

The image is a composite background. The left side shows a close-up of three business professionals in a meeting. A woman with brown hair and a blue shirt is looking down at a document, with her hand to her face. A blonde woman with glasses is partially visible in the foreground, and a man with glasses is in the background. The right side shows a long, arched steel bridge with a road and a sidewalk, captured with a long-exposure effect that blurs the traffic. The sky is a clear blue with some light clouds.

**LIKE-  
TOIMINTA-  
KATSAUS  
2015**

**SSAB**



**LIIKE-  
TOIMINTA-  
KATSAUS  
2015**

## LIIKETOIMINTAKATSAUS

### **4 Johdanto**

- 4 SSAB lyhyesti
- 6 Vuosi 2015 lyhyesti
- 7 Visio ja arvot
- 8 SSAB arvoketjussa
- 10 Toimitusjohtajan katsaus

### **12 Markkinaympäristö**

- 13 Markkinakehitys
- 14 Globaalit megatrendit ja SSAB:n vastaukset

### **16 Strategia**

- 17 Taking the Lead
- 22 Taloudelliset tavoitteet
- 23 Kestävän kehityksen strategia
- 24 Kestävän kehityksen tavoitteet

### **25 Liiketoiminnot**

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

### **43 Kestävä tuotevalikoima**

- 44 Kuinka työskentelemme asiakkaiden kanssa
- 46 Erikoislujien terästen ympäristöhyödyt
- 52 Energiatehokkaita rakentamisen ratkaisuja
- 53 Yrityskuva ja tuotemerkit

### **55 Kestävät toiminnot**

- 56 Tuotantopaikkakunnat
- 57 Kestävä ja tehokas tuotanto
- 60 Tuloskeskeinen organisaatio
- 63 Työterveys ja turvallisuus

### **66 Vastuullinen kumppani**

- 67 Vastuullisen liiketoiminnan periaatteet
- 71 Vastuullinen hankinta
- 74 SSAB yhteisössä

## SSAB LYHYESTI



SSAB SPECIAL STEELS



SSAB EUROPE



SSAB AMERICAS



TIBNOR



RUUKKI CONSTRUCTION

# 57 16 000 50

Liikevaihto 57  
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 teräs- 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 metallien jakelija
- Ruukki Construction – eurooppalainen energiatehokkaiden rakentamisen ratkaisujen tuottaja

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 16 000 työntekijää yli 50 maassa
- Liikevaihto: 57 mrd. Ruotsin kruunua (60 mrd. Ruotsin kruunua pro forma 2014)

**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

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 masuuniprosessiin. Yhdysvalloissa kierrätysmetallipohjaisessa tuotantoprosessissa käytetään valokaariuuneja.

**SUURIMMAT  
TUOTANTOPAIKKAKUNNAT:**

**SSAB Europe**

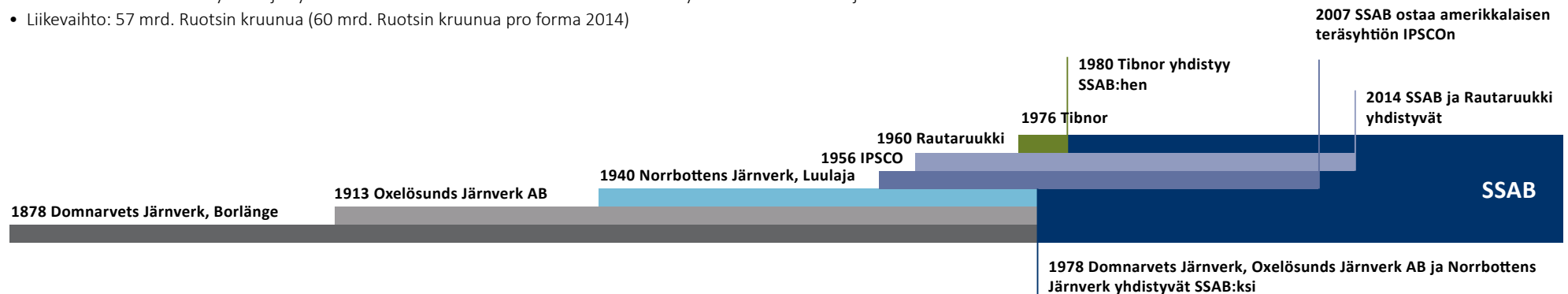
- Borlänge, Ruotsi
- Hämeenlinna, Suomi
- Luulaja, Ruotsi
- Raahe, Suomi

**SSAB Special Steels**

- Oxelösund, Ruotsi

**SSAB Americas**

- Mobile, Yhdysvallat
- Montpelier, Yhdysvallat



## VUOSI 2015 LYHYESTI

AVAINLUVUT	2015	2014
Liikevaihto, milj. kruunua	56 864	47 752
Käyttökate, EBITDA <sup>1)</sup> , milj. kruunua	3 655	3 695
Liikevoitto/tappio <sup>1)</sup> , milj. kruunua	-128	894
Tulos rahoituserien jälkeen <sup>1)</sup> , milj. kruunua	-1 051	242
Tulos per osake, kruunua	-0,93	-3,33
Operatiivinen kassavirta, milj. kruunua	3 874	1 737
Osingonjakoehdotus, kruunua	0	0
Energiankulutus, GWh	8 384	8 792
Hiilidioksidipäästöt <sup>2)</sup> , tuhatta tonnia	9 606	9 608
Työntekijät <sup>3)</sup>	16 045	16 887
Tapaturmataajuus (LTIF) <sup>4)</sup>	6,2	6,9

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

<sup>4)</sup> Tapaturmataajuus viittaa vähintään yhden työpäivän poissaoloon

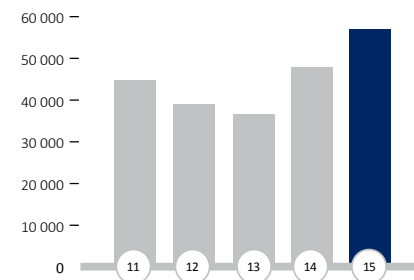
<sup>2)</sup> Suorat päästöt tuotannosta (Scope 1)

