSAB Europe ja SSAB Americas paransivat suoriutumistaan turvallisuudessa, kun taas muissa divisioonissa kehitys oli päinvastaista
- Luulajan tehtaalla sattui ihmishengen vaatinut onnettomuus 27.4.2016, kun kaksi SSAB:n työntekijää suoritti tavanomaista turvallisuustarkastusta nosturille, jota käytetään teräsaihoiden siirtelyyn jatkuvavalukoneen jäähdytysalueella
- Luulajan onnettomuuden jälkeen on tehty monia lisätoimenpiteitä vakavien tapaturmien välttämiseksi. Näitä ovat huolto- ja käyttötestausten käytäntöjen tarkastus ja päivittäminen kaikilla toimipaikoilla ja entistäkin tehokkaampi turvallisuusjohtaminen riskiarviointien ja niiden tavoitteiden toimeenpanemiseksi. Lisäksi Luulajan tehtaalla tehtiin turvallisuuskulttuurin kartoitus ja sen pohjalta aloitettiin tarvittavat korjaavat toimenpiteet

CASE:

SSAB Americas -divisioona antaa uuden merkityksen siisteydelle

SSAB Americas -divisioonassa turvallisuus- ja ympäristötiimit yhdistävät voimansa ainutlaatuisessa ohjelmassa, jonka myötä kaikki osallistuvat turvallisuustyöhön.

Shawn Crites vastaa SSAB Americas -divisioonan turvallisuusasioista, joten hän ymmärtää, kuinka tärkeää turvallisen työympäristön ylläpitäminen on. Siksi yksi hänen päätehtävistään on organisaation housekeeping- eli siisteyteen ja järjestykseen keskittyvän ohjelman valvonta, jota hän toteuttaa yhdessä ympäristötiimin kanssa.

Housekeeping-ohjelmassa on kyse tavasta tunnistaa ennaltaehkäisevästi ympäristö-, terveys- ja turvallisuuskäytäntöihin sekä työpaikan oloihin liittyviä mahdollisia vaaroja ja sääntörikkomuksia. Toisin sanoen sen avulla taataan, että työpaikka on aina turvallinen ja siisti.

”Ohjelman tarkoituksena on varmistaa, että SSAB tarjoaa turvallisen, siistin ja ympäristöystävällisen työpaikan. Se on suunniteltu vähentämään tapaturmien todennäköisyyttä sen kautta, että vaaroja tunnistetaan ja poistetaan”, Shawn toteaa.

Eri toiminnoista koostuvat, 4–10 työntekijän tiimit käyvät kuukausittaisilla kierroksilla kaikissa toimipisteissä siten, että kullekin tiimille on

osoitettu tietty tuotantolaitos tai tehtaan osa. Kierroksen aikana tiimit etsivät mahdollisia turvallisuuteen ja ympäristöön liittyviä ongelmia ja pisteyttävät tämän perusteella heille nimetyt alueet. Tiimit huomioivat kaiken lojumaan jääneistä kahvikupeista paljasiin sähköjohtoihin. Osastojen kokonaispistemäärä määritellään tiimiin löydösten perusteella.

Koska jokaisella on ryhmässään mukana myös muiden osastojen työntekijöitä, kaikki työntekijät eri tasoilta pääsevät varmistamaan turvallisen työympäristön toteutumisen. Tämä antaa kaikille myös mahdollisuuden olla vuorovaikutuksessa eri ihmisten kanssa ja oppia erilaisista tuotantoprosesseista. Mikä tärkeintä, kun kiertävät ryhmät tunnistavat ongelmia, osastot pystyvät tarttumaan nopeasti toimeen parantaakseen tilannetta tai korjatakseen ongelmat.

Kierrokset ovat tuottaneet vuosien varrella merkittäviä turvallisuusparannuksia, kuten kulkuopasteita ja -sulkuja. Tunnistettuihin vaaroihin sovelletut ratkaisut jaetaan kyseisissä organisaatioissa sekä muiden SSAB Americas -divisioonan toimipaikkojen kesken.



VASTUULLINEN KUMPPANI



SSAB:n panostukset niiden yhteisöjen hyvinvointiin, joissa sillä on toimintaa, on olennainen osa yhtiön liiketoimintatapaa. Lisäksi vastuullisena kumppanina olemiseen kuuluu se, kuinka hallitsemme riskejä sekä kannamme vastuun liiketoimintaetiikastamme ja toimitusketjustamme.

VASTUULLISEN LIIKETOIMINNAN PERIAATTEET

TOIMINTAPOLITIIKAT JA OHJEISTUKSET

SSAB:n arvot määrittelevät, keitä olemme ja mitä edustamme sekä näyttävät suunnan toiminnallemme ja käyttäytymisellemme. Arvot ohjaavat meitä tekemään päivittäin oikeita valintoja ja asioita. Toimintapolitiikkamme ja ohjeistuksemme täydentävät arvojamme.

Hyvän liiketavan periaatteet, ympäristöpolitiikka sekä turvallisuuspolitiikka ovat tärkeimpiä konsernin toimintaa ohjaavia periaatteita. SSAB:llä on myös paikallisia politiikkoja ja ohjeistuksia, jotka täydentävät hyvän liiketavan periaatteita ja vastaavat yhtiön kohtaamiin haasteisiin eri toimipaikoissa. Kaikki politiikat ja ohjeistukset tarkistetaan ja päivitetään säännöllisesti.

Hyvän liiketavan periaatteet

SSAB:n hyvän liiketavan periaatteet koskevat kaikkia yhtiön työntekijöitä maailmanlaajuisesti toiminnosta, organisaatistasosta tai asemasta riippumatta. Hyvän liiketavan periaatteista kerrotaan työntekijöille siitä tehdyn verkossa saatavilla olevan koulutusmateriaalin avulla. SSAB:n hyvän liiketavan periaatteet muodostavat yhtiön eettisen kompassin ja sisältävät ohjeistuksen SSAB:n toiminnalle markkinoilla ja suhteissa sidosryhmiin. Periaatteet auttavat muuntamaan arvot toiminnaksi, ja ne

muodostavat perustan ympäristö- ja sosiaalisen vastuun sitoumuksille. Periaatteet edellyttävät laeissa ja määräyksissä asetettujen vaatimusten noudattamista. Hyvän liiketavan periaatteiden ehdot ovat etusijalla kaikkiin muihin periaatteisiin nähden niin divisioonissa kuin tytäryhtiöissäkin, ja joissakin tapauksissa ne voivat olla kattavampia kuin kansalliset lait ja säädökset. Periaatteet perustuvat kansainvälisiin standardeihin, kuten YK:n ihmisoikeuksien julistukseen ja YK:n Global Compact -periaatteisiin. Ne kattavat ympäristöä, terveyttä ja turvallisuutta, työntekijäsuhteita, henkilökohtaista koskemattomuutta sekä liiketoimintaetiikkaa koskevat asiat.

SSAB on myös julkaissut oppaan, jossa esitellään SSAB:n hyvän liiketavan periaatteet ja olennaiset käytännöt. Sen tarkoituksena on opastaa työntekijöitä toimimaan eettisesti oikein liikesuhteissa sekä reagoimaan oikein eettisesti haasteellisiin tilanteisiin, jollaisia saattaa tulla eteen päivittäisessä työssä.

Turvallisuuspolitiikka

SSAB on sitoutunut luomaan arvoa sidosryhmilleen ja rakentamaan työntekijöihinsä, asiakkaisiinsa, osakkeenomistajiinsa ja muihin liikekumppaneihinsa suhteita, jotka perustuvat kunnioitukseen, vastuuseen ja laatuun, sekä tekemään tämän sosiaalisesti





GLOBAL COMPACT -ALOITE

SSAB on allekirjoittanut YK:n Global Compact -aloitteen ja pyrkii jatkuvasti parantamaan toimintaansa vaaliakseen ja kunnioittaakseen sen kymmentä periaatetta sekä edistääkseen sen henkeä ihmisoi-keuksien, työolojen, ympäristön ja korruption torjunnan alueilla.

SSAB toimii hyvän liiketavan periaattei- densa ja arvojensa mukaisesti. Osana tätä, SSAB järjesti vuoden aikana myyntiorganisaatiolle koulutusta korruption torjunnasta ja liiketoi- mintaetiikasta. Koulutus pohjautuu SSAB:n politiikkoihin ja arvoihin ja sisältää todellisia esimerkitapauksia ja keskusteluja ongelmatilanteista.

ja ympäristön kannalta vastuullisesti. SSAB haluaa olla turvallisin teräsyhtiö maailmassa tavoitteenaan nolla tapaturmaa, loukkaantu- mista ja työperäistä sairautta. On ensisijaisen tärkeää, että tarjoamme turvallisen ympäristön tuotantolaitoksillamme työskenteleville työntekijöille, alihankkijoille sekä niissä käyville vierailijoille. Jokainen SSAB:n työntekijä on henkilökohtaisesti vastuussa turvallisesta työskentelystä joka päivä. Turvallinen työskentely on työsuhteen perusedellytys, ja turvallisuus on osa johtamisjärjestelmäämme.

Ympäristöpolitiikka

Ympäristöpolitiikassa määritellään tärkeimmät tavoitteet SSAB:n ympäristötyölle. Ne sisältävät ympäristöön liittyvät asiat, jotka ovat keskeisiä SSAB:n liiketoiminnan kestä- vässä kehityksessä. Ympäristöpolitiikka tukee päivittäistä työtä organisaatiossa, ja sen pääteemat ovat seuraavat:

- SSAB jatkaa tuotteidensa ja palveluidensa kehittämistä yhteistyössä asiakkaiden kanssa edistääkseen aktiivisesti kestävää ja kannattavaa liiketoimintaa
- SSAB käyttää raaka-aineita ja energiaa mahdollisimman tehokkaasti minimoiden jätteiden määrän

Riskitietoisuus ja

järjestelmällinen riskienhallinta

Johtamisjärjestelmillä ja toimintasuunnitelmilla varmistetaan, että SSAB toteuttaa tärkeisiin kestäväan kehityksen asioihin liittyvää työtään järjestelmällisesti. SSAB:llä on käytössä useita yhtiön sisällä kehitettyjä sekä ulkoisten tahojen sertifioimia johtamisjärjestelmiä ja -työkaluja, joiden avulla toimintoja ohjataan tehok- kaasti SSAB:n hyvän liiketavan periaatteiden, turvallisuuspolitiikan sekä ympäristöpoli- tiikan mukaisesti. Kaikilla tuotantolaitoksilla on otettu käyttöön turvallisuusjohtamisen järjestelmät, joilla edistetään järjestelmällistä työtä työterveys- ja turvallisuusasioissa. Näihin sisältyy OHSAS 18001. Ympäristöön ja ilmas- tonmuutoksen hillitsemiseen liittyvää työtä tehdään pääasiassa ISO 14001 -ympäristö- johtamisstandardin puitteissa sekä paikal- listen energianhallintajärjestelmien kautta. SSAB:n riskienhallinta ja sisäiset tarkastukset kattavat myös työympäristöön liittyvät riskit ja ympäristöriskit. Järjestelmillä varmistetaan, että tavoitteita asetetaan, saavutettuja tuloksia mitataan ja edistymistä seurataan.