johtaneisiin tapaturmiin miljoonaa työtuntia kohden, omat työntekijät

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

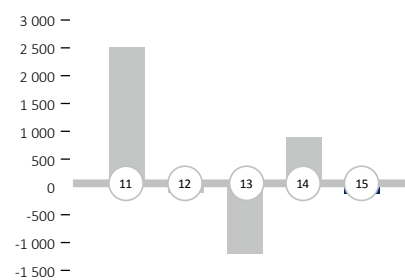
### Liikevaihto

Milj. kruunua



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

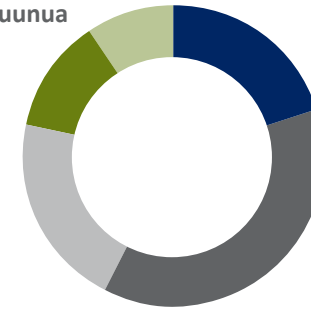
Milj. kruunua



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

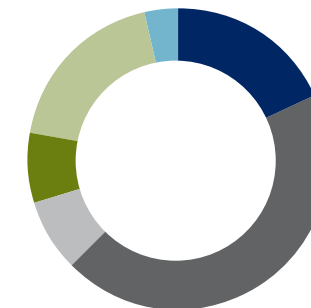
### Liikevaihto, 56 864 milj. kruunua

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



### Työntekijät<sup>1)</sup>

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



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

## VISIO JA ARVOT

### VISIOMME

*SSAB:n visio määrittää yhtiön pitkän aikavälin kehityssuunnan ja tavoitteet:*

***entistä vahvempi, kevyempi ja kestävämpi maailma.***

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

### ARVOMME

Arvot ovat periaatteita, jotka ohjaavat yhtiötämme. Ne muokkaavat kulttuuriamme ja ominaisuuksiamme. Arvot näyttävät kompassin tavoin tekojemme ja käyttäytymisemme suunnan ja kuvaavat niitä asioita, jotka ovat meille tärkeitä. Ne ohjaavat meitä päivittäin tekemään oikeita päätöksiä ja oikeita asioita.



#### 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, joka 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 käyttöikä. SSAB pyrkii vähentämään terästuotteidensa ympäristövaikutusta niiden elinkaaren jokaisessa vaiheessa raaka-aineiden hankinnasta elinkaaren lopussa tapahtuvaan kierrätykseen.*





## PÄÄOMAT

### TALOUDELLINEN PÄÄOMA

- Velat
- Oma pääoma

### IHMISET

- 16 000 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
- Erikoislujiin 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. Toimittajien on noudatettava SSAB:n periaatteita sekä kansainvälisiä sosiaalisesti vastuuseen ja ympäristö vastuuseen liittyviä ohjeistuksia.

### 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 erikoislujuja 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 vähentää ympäristövaikutuksia oikea-aikaisilla kuljetuksilla ja minimoimalla polttoaineenkulutuksen.

### MYynti

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

## TUOTOKSET

Vahvat, pitkäaikaiset asiakassuhteet

### TUOTTEET JA RATKAISUT

- Erikoislujuat teräkset
- Nauha- ja levytuotteet
- Putkituotteet
- Rakentamisen tuotteet ja -ratkaisut

### PALVELUT

- SSAB Shape -teräksen käsittelypalvelut
- Hardox-kulutusosapalvelut
- Tekninen tuki
- Innovaatiotuki

### SIVUTUOTTEET

- Omassa tuotannossa kierrätettävät sivutuotteet
- Kierrätysteräs
- Myytävät sivutuotteet, joka mahdollistaa käytön 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 terässovellukset
- Asiakkaiden parempi kilpailukyky
- Ympäristövaikutukset pienenevät, kun erikoislujujen terästen käyttö lisääntyy maailmanlaajuisesti; pienempi materiaalin tarve lopputuotteissa, lopputuotteiden alhaisempi paino ja polttoaineenkulutus, suurempi hyötykuorma ja pidempi elinikä
- Rakennusten parempi energiatehokkuus

### KESTÄVÄT TOIMINNOT

- Turvallinen työympäristö SSAB:n työntekijöille ja alihankkijoille
- Luonnonvarojen säästäminen 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 työharjoittelu-mahdollisuudet

## TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS



### PAINOPISTEENÄ TEHOKKUUS JA KASSAVIRTA

Vuonna 2015 SSAB keskittyi teräsalan maailmanlaajuisen syvän kriisin vaikutusten hallitsemiseen, Rautaruukin toimintojen integroimiseen sekä yhdistymisen yhteydessä tunnistettujen synergioiden toteuttamiseen. Integraatio on sujunut erittäin hyvin. Yhdistymisestä syntyvien hyötyjen toteuttaminen etenee odotettua nopeammin, ja säästöt ovat suuremmat kuin mitä alun perin arvioimme. Olemme nostaneet vuositason pysyvää kustannussäästötavoitettamme 1,8 miljardiin Ruotsin kruunuun vuoden 2016 toiselta puoliskolta lähtien. Rautaruukin ostosta ja muista meneillään olevista tehostamistoimenpiteistä syntyvät synergiahyödyt tuovat SSAB:lle 2,5 miljardin kruunun vuotuiset, rakenteelliset kustannussäästöt kaupan loppuunsaattamishetkeen verrattuna. Sen lisäksi meillä on meneillään useita projekteja ja teemme jatkuvia parannuksia pienentääksemme kustannuksiamme ja parantaaksemme kilpailukykyämme.

### VAHVA KASSAVIRTA HAASTAVASTA MARKKINAYMPÄRISTÖSTÄ HUOLIMATTA

Tunnusomaista vuodelle 2015 oli globaalien teräsmarkkinoiden epätasapainotila. Jyrkkä lasku raaka-aineiden, kuten rautamalmin ja hiilen, hinnoissa vaikutti teräksen hintoihin negatiivisesti. Tämä yhdessä Aasian teräsviennin voimakkaan kasvun kanssa lisäsi osaltaan voimakasta hintapainetta SSAB:n päämarkkinoilla – taustalla olevasta vakaasta kysynnästä huolimatta. Alan kannattavuus on heikko, ja sekä Euroopan että Aasian ylikapasiteetti vaikuttavat haitallisesti mahdollisuuksiin saavuttaa tyydyttäviä tuotteita. Vaikka vapaa kauppa on näkemyksemme mukaan tärkeää globaalin terästeollisuuden kehittämisen kannalta, on kilpailu nykyisessä tilanteessa epätervettä, ja tarvitaan toimenpiteitä terästeollisuuden säilyttämiseksi Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa.

Vahvan ensimmäisen neljänneksen jälkeen SSAB:n tuloskehitys oli loppuvuoden ajan negatiivinen. Tulokseen vaikuttivat ensisijaisesti vaikeat markkinaolosuhteet mutta myös masuunijärjestelmän investointeihin liittyvät kustannukset. EBITDA ilman vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä oli yhteensä 3,7 miljardia Ruotsin kruunua, ja liikevoitto oli -128 miljoonaa kruunua. SSAB Americas ja SSAB Europe -divisioonat raportoivat edellisvuotta heikommat tulokset, kun taas SSAB Special Steels -divisioonan tulos oli samalla tasolla kuin vuonna 2014. Heikoista tulosluvuista huolimatta nettokassavirtamme oli vahva, 2,3 miljardia kruunua, mikä auttoi meitä pienentämään velkaantumisasettamamme. Heikoissa markkinaolosuhteissa SSAB:n etu on merkittävä tuotannon joustavuus, joka mahdollistaa positiivisen kassavirran myös alhaisen kysynnän kausina.