[Lisätietoa riskeistä ja niiden hallinnasta löytyy tilinpäätöksestä.](#)

LIIKETOIMINTAETIIKKA

SSAB pyrkii varmistamaan, että kaikkialla yhtiössä ylläpidetään kunnioituksen, rehel- lisyyden ja lahjomattomuuden kulttuuria. Tarjoamalla viitekehyksen liiketoimintaetiikalle ja sääntöjen noudattamiselle, SSAB pyrkii luomaan organisaatiokulttuurin, joka auttaa kaikkia työntekijöitä toimimaan eettisesti oikein. Tämä viitekehys tarjoaa tuen ja työkalut, joiden avulla jokainen työntekijä voi toimia odotusten mukaisesti eli rehellisesti ja vastuullisesti.

Globaali liiketoiminta edellyttää

hyvää liiketoimintaetiikan hallintaa

Liiketoimintaetiikka on tärkeä osa SSAB:n kestäväan kehitykseen ja yhteiskuntavas- tuuseen liittyvää työtä. Liiketoimintaetiikkaan liittyvän koulutuksen tarve kasvaa sitä mukaa, kun yhtiöstä tulee entistä kansain- välisempi, sekä siksi, että lainsäädäntöä on viime vuosina kiristetty useissa maissa.

Ethics and Compliance -funktio

SSAB:n uusi Ethics and Compliance -funktio aloitti toimintansa vuonna 2016 tarkoituksena lisätä vielä aiempaakin enemmän huomiota liiketoimintaetiikan kysymyksiin. Toiminnon vastuulla on liiketoimintaetiikkaan, korruption



torjuntaan ja ihmisoikeuksiin liittyvä työ SSAB:llä sekä uusien säännösten ja kansainvälisten ohjeiden käyttöönotto yhtiössä.

Korruption vastaisen toiminnan politiikka

SSAB:n korruption vastaisen toiminnan politiikka (Anti-Corruption Policy) määrittelee SSAB:n nollatoleranssin lahjontaa ja korruptiota kohtaan sekä sisältää ohjeita toimimiseksi oikein. Ohje antaa SSAB:n työntekijöille tietoa siitä, kuinka yhtiö määrittelee lahjonnan sekä sopimattomat edut ja kuinka työntekijöiden odotetaan toimivan suhteessa toimittajiin, asiakkaisiin ja muihin liikekumppaneihin.

Ethics Line -ilmoituskanava

Kaikkien SSAB:llä työskentelevien on oltava vastuussa ja reagoitava, mikäli herää epäilyksiä epäasianmukaisesta toiminnasta tai tällaista toimintaa ilmenee. Vuoden aikana SSAB otti käyttöön uuden Ethics Line -ilmoitusjärjestelmän, minkä kautta työntekijät voivat raportoida havaintonsa epäasianmukaisesta toiminnasta Ethics Line -ilmoituskanavan kautta työntekijät voivat raportoida nimettömästi vakavista yhtiön sääntöihin tai paikallisiin säännöksiin kohdistuneista rikkomuksista. Tietoisuutta Ethics Line -toiminnasta on lisätty viestimällä siitä työntekijöille.

Liiketoimintaetiikan verkkokoulutusta

Kaikkien SSAB:n työntekijöiden oletetaan noudattavan SSAB:n hyvän liiketavan periaatteita ja korruption vastaisen politiikan ohjeita sekä raportoivan sääntörikkomuksista Ethics Line -käytäntöjen mukaisesti. Yhteiset eettiset ohjeistukset ovat erittäin tärkeitä SSAB:n kaltaisessa globaalissa yhtiössä. Liiketoimintaetiikan koulutusta toteutetaan sähköisen koulutusmateriaalin avulla, jolla pystytään tavoittamaan kaikki työntekijät globaalisti.

Kasvotusten tapahtuva

liiketoimintaetiikan koulutus

Koulutusta järjestetään säännöllisesti myös kasvotusten tapahtuvissa koulutustilaisuuksissa pääasiassa hallinnon, myynnin ja hankinnan työntekijöille ja se perustuu SSAB:n arvoihin, periaatteisiin ja ohjeistuksiin. Koulutuksessa opetetaan, mitä korruptiolla ja lahjonnalla tarkoitetaan, ja esitellään SSAB:n korruption vastaisen ohjelman rakenne. Asioista myös keskustellaan painottaen käytännön esimerkkejä ja ongelmatilanteita. Kokemus on osoittanut, että liiketoimintaetiikan koulutus rakentaa luottamusta ja tarjoaa mahdollisuuksia keskusteluihin työntekijöiden kanssa. Vuonna 2016 koulutusta tarjottiin pääasiassa myyntiorganisaation työntekijöille.