### MAAILMANLUOKAN MASUUNIJÄRJESTELMÄ

Vuonna 2015 toteutimme investointeja Luulajan ja Raahen masuuneihin parantaaksemme tehokkuutta ja pienentääksemme ympäristövaikutuksiamme. Luulajan masuuni peruskorjattiin, ja se on jälleen valmis toimimaan seuraavien 15–20 vuoden ajan. Raahessa masuunien entinen öljyinjektiojärjestelmä on korvattu hiili-injektiojärjestelmällä. Näin teräksen tuotannosta tulee kustannustehokkaampaa. Nyt kun investoinnit on tehty, meillä on ympäristönäkökulmasta maailmanluokan masuunit ja parempi joustavuus tuotannon lisäämiseen tai vähentämiseen.

### TAKING THE LEAD – SSAB:N STRATEGINEN SUUNTA

Olemme asettaneet itsellemme tavoitteeksi terästeollisuuden johtavan kannattavuuden. Vaikka emme ole vielä saavuttaneet tätä tavoitetta, meillä on siihen hyvät mahdollisuudet: SSAB:lla on ainutlaatuinen tuotevalikoima ja vahvat asemat kotimarkkinoillamme. Lisäksi meillä on ainutlaatuinen

Saavutamme tavoitteemme tehostamisen ja valikoiduilla segmenteillä tapahtuvan kasvun avulla.

palveluvalikoima. Saavutamme tavoitteemme tehostamisen ja valikoiduilla segmenteillä tapahtuvan kasvun avulla.

Yhdistyminen Rautaruukin kanssa on merkinnyt alhaisempia kustannuksia ja lisääntynyttä joustavuutta Pohjoismaiden nauhatuotannossa. Meillä on jo johtava kustannusasema Pohjois-Amerikassa, mutta olemme silti vuosittain supistaneet kustannuksiamme entisestään säilyttäen samalla markkinoiden johtavan palvelutason. Vuoden aikana käynnistimme erikoislujien terästen liiketoiminnassa useita toimenpiteitä vahvistaaksemme ja selkeyttääksemme tarjontaamme muun muassa aivan uuden brändialustan kautta, mihin sisältyy myös uusi tuotemerkkimme Strenx. Strenx-tuotemerkillä rakennamme maailman vahvinta erikoislujaa rakenneterästä edustavan tuotemerkkin, aivan kuten olemme aiemmin toimineet kulutusteräksissä Hardox-terästen avulla. Olemme myös vahvistaneet palveluvalikoimaamme etenkin jälkimarkkinapalveluissa – Hardox Wearparts -verkostossa – ja luoneet uuden SSAB Services -liiketoimintayksikön, joka keskittyy yksinomaan SSAB:n globaalin palveluvalikoiman kehittämiseen ja kasvattamiseen.

#### KESTÄVÄN KEHITYKSEN TAVOITTEET

Vahvistaaksemme kestävän kehityksen painoarvoa julkaisimme vuonna 2015 uuden kestävän kehityksen strategian, johon sisältyy kolme painopistealuetta: kestävä tuotevalikoima, kestävät toiminnot ja vastuullinen kumppanuus. Mitattavat ympäristötavoitteemme liittyvät hiilidioksidipäästöihin sekä vähennyksiin energiankulutuksessa ja jätteentuotossa, ja ne on määrä saavuttaa vuoteen 2019 mennessä. SSAB:n tuotantoprosessit ovat jo nykyään erittäin hiilidioksiditehokkaita, mutta pyrimme vähentämään ympäristövaikutustamme entisestään. Olemme myös päivittäneet sosiaalisen vastuun tavoitteemme mukaan lukien tasa-arvoon, liiketoimintaetiikkaan, SSAB:n hyvän

liiketavan periaatteisiin ja toimitusketjumme seurantaan liittyvät tavoitteet. Haluamme olla maailman turvallisimman teräsyhtiön, ja tavoitteenamme on nollataso onnettomuuksissa.

SSAB allekirjoitti YK:n Global Compact -aloitteen useita vuosia sitten. Tämä tekee näkyväksi vastuutamme toimintojemme vaikutuspiirissä olevaa ympäristöä, ihmisiä ja yhteisöjä kohtaan. Tämä raportti kertoo osaltaan, kuinka toimintomme ovat linjassa Global Compact -periaatteiden kanssa. Kannatamme edelleen YK:n ympäristöön, ihmisoikeuksiin, työntekijöiden oloihin ja korruptionvastaisuuteen liittyviä Global Compact -periaatteita, ja pyrimme integroimaan nämä periaatteet entistä kiinteämmin toimintoihimme, kulttuuriimme ja arvoketjuumme.

#### PAINOPISTEENÄ KASSAVIRTA EPÄVARMASSA YMPÄRISTÖSSÄ

Teräksen kysyntä on lisääntynyt alkuvuonna 2016 verrattuna loppuvuoteen 2015, ja odotamme lievän positiivista kasvua Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa 2016. Vakaasta kysynnästä huolimatta globaaliin ylikapasiteettiin liittyy useita epävarmuustekijöitä, joiden ratkaiseminen vie pitkään. Näissä olosuhteissa keskitymme siihen, mitä voimme hallita: omaan kustannusasemaamme, kassavirtaamme ja kykyymme kehittää ainutlaatuisia tarjontaa asiakkaillemme. Olemme kuitenkin vakuuttuneita siitä, että olemme hyvissä asemissa – maailma tarvitsee lujempia teräksiä. Asemamme ja innovointikykyämme ovat määrääviä tekijöitä tulevan tuloksen kannalta. Kevyemmät, vahvemmat erikoislujasta teräksestä valmistetut tuotteet – tämä on merkittävin panoksemme kestävämmän maailman rakentamiseen ja tie kohti terästeollisuuden johtavaa kannattavuutta.

Martin Lindqvist  
Toimitusjohtaja

## MARKKINAYMPÄRISTÖ



*Teräsmarkkinat ovat haasteelliset. 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 strategiaa päätöksinään.*

## MARKKINAKEHITYS

*Pitkällä aikavälillä globaalien teräsmarkkinoiden odotetaan kasvavan 2–3 % vuodessa, mihin vaikuttavat jatkuva maailmanlaajuinen BKT:n kasvu, kehittyvien maiden kasvavan keskiluokan lisääntyvä kysyntä sekä teräksen uudet käyttökohteet. Afrikan, Intian ja Latalaisen Amerikan kehittyvillä markkinoilla teräksen kysynnän kasvun arvioidaan ylittävän keskimääräisen kasvuvauhdin, kun taas SSAB:n teollistuneilla kotimarkkina-alueilla odotetaan kohtalaista kasvua teräksen kysynnässä. Pitkällä aikavälillä Kiinan kysynnän ei juurikaan odoteta kasvavan. Tähän on syynä Kiinan talouskasvussa tapahtuva muutos, jossa taloutta ohjaa vahvemmin kotimainen kulutus ja riippuvuus tuonnista ja infrastruktuurista vähenee.*

Alan suurin ongelma on yhä ylikapasiteetti, kun hintapaineet vaikuttavat yhä enemmän kaikkien teräskentuottajien toimintoihin. Tilanteen odotetaan paranevan vähitellen lähivuosina, minkä taustalla ovat kysynnän kasvu, terästuotannon uusien investointien vähäisyys ja mahdollisesti vanhan tuotantokapasiteetin rakenteellinen poistuma erityisesti Euroopassa ja Kiinassa.

Siirtymisen standarditeräksistä erikoisluijiin teräksiin odotetaan nopeutuvan seuraavien kymmenen vuoden aikana. Useimpien teräskäyttäjien on jatkuvasti parannettava tuotteidensa suorituskykyä, ja erikoislujat teräkset mahdollistavat kevyempiä ja vahvempia sovelluksia. Erikoislujat teräkset myös parantavat energiatehokkuutta hyödyttäen loppukäyttäjää. Erikoislujat teräkset ovat



<sup>1)</sup> Nuorrusteräkset, nauheteräkset ≥ 700 Mpa

<sup>2)</sup> Suurempi osuus joissakin ryhmissä/joillakin alueilla

välttämättömiä pyrittäessä täyttämään yhä tiukempia ympäristövaatimuksia.

Kun tarkastellaan tiettyjä asiakastoimialoja, useimmilla niistä odotetaan nähtävän tasaista kehitystä lähivuosina. Autoteollisuus on viime aikoina kasvanut, ja koko kevyen ajoneuvoteollisuuden tilanteen odotetaan paranevan kehittyvillä markkinoilla vielä

enemmän. Rakentamisessa kysyntä on ollut vakaata, joskin pysynyt alhaisella tasolla, ja jatkossa alan odotetaan kehittyvän paremmin. Kaivosteollisuudessa erikoislujien terästen pitkän aikavälin kysyntä säilyy vakaana tämänhetkisistä haasteista huolimatta. Kehitykseen energia-alalla ovat vaikuttaneet energian alhaiset hinnat, mutta pitkällä aikavälillä sitä tukevat kasvava väestö ja kohoavat tulot asukasta kohden.

## GLOBAALIT MEGATRENDIT JA SSAB:N VASTAUKSET

### MAAILMA TARVIKSEE TERÄSTÄ

	VAIKUTUKSET	MAHDOLLISUUDET JA UHAT	SSAB:N VASTAUS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Historiallisesti teräksen kulutus on kasvanut bruttokansantuotteen kasvun tahdissa</li> <li>Moderni yhteiskunta on riippuvainen teräksestä. Voimakas maailmanlaajuinen kaupungistuminen tukee teräksen kulutuksen kasvua seuraavien vuosikymmenten aikana</li> <li>Teräksellä on ainutlaatuisia ominaisuuksia, kuten erinomainen kierrätettävyyttä ja vähän, jos lainkaan, korvaavia tuotteita</li> <li>Lyhyellä ja keskipitkällä aikavälillä odotettavissa on kohtalaista kasvua, sillä Kiinan kysynnän odotetaan olevan hidasta ja parhaimmillaankin pysyvän ennallaan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kasvumahdollisuudet kehittyvillä markkinoilla ja tietyillä toimialoilla, kuten kuljetusteollisuudessa ja rakennuskoneissa ja -laitteissa (tarve kehittyvissä kaupungeissa)</li> <li>Kasvu hidasta kypsillä markkinoilla</li> <li>Parempi kierrätysmetallin saatavuus keräysasteen kasvaessa kehittyvillä markkinoilla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Johtava asema maailmanlaajuisesti erikoislujissa teräksissä ja kehittyvien markkinoiden kasvun hyödyntäminen</li> <li>Vahva asema raskaassa kuljetusväline-teollisuudessa ja rakennuskoneteollisuudessa – aloilla, joita kaupungistuminen aktivoi</li> <li>Johtava asema kotimarkkinoilla</li> </ul>
<h3>YLIKAPASITEETILLA KESKEINEN VAIKUTUS</h3>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kiina on yli-investoinut uuteen kapasiteettiin kykenemättä sulkemaan vanhentunutta tuotantoa. Tämä on aiheuttanut ylikapasiteettia</li> <li>Euroopassa teräksentuotantokapasiteettia ei ole vielä onnistuttu sopeuttamaan talouskriisin jälkeiselle teräksen kulutustasolle</li> <li>Standarditeräs on perinteisesti ollut alueellinen tuote, mutta globaalin epätasapainon myötä kauppaa käydään nyt merkittävässä määrin myös eri alueiden välillä</li> <li>Epäreilu kilpailu saattaa heikentää EU:n terästeollisuuden kilpailukykyä – enemmän kuormittavia tekijöitä (verot, hiilidioksidikustannukset ym.) tuontiteräksen valmistamiseen verrattuna</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maailmanlaajuinen hintapaine: hidas kasvu Kiinassa pakottaa kotimaiset toimijat viemään terästä ulkomaille erittäin alhaisilla hinnoilla</li> <li>Riskinä on pidentynyt alhaisen kannattavuuden kausi alalla</li> <li>Mahdollisuudet erottautua laadulla, läpimeno-ajoilla ja palveluilla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Erottautuminen – tuotteet, palvelut, brändit</li> <li>Joustava tuotantoasema Pohjoismaissa – mahdollisuus lisätä ja vähentää raakateräskapasiteettia viiden masuunin avulla</li> <li>Suojataan alhaisten kustannusten mallia kotimarkkinoilla, synergioita Rautaruukin hankinnasta. Yhdysvaltain toiminnoilla on jo johtava kustannusasema alueellaan</li> <li>Oikeudenmukaisen kaupankäynnin edistäminen – toimialajärjestöjen kautta, tavoitteena suojata SSAB:n kotimarkkinoita epäreiluilta kaupankäyntitavoilta</li> </ul>