Koulutus SSAB Americas -divisioonassa

Globaalin koulutuksen lisäksi SSAB Americas -divisioonan työntekijöille tarjotaan liiketoimintaetiikkaan liittyvää koulutusta webinaareissa, seminaareissa, lounastapahtumissa, turvallisuuskeskusteluissa, intranetissa, sähköpostitse ja opaskirjojen avulla. Käsiteltäviä aiheita ovat muun muassa liiketoimintaetiikka, Yhdysvaltain Foreign Corrupt Practices Act -laki ja siihen liittyvät korruptiontorjuntalait, kilpailusäännöt, konfliktimineraalit ja häirinnän ehkäiseminen.

Liikekumppaneiden

liiketoimintaetiikan arviointi

Joissakin tilanteissa SSAB tarkistaa liikekumppaneiden lahjomattomuuden tarkemmin. SSAB:llä on ohjeet liiketoimintaetiikkaan liittyviin tarkistuksiin pääasiassa agenteille, tietyille jakelijoille ja konsulteille, jotka edustavat SSAB:tä toimiessaan kolmansien osapuolten kanssa. Useimmiten liikekumppanin lahjomattomuutta ei ole tarpeen arvioida tarkemmin, mutta ohjeiden mukaan SSAB ei saa solmia

sopimuksia tai uusia olemassa olevia sopimuksia korruption riskialueilla toimivien liikekumppanien kanssa ennen kuin on osoitettu, että kyseiset liikekumppanit kunnioittavat SSAB:n liiketoimintaetiikan sääntöjä. SSAB:n ja liikekumppanin on solmittava kirjallinen sopimus, jossa määritellään suoritettavat työt sekä riittävä ja kohtuullinen korvaus siitä, ja liikekumppanin on oltava pätevä ja soveltuva suorittamaan sille osoitettu toimeksianto. Sopimukseen sisällytetään myös korruption vastaisuuteen liittyvä lauseke.

Korruption torjunnan opas

SSAB:llä on korruption torjunnan opas petos- ja korruptionriskien tarkistuksiin, ja vuonna 2016 yhtiö suoritti tytäryhtiössään neljä tähän oppaaseen perustuvaa tarkastusta. Tarkastuksissa ei löytynyt poikkeamia, mutta niiden kautta löydettiin mahdollisuuksia vähentää edelleen korruption liittyviä riskejä. Riskien vähentämiseen tähtäviä toimenpiteitä toteutetaan toimintasuunnitelmien mukaisesti.



VUOSI 2016 LYHYESTI

- Vuoden aikana SSAB otti käyttöön uuden Ethics Line -ilmoitusjärjestelmän, minkä kautta työntekijät voivat raportoida havaintonsa epäasianmukaisesta toiminnasta joko sähköisesti tai puhelimitse Ethics Line -ilmoituskanavan kautta. Ethics Line -ilmoitusjärjestelmä otetaan käyttöön 15 maassa
- SSAB järjesti myyntiorganisaatiolle koulutusta korruption torjunnasta ja liiketoimintaetiikasta. Koulutus pohjautuu SSAB:n politiikkoihin ja arvoihin ja sisältää todellisia esimerkitapauksia ja keskusteluja ongelmatilanteista
- Yksi SSAB:n kestävä kehityksen tavoitteista liittyy liiketoimintaetiikan koulutukseen, joka on tarkoitettu kaikille työntekijöille. SSAB:n liiketoimintaetiikan sähköinen koulutusmateriaali on saatavana kuudella kielellä
- Tavoitteena oli kouluttaa 100 % kaikista työntekijöistä vuoden 2016 loppuun mennessä ja 90 % tavoitteesta saavutettiin

VASTUULLINEN HANKINTA

SSAB:llä on tuhansia toimittajia eri puolilla maailmaa. SSAB:n merkittävimmät ostot muodostuvat raudan ja teräksen valmistuksessa tarvittavista raaka-aineista. Toimittajien on noudatettava SSAB:n omia periaatteita sekä kansainvälisiä sosiaalisen ja ympäristövastuun ohjeistuksia.

TEHOKAS JA VASTUULLINEN TAVAROIDEN JA PALVELUJEN HANKINTA

SSAB:llä on laaja toimittajaverkosto, johon kuuluu noin 20 000 aktiivista toimittajaa yli 60 maassa. Kuitenkin yli puolet ostoista tehdään Suomesta, Ruotsista ja Pohjois-Amerikasta. SSAB ostaa raaka-aineita, tuotteita ja palveluja useimmista maista, joissa sillä on toimintaa. SSAB ostaa materiaaleja ja palveluita aina raaka-aineista, kuten kierrätysteräksistä, rautamalmista, hiilestä, seostusaineista ja maaleista erilaisiin kaasuihin ja kunnossapitopalveluihin ja varaosiin.

SSAB solmii sopimussuhteita ainoastaan kilpailukykyisimpien toimittajien kanssa, ja tähän liittyvät strategiat vaihtelevat ostettujen tuotteiden tai palvelujen mukaan. Koska toimitusketju on maailmanlaajuinen, on tärkeää arvioida toimittajariskejä sekä toimittajien kykyä hallita sosiaalisia ja ympäristöasioita. SSAB:llä