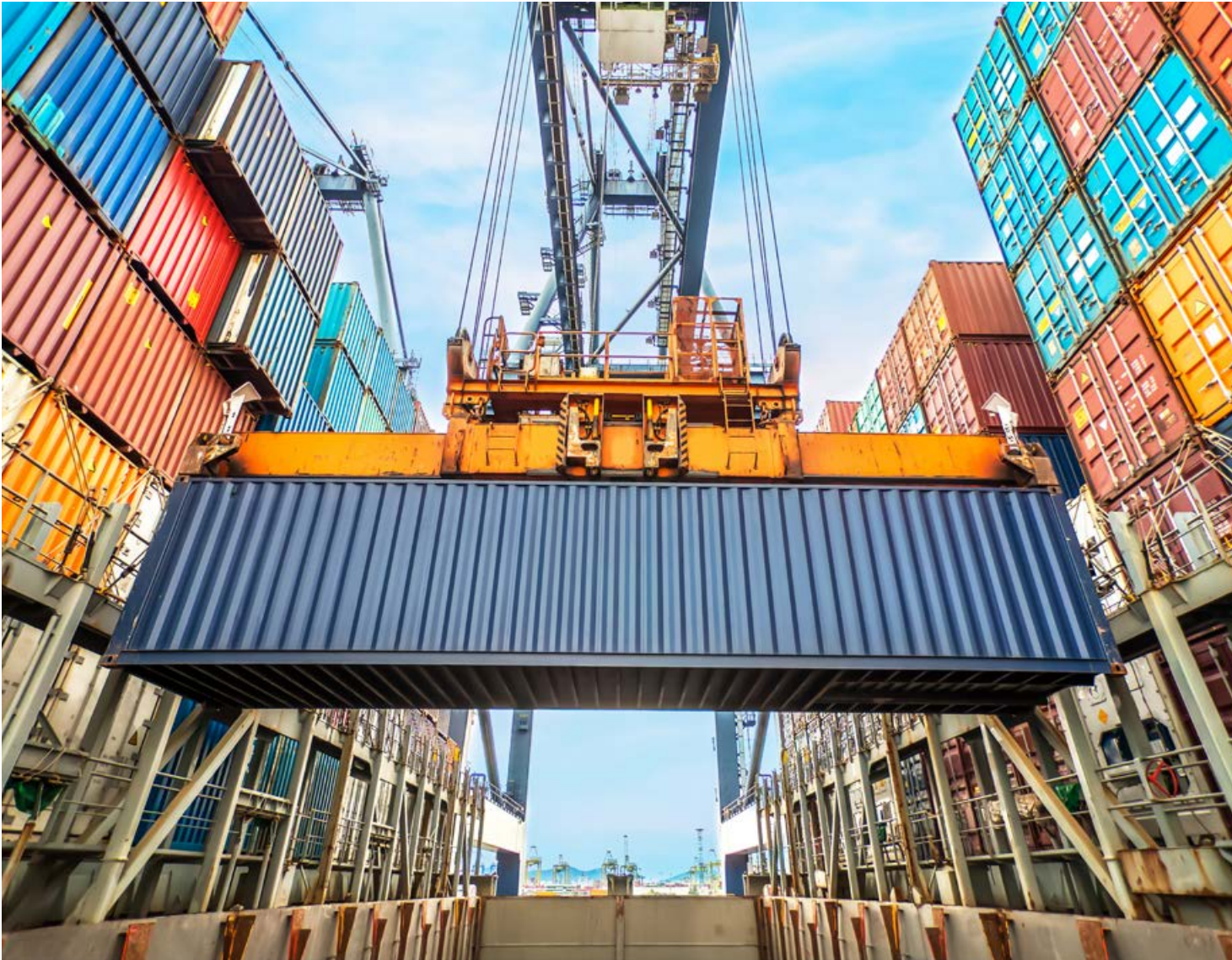
### ASIAKKAAT VAATIVAT INNOVAATIOITA

VAIKUTUKSET	MAHDOLLISUUDET JA UHAT	SSAB:N VASTAUS
<ul style="list-style-type: none"> <li>Innovoinnin nopeus – asiakkaiden on parannettava toimintaansa jatkuvasti</li> <li>Tuottavuus – jatkuva paine arvoketjujen eri osissa</li> <li>Globaalit asiakkaat</li> <li>Asiakkaiden kasvaneet vaatimukset toimitusaikojen ja tilausten seurannan osalta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tarve parantaa tuotteiden suorituskykyyn liittyviä ominaisuuksia – jatkuvat parannukset laadussa ja terästen lujuuksissa</li> <li>Kilpailu muiden materiaalien, kuten alumiinin, kanssa</li> <li>Tarve toimittaa tuotteita lyhyemmällä läpimenoajoilla, kasvanut räätälöityjen tuotteiden kysyntä</li> <li>Hintapaine asiakkaiden koon kasvaessa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tuotteiden suorituskyvyn jatkuva parantaminen – erikoisteräkset, kuten korkeamman myötölujuuden teräkset ja kovemmat kulutusteräkset</li> <li>Asiakkaiden auttaminen sovelluskehityksessä – tutkimus- ja kehitystyö, tekninen tuki, Knowledge Service Centers</li> <li>Ainutlaatuisen yhteistyömallin kehittäminen asiakkaiden kanssa</li> <li>Enemmän myyntiä SSAB:n omien varastojen ja palvelukeskusten ym. kautta</li> </ul>

### KESTÄVÄN KEHITYKSEN TRENDIT UUDISTAVAT TOIMIALAA

<ul style="list-style-type: none"> <li>Ilmastonmuutos on tosiasia, ja tarvitaan kiireellisiä toimenpiteitä sen hidastamiseksi</li> <li>Materiaalien ja energiaressurssien tehokkaampi käyttö on kriittisen tärkeää päästöjen vähentämiseksi</li> <li>Energiaintensiivisenä toimialana terästeollisuudella on suuret ympäristövaikutukset</li> <li>Uudet lakisääteiset vaatimukset astuvat voimaan alueellisesti ja maailmanlaajuisesti</li> <li>Asiakkaiden odotukset pienennettävä ympäristöjalanjälkeään</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sitä mukaa, kun asiakkaat vastaavat lakisääteisten vaatimusten ja tuotantokustannusten alentamisen asettamiin paineisiin, he tarvitsevat uusia kierrätettävistä, kestävämmistä ja vahvemmista materiaaleista valmistettuja uusia ratkaisuja</li> <li>Riskinä erilaiset määräykset eri alueilla – terästuotantoon kohdistuu lisäpainetta siirtää tuotantoa Euroopasta muille alueille, joilla määräykset eivät ole yhtä tiukkoja</li> <li>Riskinä on muiden materiaalien suosiminen teräksen sijasta</li> <li>Riski siitä, ettei terästoimiala pysy ympäristövaikutuksiin liittyvien ulkoisten vaatimusten tahdissa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kasvatetaan erikoislujien terästen markkina-asemaa maailmanlaajuisesti – näin mahdollistetaan pienemmät päästöt tuotteen käytön aikana</li> <li>Neuvotaan asiakkaita erikoislujien terästen käytössä useammissa sovelluksissa, mikä hyödyttää ympäristöä</li> <li>Pienennetään tuotannon ympäristövaikutuksia – SSAB on jo nyt yksi hiilidioksiditehokkaimmista teräksentuottajista</li> <li>Varmistetaan, että SSAB:tä, joka on yksi johtavista teräksentuottajista kestävä kehityksen kannalta, kohdellaan oikeudenmukaisesti uusia määräyksiä laadittaessa</li> </ul>
---	--	---

## STRATEGIA



*SSAB:n strategia tähtää siihen, että SSAB on 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 strategia päätöksiä ja toimintaa. Strategiaa on päivitetty tulevia vuosia varten uudistamalla tavoitteet ja painopistealueet niin, että ne ovat linjassa yhtiön tulevaisuuden tavoitteiden ja eri markkinoiden kasvupotentiaalien kanssa. SSAB:n visio – vahvempi, kevyempi ja kestävämpi maailma – näyttää tietä eteenpäin.