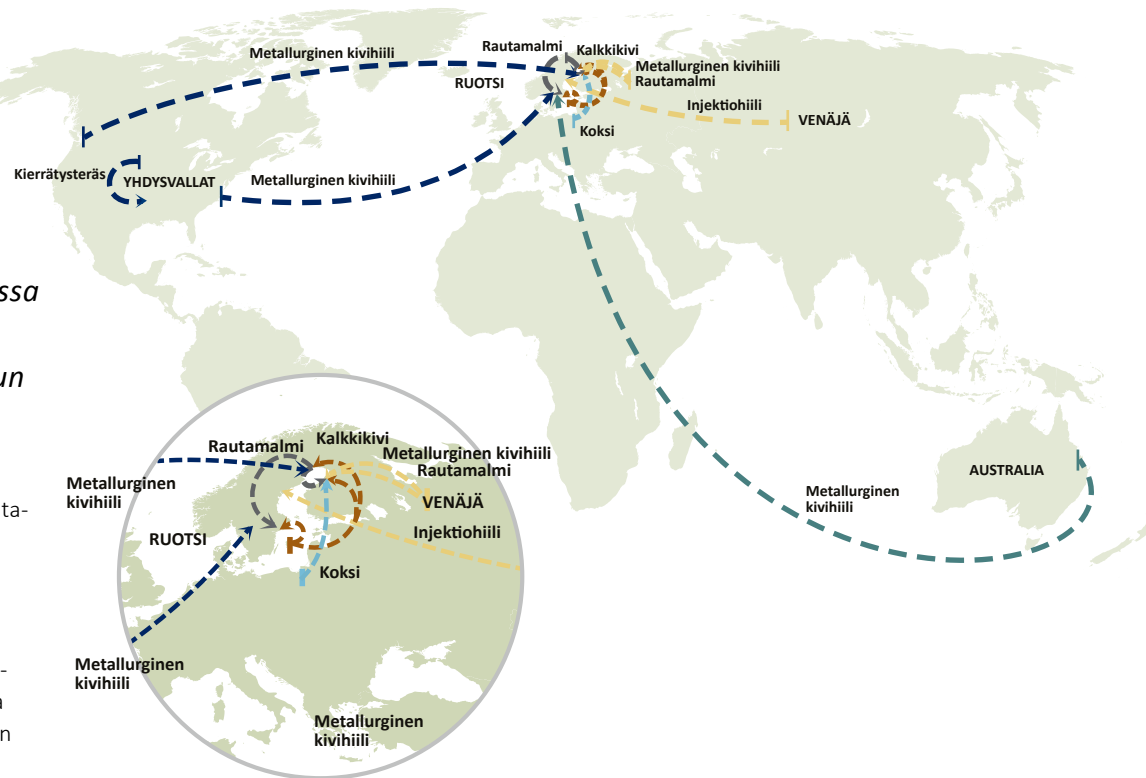
kestävä kehitys on olennainen osa hankinta-toimintoja ja toimitusketjun hallintaa.

Tiukat laatuvaatimukset ja pitkäaikaiset liikesuhteet mahdollistavat hankinta-organisaation, jolla on hyvä käsitys toimittajien olosuhteista. Arvioimme toimittajia laadun, toimitusvarmuuden, kustannusten ja kestävän kehityksen perusteella.

KUSTANNUSSÄÄSTÖJÄ TEHOKKAAMMILLA HANKINTAKÄYTÄNNÖILLÄ

Vuonna 2016 kartoitimme uusia mahdollisuuksia vähentää SSAB:n hankinnan kokonaiskustannuksia. Alla on joitakin esimerkkejä siitä miten pyrimme saamaan kustannussäästöt uudelleen tasolle:

- Kaasumaisten polttoaineiden markkinat ovat vähän kilpaillut, mikä on näkynyt SSAB:lle epäedullisina hintoina. Kilpailun lisäämiseksi olemme poistaneet logistisia



TÄÄLTÄ SSAB HANKKII RAAKA-AINEENSA

Rautamalmi	Pääasiassa Ruotsi, myös Venäjä
Metallurginen kivihiili	Australia, Pohjois-Amerikka, pienempi osuus Venäjältä
Injektiohiili	Venäjä
Kierrätysteräs	Yhdysvallat, Ruotsi, Suomi
Kalkkikivi	Ruotsi
Seostusaineet	Noin 40 eri toimittajaa



esteitä sekä suunnitelleet pieniä teknisiä muutoksia, jotka mahdollistavat polttoaineiden vaihtamisen ja usean polttoaineen strategian toteuttamisen. Lisäksi varastointikapasiteetti toimittajalla, on mahdollistanut kausiluonteisten hintavaihtelujen hyödyntämisen

- Mangaani-seosaineiden markkina on niin ikään ollut muutamien toimittajien hallussa ja kilpailu on ollut vähäistä. Ottamalla uusia toimittajia ja ottamalla aiempaa kokonaisvaltaisempi lähestymistapa mangaaniseosten hankintaan eri toimipaikoilla, kilpailua on lisätty ja näin ollen tuotekustannukset, läpimenoajat ja kuljetuskustannukset ovat laskeneet ja toimitusketju on vakaampi
- Aiemmassa järjestelyssä kivihiili kuljetettiin Ruotsin tehtaille Luulajaan ja Oxelösundiin samalla laivalla, mutta Raahen koksaamolle kivihiili toimitettiin erikseen. Uudessa mallissa, toimitukset Luulajaan ja Raahen hoidetaan yhdessä, kun taas Oxelösundin tehtaille kivihiili toimitetaan erikseen. Raahessa osa kivihiilestä puretaan laivasta merellä, ja laiva jatkaa sitten matkaansa Luulajaan, missä se tyhjennetään kokonaan. Uudessa toimintamallissa poikkeamissamat on vähennetty kolmesta kahteen. Muutos on myös mahdollistanut lastin paremman optimoinnin laivassa ja tehosta-

nut materiaalinkäsittelyä vähentäen riskiä seisontakustannuksista

- SSAB:n operatiivinen hankinta hoidetaan pitkälti paikallisesti eri toimipaikoilla. Hyödyntämällä paikallista tuotannon tuntemusta paikallisilla huoltopalveluiden markkinoilla, olemme onnistuneesti vähentäneet kuluja. Muutos on saatu aikaan haastamalla omat määrittelyt ja paikalliset palveluiden tuottajat sekä ottamalla käyttöön vähemmän byrokraattiset tavat hoitaa palveluiden hankintaa