# 2,5 mrd. kr

“SSAB vähentää vuosittaisia kustannuksiaan 2,5 miljardilla Ruotsin kruunulla siten, että vähennys näkyy täysimääräisesti vuodesta 2017 alkaen”

### SSAB:N STRATEGIASSA ON KAKSI KESKEISTÄ ULOTTUVUUTTA:

#### 1. Mihin SSAB tähtää

##### – liiketoiminnan päätavoitteet

Nämä kolme elementtiä edustavat liiketoimintamme päätavoitteita: haluamme olla alan johtaja kotimarkkinoiden painopiste-alueillamme, 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 säilyttämään tai vahvistamaan kotimarkkina-asemiaan tulevina vuosina.

### POHJOISMAAT

#### SSAB:n ensisijaiset hankkeet 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.

### AMERICAS

#### Toimenpiteet johtoaseman säilyttämiseksi Amerikan levymarkkinoilla:

##### NYKYISTEN TUOTANTOLAITOSTEN KAPASITEETIN

##### KASVATTAMINEN, JOTTA VOIDAAN

##### KASVAA MARKKINOIDEN MUKANA

Pohjois-Amerikan levymarkkinoiden odotetaan toipuvan ja kasvavan tulevina vuosina sitä mukaa, kun teollinen toiminta vilkastuu. SSAB:llä on mahdollisuus lisätä Yhdysvaltain-tehtaiden kapasiteettia asteittain tehostamalla prosesseja ja kasvattamalla myyntiä laajenevilla markkinoilla samalla, kun se edelleen parantaa kustannusasemaansa ja tarjoaa ensiluokkaista asiakaspalvelua sekä lyhyitä läpimenoaikoja.

##### POHJOISMAISEN TUONNIN HYÖDYNTÄMINEN

##### NYKYISEN TUOTEVALIKOIMAN TÄYDENTÄJÄNÄ

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





## MAAILMANLAAJUINEN JOHTAJUUS ERIKOISLUJISSA TERÄKSISSÄ

SSAB pyrkii saavuttamaan maailmanlaajuisen johtoaseman 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 terässovellusten kehittämiseksi ja pystyy siksi hyödyntämään erikoislujiin terästen mahdollisuuksia täysimääräisesti. Yhtiö on myös investoinut merkittävästi tuotantolaitoksiansa.

### Painopistealueet markkinoilla kasvun saavuttamiseksi:

#### UUDISTETTU JAKELUKANAVA- JA BRÄNDISTRATEGIA

SSAB:lla on useita tuotebrändejä ja kanavia sekä kattava valikoima erikoislujiin ja kulutusta kestäviä teräksiä korkealaatuisista brändätyistä tuotteista standardien mukaisiin teräslaatuuihin. Yhdistyminen Rautaruukin kanssa on laajentanut SSAB:n tuotevalikoimaa ja mahdollistanut monikanavastrategian kehittämisen erikoisteräksissä.

SSAB:n tuotebrändit – Hardox, Strenx, Docol, GreenCoat, Armox ja Toolox – ovat

arvokkain pääomamme uusilla markkinoilla, sillä ne edustavat laatua ja luotettavuutta asiakkaiden hyödyksi. SSAB:n brändiohjelmat ”Hardox In My Body” ja ”My Inner Strenx” tarjoavat ohjelmiin osallistuville tukea markkinoinnissa, laaja-alaista teknistä tukea ja innovatiivisia suunnittelumenetelmiä.

Tarjolla on myös viisi uutta SSAB-nimeä kantavaa brändiä: SSAB Domex, SSAB Form, SSAB Weathering, SSAB Boron ja SSAB Laser Plus.

#### TUOTTEISIIN JA SOVELLUKSIIN KESKITYVÄ JATKUVA TUTKIMUS- JA KEHITYSTYÖ SEKÄ INNOVOINTI

Tutkimus- ja kehitystyö on tärkeä painopistealue SSAB:lle. Tähän kuuluu kehitystyö kolmella alueella:

- **Tuotekehitys**, jolla vahvistetaan SSAB:n erikoislujiin terästen tuotevalikoimaa uusilla tuotteilla
- **Prosessikehitys** tuotantolaitoksillamme, mikä mahdollistaa suorituskykyisemmän, kustannustehokkaamman ja kestävämmän tuotannon
- **Sovelluskehitys**, jossa huomioidaan asiakkaiden omat tuotteet

SSAB kasvattaa etenkin sovelluskehityksen investointeja ja tekee aiempaakin enemmän yhteistyötä asiakkaiden kanssa kehittääkseen erikoislujiin terästen käyttötapoja heidän tuotteissaan.

#### 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.

#### KASVUA ERIKOISLUJISSA

##### TERÄKSISSÄ AUTOTEOLLISUUDESSA

SSAB:llä on johtava asema tietyissä autoteollisuuden turvallisuusratkaisuisissa. Näiden kysynnän odotetaan kasvavan lähivuosina, sillä turvallisuus ja kevyempien ajoneuvojen kehittäminen polttoainetehokkuusvaatimusten täyttämiseksi on jatkuva trendi autoteollisuudessa. SSAB:n tavoitteena on kasvattaa myyntiä tällä alueella.





## JOHTAJUUS LISÄARVOPALVELUISSA

Asiakassuhteissa erotutaan muista tarjoamalla lisäarvopalveluja. 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 erikoislujiin teräsiin liittyviä tavoitteita.

SSAB on perustanut SSAB Services -nimisen uuden liiketoimintayksikön lisätäkseen panostuksiaan palvelu- ja jälkimarkkinaliiketoiminnassa. Uusi yksikkö vastaa SSAB:n laajennetusta maailmanlaajuisesta palveluvalikoimasta, ja aluksi siihen sisältyvät Wear Services- ja SSAB Shape -liiketoiminnot ja se toimii SSAB Special Steels -divisioonan osana.

### Kolme painopistealuetta ovat:

#### KULUTUSOSAPALVELUJEN JA HARDOX

#### WEARPARTS -VERKOSTON LAAJENTAMINEN

SSAB:n Wear Services -yksiköt myyvät Hardox-kulutuslevyä Hardox Wearparts -verkostolle, johon kuuluu maailmanlaajuisesti noin 180 jäsenyritystä. Nämä yksiköt tarjoavat varaosia ja palveluja kaivos-, kierrätys-, louhos-, sementti- ja maatalousalojen loppuasiakkaille. SSAB:llä on korkeat tavoitteet Wear Services -liiketoiminnan

kehittämiseksi, ja se pyrkii yli kaksinkertaistamaan Hardox Wearparts -yksiköiden lukumäärän.

#### 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, alkuperäis-laitevalmistajat) ja näiden alihankkijoille. SSAB Shape -liiketoiminta on SSAB:lle askel eteenpäin asiakkaan arvoketjussa ja avaa mahdollisuuksia yhteisille investoinneille. Lisäksi se edesauttaa erikoislujiin terästen käyttöönottoa tietyillä kehittyvillä markkinoilla.

#### VARASTOMYYNNIN KASVATTAMINEN MAAILMANLAAJUISESTI

SSAB pyrkii kasvattamaan jakelupalveluliiketoimintaansa. Toisin kuin monet kilpailijansa, SSAB käyttää omaa, maailmanlaajuisesta varastoverkostoaan ja pystyy tarjoamaan loppuasiakkaille lyhyet toimitusajat. SSAB kasvattaa varastotoimitusten osuutta pyrkien näin lisäämään asiakkaille suuntautuvien terästoimitusten arvoa.



## JOUSTAVIMMAT TOIMINNOT

Jotta SSAB ohittaisi kilpailijat ja saavuttaisi alan johtavan kannattavuuden lähivuosina, se sekä vähentää kiinteitä kustannuksiaan että lisää tuotantoprosessiensa rakenteellista joustavuutta.

Viisi pääasiallista painopistealuetta ovat:

- Kapasiteetin joustavuus Pohjoismaiden tuotantojärjestelmässä: SSAB voi käyttää kolmea, neljää tai viittä masuunia markkinatilanteesta riippuen
- Synergiaohjelma: SSAB on sitoutunut saavuttamaan 1,8 miljardin Ruotsin kruunun kustannussäästöt vuoden 2016 toiselta puoliskolta lähtien eli vain kaksi vuotta SSAB:n ja Rautaruukin yhdistymisen jälkeen
- Ruukki Constructionilla on konsernitason synergiaohjelman lisäksi 200 miljoonan Ruotsin kruunun säästöohjelma
- Muut kustannussäästöt: Pohjois-Amerikassa painopisteenä on edelleen johtavan kustannusaseman säilyttäminen; nuorrutusterästen (Q&T) kustannusaseman parantaminen Oxelösundissa
- Jatkuva kehitys: SSAB One -johtamisfilosofian käyttöönotto niin, että tuottavuutta parannetaan jatkuvasti

Näiden toimenpiteiden avulla SSAB pystyy pienentämään kustannuksiaan yhteensä 2,5 miljardilla Ruotsin kruunulla vuoden 2014 kustannustasoon nähden, ja tämä alempi kustannustaso saavutetaan täysimääräisesti vuodesta 2017 alkaen.

## TULOSKESKEINEN ORGANISAATIO

SSAB kehittää edelleen tuloskeskeistä organisaatiota saavuttaakseen kunnianhimoiset strategiatavoitteensa. Työntekijät ja esimiehet kaikilla tasoilla suuntaavat toimintansa ja käyttäytymisensä strategian mukaisesti.

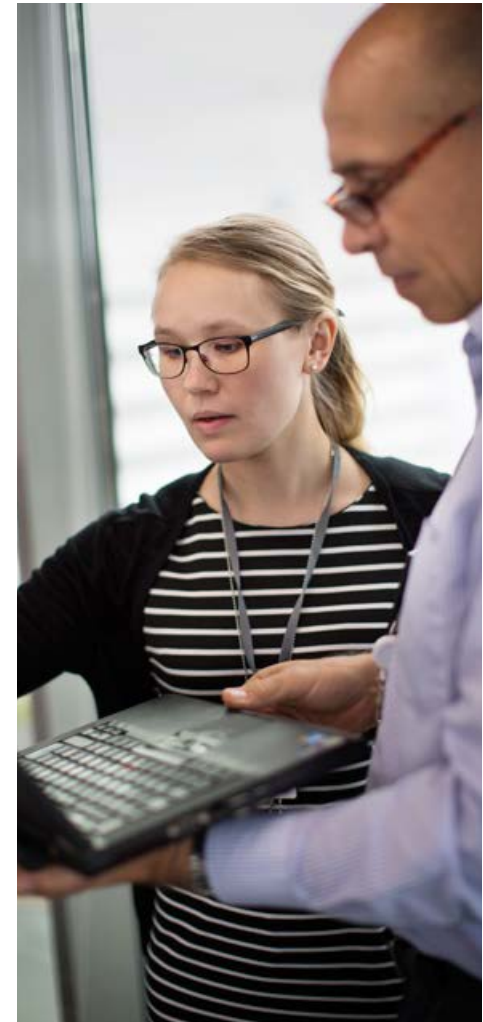
Tuloskeskeisen organisaation saavuttamiseen liittyvät kolme painopistealuetta ovat

- olla maailman turvallisin teräsyhtiö
- soveltaa SSAB One -johtamisfilosofiaa
- vahvistaa tuloskeskeistä kulttuuria ja työntekijöiden sitoutumista

## ENSILUOKKAINEN ASIAKASKOKEMUS

Osa SSAB:n strategiaa on mennä kilpailijoita pidemmälle tarjoamalla joka asiakkaalle joka tilanteessa ensiluokkainen asiakaskokemus. Säilyttääkseen johtoasemansa SSAB aikoo jatkossakin investoida tutkimus- ja kehitystyöhön, tekniseen asiakastukeen sekä asiakkaiden kanssa yhteisiin innovaatioprojekteihin, joissa tavoitteena on hyödyntää SSAB:n erikoislujuja teräksiä parhaalla mahdollisella tavalla. Samalla SSAB pyrkii täyttämään tiukimmatkin tuotteiden laatua, läpimenoaikoja ja toimitusvarmuutta koskevat vaatimukset.

SSAB:n kolme erottuvuustekijää on kuvattu tarkemmin tämän vuosikertomuksen liiketoimintakatsauksen muissa osissa otsikoiden "Kestävät toiminnot", "Tuloskeskeinen organisaatio" ja "Kestävä tuotevalikoima" alla.



## TALOUDELLISET TAVOITTEET

SSAB:n strategia pyrkii turvaamaan yhtiön pitkän aikavälin kyvyn tuottaa arvoa osakkeenomistajille ja muille sidosryhmille. SSAB:n tärkein taloudellinen tavoite on turvata alan johtava kannattavuus ja luoda vakaat kassavirrat, millä mahdollistetaan velan vähentäminen ja osakkeenomistajien osingot.

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

OSA-ALUE	TAVOITE
<b>Kannattavuus</b>	SSAB:n tavoitteena on toimialan paras kannattavuus EBITDA-marginaalilla mitattuna vertailuryhmässämme <sup>1)</sup> .
<b>Pääomarakenne</b>	Konsernin liiketoiminta on suhdannekierrosta riippuvaista. Tavoitteena on 30 % nettovelkaantumisaste pitkällä aikavälillä.
<b>Osingot</b>	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.

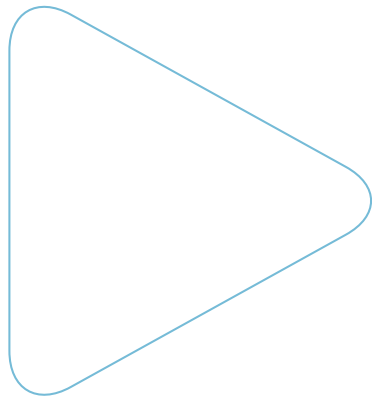
<sup>1)</sup> AK Steel, Dillinger, Nucor, Salzgitter, Steel Dynamics, Tata Steel Europe, ThyssenKrupp, US Steel



## KESTÄVÄN KEHITYKSEN STRATEGIA

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

### KESTÄVÄT TOIMINNOT



### KESTÄVÄ TUOTEVALIKOIMA

### VASTUULLINEN KUMPPANI

# 1

## KESTÄVÄ TUOTEVALIKOIMA

SSAB:n kestävä tuotevalikoima on ulkoinen arvopauksemme; se, mitä tarjoamme asiakkaille ja muille sidosryhmille. SSAB:n liiketoiminnan ydin on kehittää ja valmistaa erikoislujia teräksiä ja nuorutusteräksiä, 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 liiketoimintaetiikastaan ja toimitusketjustaan.