KESTÄVÄN KEHITYKSEN KRITEERIEN HUOMIOIMINEN HANKINNASSA

SSAB on allekirjoittanut YK:n Global Compact -aloitteen, ja sen periaatteita sovelletaan työssä toimittajien kanssa. Vuoden aikana SSAB otti käyttöön toimittajien kestävä kehityksen politiikan (Supplier Sustainability Policy), joka perustuu Global Compact -aloitteen periaatteisiin. Politiikan tavoitteena on varmistaa, että SSAB toimii sellaisten toimittajien kanssa, jotka jakavat SSAB:n kestävä kehityksen arvot ja toimittajien kanssa tehtävä sopimus viittaa aina tähän politiikkaan. SSAB varaa myös oikeuden suorittaa toimittajiinsa kohdistuvia arviointoja tai tarkastuksia. Niillä voidaan varmistaa, että toimittajien kestävä kehityksen politiikkaa noudatetaan.

Ostot maittain



- Ruotsi 27 %
- Suomi 16 %
- Venäjä 4 %
- Yhdysvallat 27 %
- Muu Eurooppa 17 %
- Muut maat 9 %

SSAB:n konsernin hankintapolitiikassa (Group Procurement Policy) käsitellään laatuun, toimitusten luotettavuuteen ja kustannuksiin liittyviä kysymyksiä, Global Compact -periaatteita ja sitä, kuinka periaatteet voidaan huomioida toimittajia arvioitaessa.

SSAB:llä on käytössä korruption vastaisen toiminnan politiikka (Anti-corruption policy), joka sisältää tietoa siitä, kuinka SSAB määrittelee lahjonnan ja sopimattomat edut ja kuinka työntekijöiden odotetaan toimivan suhteessa toimitajiin, asiakkaisiin ja muihin liikekumppaneihin.

TOIMITTAJARISKIEN TUNNISTAMISTA JA ARVIOINTIA PAINOTETAAN ENTISTÄKIN ENEMMÄN

SSAB kartoittaa järjestelmällisesti toimittajiinsa liittyvät riskit. Tämä toteutetaan sijoittamalla toimittajat eri riskiluokkiin sen mukaan, missä maassa ne toimivat. Luokitus perustuu Maplecroftin ihmisoikeusriski-indeksiin ja Transparency Internationalin korruptioindeksiin. Tämänkaltaisen luokittelu havainnollistaa esimerkiksi ihmisoikeuksiin, työoloihin ja korruptioon liittyviä. Keskittason tai korkean riskin ryhmään sijoitettujen tavarantoimittajien on täytettävä itsearviointikysely, jossa esitetään kysymyksiä esimerkiksi yrityksen

sosiaalisista olosuhteista ja ympäristöasioista. Epätydyttävät vastaukset tutkitaan.

SSAB myös vierailee säännöllisesti suurten raaka-ainetoimittajiensa luona eri puolilla maailmaa, ja joukossa ovat myös korkean riskin ryhmään kuuluvat tavarantoimittajat. Käyntien aikana ostajat ja laatupäälliköt vierailevat tuotantolaitoksilla ja suorittavat laatutarkastuksia. Vuonna 2016 SSAB päivitti ohjeet toimittajien luona tehtävistä tarkastuksista ja toimittajien suoriutumista sosiaalisen ja ympäristöasioiden suhteen tullaan arvioimaan jatkossa entistäkin tarkemmin, kun tehdään vierailuja toimittajille. Hankintaorganisaatiolle järjestettiin myös koulutusta siitä, miten toimittajavierailuilla hankittua tietoa toimittajan sosiaalisesta ja ympäristövastuusta arvioidaan.

SSAB:N TERÄKSESSÄ EI KONFLIKTIMINERAALIA

SSAB ei käytä konfliktimineraaleja (kulta, tina, volframi ja tantaali) ja esittää pyynnöstä asiakkaille sertifiointin, jossa tämä vahvistetaan.¹⁾

¹⁾ Konfliktimineraalit-termiä käytetään sellaisilta alueilta louhista mineraaleista, joilla on laajoja sisäisiä selkkauksia ja joilla mineraalien louhinta saattaa edesauttaa konfliktin jatkumista ja ihmisoikeuksien loukkaamista tai toimia niiden rahoituslähteenä.

VUOSI 2016 LYHYESTI

- SSAB:n osti tuotteita, materiaaleja ja palveluita noin 40,8 (44,3) miljardin Ruotsin kruunun arvosta
- SSAB:llä on noin 20 000 aktiivista toimittajaa yli 60 maassa
- SSAB:n ostojärjestelmään rekisteröitiin yhteensä 222 kestävään kehitykseen liittyvää itsearviointia

SSAB YHTEISÖSSÄ

SSAB:lla on toimipaikoissaan merkittävä rooli alueen työnantajana, veronmaksajana, paikallisten tavaroiden ja palvelujen ostajana sekä paikallisyhteisöjen tukijana. SSAB:n panostus paikallisyhteisöjen hyvinvointiin on olennainen osa sen liiketoimintatapaa.

AKTIIVINEN OSALLISTUMINEN PAIKALLISYHTEISÖJEN TOIMINTAAN

SSAB pyrkii kehittämään ja säilyttämään hyvät suhteet yhteiskunnan eri sidosryhmien kanssa ja osallistuu aktiivisesti paikallisyhteisöjen toimintaan toimipaikoillaan. SSAB:n tapa toimia eri paikallisyhteisöjen kanssa on määritelty toimipaikkatasolla. Oman henkilökunnan lisäksi SSAB on tuotantopaikkakunnilla vuorovaikutuksessa poliitikkojen, valvovien elinten, median sekä tuotantolaitosten lähellä asuvien ihmisten kanssa.

SSAB on myös tärkeä yhteistyökumppani paikallisille oppilaitoksille ja tutkimuslaitoksille. SSAB tarjoaa korkeakouluopiskelijoille työharjoittelupaikkoja sekä projekteja opinnäytetöitä varten. SSAB tekee myös yhteistyötä paikallisten ympäristölainsäädännön valvontaviranomaisten kanssa toimipaikkakohtaisissa kysymyksissä. Sen lisäksi, SSAB tekee

yhteistyötä kaupunkien ja yhdistysten kanssa pystyäkseen valvomaan ympäristön laatua, kuten ilmanlaatua ja vesistöjen kuntoa.

SSAB:n tehtailla käy joka vuosi paljon vierailijoita lähiyhteisöistä, kuten koululaisia, opiskelijoita, asiakkaita, alihankkijoita sekä tarkastajia ja valvontaviranomaisia.

PAIKALLISEN TOIMINNAN TUKENA SUOMESSA JA RUOTSISSA

SSAB osallistuu yhteisöjen toimintaan toimipaikoillaan Suomessa ja Ruotsissa mahdollistamalla monenlaisia vapaa-ajan aktiviteetteja, joihin voivat osallistua SSAB:n työntekijät, näiden perheet ja myös muut paikallisyhteisön asukkaat. Esimerkkejä tästä ovat paikallisten urheilujärjestöjen sponsorointi ja osaamisen vaihto oppilaitosten kanssa. SSAB tukee myös järjestöjä – ensisijaisesti urheiluun ja kulttuuriin liittyviä – joiden toiminnassa työntekijät ovat mukana.

Taloudellisen lisäarvon jakautuminen eri sidosryhmille



- Toimittajat 74 %
- Henkilöstö 15 %
- Osakkeenomistajat ja rahoittajat 2 %
- Julkinen sektori 2 %
- Yhtiöön jätetty jakamaton lisäarvo 7 %

SSAB luo taloudellista arvoa, joka jaetaan yhteiskunnan eri sidosryhmille; yhtiön osakkeenomistajille, rahoittajille, toimittajille, työntekijöille, julkiselle sektorille verojen kautta sekä paikallisyhteisöille sponsoroinnin ja lahjoitusten kautta. Yhtiöön jätetty taloudellinen arvo investoidaan uudelleen strategisine ja ylläpitoinvestointeina, tutkimus- ja kehitysinvestointeina sekä muina investointeina, joilla kehitetään SSAB:n kykyä luoda arvoa.

SSAB AMERICAS ON VAHVASTI SITOUTUNUT PAIKALLISYHTEISÖIHIN

SSAB Americas -divisioonalla on pitkät perinteet paikallisyhteisöihin sitoutumisessa. Tätä toteutetaan paitsi taloudellisin panoksin, myös osallistumalla erilaisiin aloitteisiin tai tukemalla erilaisia projekteja.

Yksi suurimmista SSAB:n tukemista järjestöistä on hyväntekeväisyysjärjestö United Way, joka tukee hädänalaisia lahjoituksin sekä koulutuksen ja vapaaehtoistyön kautta. Yritys antaa oman lahjoituksensa työntekijöiden tekemien panostusten mukaisesti.

Toinen esimerkki on SSAB:n Foundation for Education -koulutussäätiö. Se on hyväntekeväisyysohjelma, jonka kautta SSAB lahjoittaa joka vuosi vähintään 100 000 Yhdysvaltain dollaria Alabaman kouluille. Kerätyt varat saadaan kierrättämällä jäterenkaita, joita käytetään raaka-aineena terästuotannossa Mobilessa. Lisäksi Mobilen työntekijät ja paikalliset kumppanit yhdistävät joka vuosi

voimansa Fill the Bus -ohjelmassa, jonka kautta kerätään lahjoituksia koulutarvikkeisiin alueen vähäosaisille lapsille. SSAB:n Montpelierin (Iowa) työntekijät sponsoroivat ja tukevat Make-a-Wish -säätiötä, joka pyrkii toteuttamaan sairaiden lasten unelmia. Montpelierin yksikkö tukee myös Community Foundation of Greater Muscatine -säätiötä, joka puolestaan tukee alueen pienempiä järjestöjä ja hyväntekeväisyysprojekteja.

LAHJOITUKSET SOS-LAPSIKYLÄT-JÄRJESTÖLLE

SSAB on tehnyt vuodesta 2012 yhteistyötä SOS-Lapsikylät -järjestön kanssa tukien erilaisia hyväntekeväisyshankkeita. Vuonna 2016 SSAB teki jälleen lahjoituksen järjestölle, mikä oli samalla myös yhtiön joululahja työntekijöille Euroopassa. Lahjoituksella tuetaan perhekeskusta Brovaryssa Kiovan lähellä. Tuki jaetaan keskuksessa perheille heidän tarpeidensa mukaan ja tavoitteena on, että lapset saavat elää turvallisessa ympäristössä.



CASE:

SSAB-kurssi lukion luovan yrittäjyyden linjalaisille Hämeenlinnan tehtaalla

Hämeenlinnan lyseon lukion luovan yrittäjyyden linjan opiskelijoiden ohjelmassa on jo usean vuoden ajan ollut yhteistyössä SSAB:n Hämeenlinnan tehtaan kanssa toteutettava lukiokurssi. Opettaja Anne-Mari Keräsen mukaan yhteistyössä SSAB:n kanssa toteutetun kurssin suosio ja osallistujamäärä on joka vuosi kasvanut. Kurssi on pakollinen yrittäjälinjalaisille.

Opiskelijat on jaettu pienryhmiin, jotka keskittyvät omiin teemoihinsa, kuten tuotteisiin, tuotekehitykseen, työturvallisuuteen, työhyvinvointiin, talouteen, viestintään ja markkinointiin jne. Jokaisella ryhmällä on SSAB:ltä yhteyshenkilö, jolta he saavat lisätietoa aiheesta. Kurssi alkaa tapaamisella, jossa oppilaille kerrotaan SSAB:stä, he tutustuvat omien ryhmänsä yhteyshenkilöihin ja käyvät tehdasvierailulla.

Kukin pienryhmä tekee ja esittelee kurssin lopuksi raportin oman ryhmänsä aiheesta. Oppilaat muun muassa kertovat, millainen kuva heillä oli terästeollisuudesta ja SSAB:stä ennen kurssia ja miten se muuttui kurssin aikana. SSAB saa nuorten näkökulman yrityskuvastaan. Samalla opiskelijat tutustuvat yhtiöön ja näkevät, että isossa yrityksessä löytyy monenlaisia tehtäviä sekä tuotannossa että toimistoissa.



SWEDISH STEEL PRIZE 2017

Swedish Steel Prize on teräsalan kansainvälinen palkinto, joka myönnetään suunnittelu- ja innovointitaidon kunniaksi. Se houkuttelee osallistujia kaikkialta maailmasta.

Jo lähes kahden vuosikymmenen ajan Swedish Steel Prize on jakanut tunnustusta ja palkinnut pieniä ja suuria yrityksiä samoin kuin instituutioita ja yksityishenkilöitä, jotka ovat kehittäneet tuotteen, prosessin tai metodin, jossa hyödynnetään erikoislujia, kulutusta kestäviä, rakenne- tai suojausteräksiä ja joka on jollain tavalla muuttanut toimialaa.

Palkintolautakunta hakee ratkaisuja, jotka erottuvat muista ja inspiroivat tavallaan käyttää terästä materiaalina. Riippumattomista ammattilaisista koostuva lautakunta arvioi kilpailuehdokkaita hyödynnettävyyden, kannattavuuden,

ympäristöhyötyjen, suorituskyvyn, innovatiivisuuden ja luovuuden kriteerein.

Voittajan julkistaminen on Swedish Steel Prize -gaalan kohokohta Tukholmassa, mutta tapahtumaan liittyy muutakin. Swedish Steel Prize on kaksipäiväinen tapahtuma pakattuna tiedolla, inspiraatiolla ja mahdollisuuksilla tavata teräksen parissa työskenteleviä ihmisiä eri aloilta.

Palkintoehdokkaana saatavan mediahuomion lisäksi voittaja saa kuvanveistäjä Jörg Jeschken patsaan sekä 100 000 Ruotsin kruunua. Swedish Steel Prize 2017 -tapahtuma järjestetään Tukholmassa 10.–11. toukokuuta 2017.

[Twitter](#)
[Instagram](#)
[YouTube](#)


OSOITTEET

PÄÄKONTTORI

SSAB AB

PL 70
SE-101 21 Stockholm, Sverige
Puh. +46 8 454 5700
Fax. +46 8 454 5725
Katuosoite:
Klarabergsviadukten 70, D6
www.ssab.com

DIVISIOONAT

SSAB Special Steels

Box 70
SE-101 21 Stockholm, Sverige
Puh. +46 8 454 5700
Fax. +46 8 454 5725
Katuosoite:
Klarabergsviadukten 70, D6

SSAB Europe

Harvialantie 420
13300 Hämeenlinna
Puh. +358 20 5911
Fax. +358 20 592 5080

SSAB Americas

SSAB Enterprises, LLC
801 Warrenville Rd, Suite 800
Lisle, Illinois 60532, USA
Puh. +1 630 810 4800
Fax. +1 630 810 4600

TYTÄRYHTIÖT

Tibnor

PL 600
SE-169 26 Solna,
Sverige Puh. +46 10 484
0000 Katuosoite:
Sundbybergsvägen 1
www.tibnor.fi

Ruukki Construction

Panuntie 11
00620 Helsinki
Puh. +358 20 5911 Fax.
+358 20 592 9088
www.ruukki.com

SSAB AB

PL 70

SE-101 21 Stockholm, Sverige

Puh. +46 8 454 5700

Fax. +46 8 454 5725

Katuosoite:

Klarabergsviadukten 70, D6

www.ssab.com

SSAB