## KESTÄVÄN KEHITYKSEN TAVOITTEET

GRI-raportti, ympäristötavoitteet ja tulokset 2015

GRI-raportti, sosiaalisen vastuun tavoitteet ja tulokset 2015

### Vuoden 2019 lopussa SSAB on saavuttanut seuraavat ympäristö- ja energiatavoitteet<sup>1)</sup>:

#### 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 HYÖDYNTÄMISESSÄ

##### PYSYVÄ 30 000 TONNIN PARANNUS

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

### SSAB saavuttaa vuosittain seuraavat sosiaalisen vastuun tavoitteensa:

- Kaikille työntekijöille järjestetään vuosittaiset kehityskeskustelut esimiehen kanssa
- Noudatetaan hyvän liiketavan periaatteita ja toimitaan SSAB:n arvojen mukaisesti. Osana tätä tavoitetta SSAB suoritti vuonna 2015 osassa toimintojaan riskianalyysin Global Compact -periaatteisiin perustuvan itsearviointin avulla
- Kaikki työntekijät koulutetaan liiketoimintaetiikassa sähköisen koulutusmateriaalin avulla vuoden 2016 loppuun mennessä
- Kaikki toimittajat, jotka on rekisteröity SSAB:n ostojärjestelmään kohtalaisen tai korkean riskin ryhmään kuuluvina tavarantoimittajina, täyttävät sosiaalisia ja ympäristöolosuhteitaan koskevan itsearviointikyselyn
- Työntekijöiden sitoutumisessa ylitetään maailmanlaajuinen keskiarvo

### 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 %).

<sup>1)</sup> 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

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

Per Olof Stark (1954), EVP  
SSAB Special Steels -divisioonan johtaja

# 11 377

Liikevaihto vuonna 2015<sup>1)</sup>: 11 377 milj. kruunua

# 20 %

Osuus SSAB-konsernin kokonaisliikevaihdosta

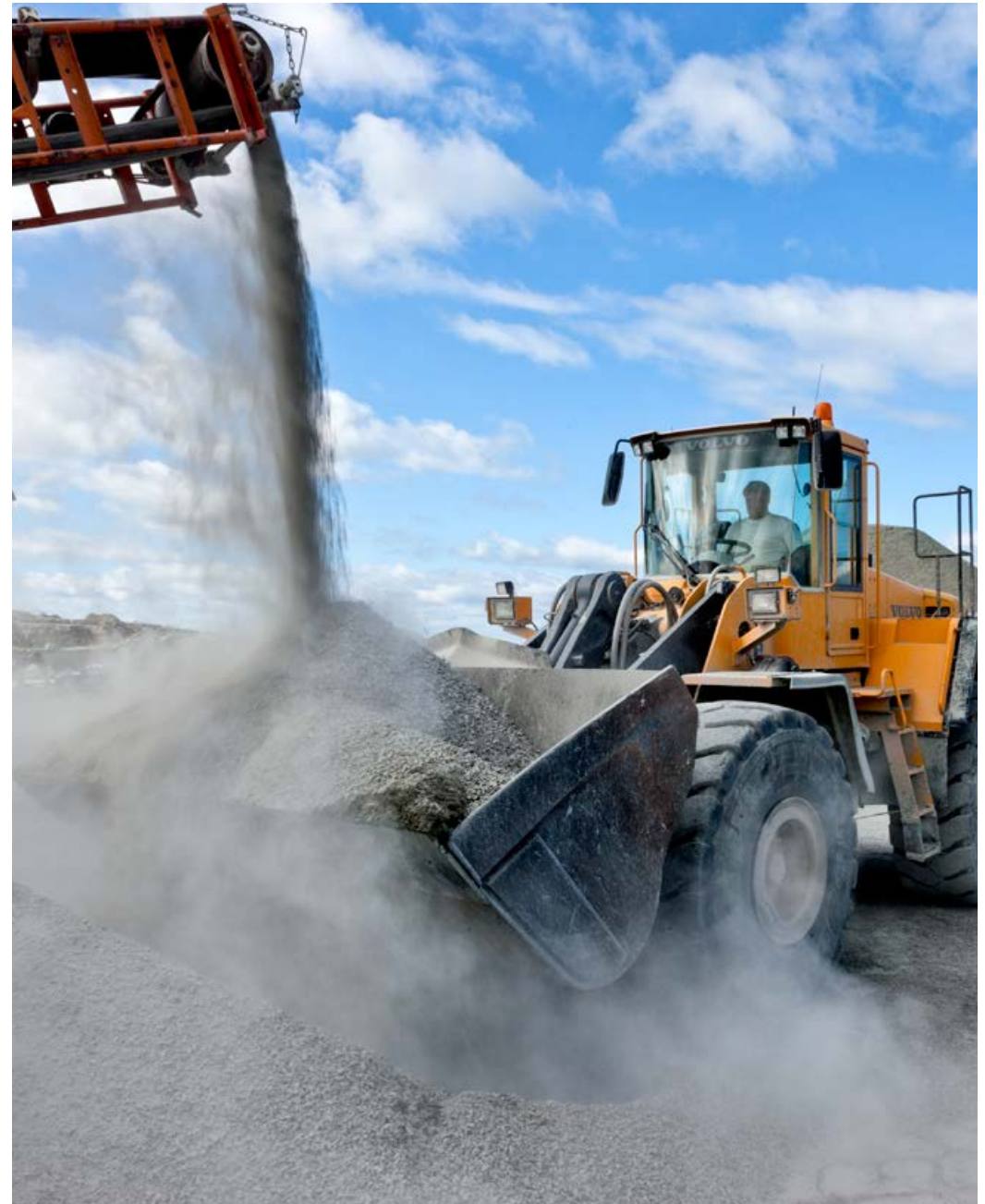
# 2 900

Työntekijämäärä

# 0,9

Terästoimitukset 2015: 0,9 milj. tonnia

<sup>1)</sup> Ulkoinen liikevaihto



SSAB Special Steels -divisioona vastaa globaalisti kaikkien SSAB:n nuorrutusterästen (Q&T) ja kuumavalssattujen erikoislujien terästen (AHSS), joiden myötölujuus on vähintään 700 MPa, myynnistä ja markkinoinnista.

Nämä tuotteet voidaan jakaa edelleen lujisiin kulutusteräksiin, rakenneteräksiin, suojausteräksiin ja työkaluteräksiin. Kaikki SSAB-erikoisteräkset antavat asiakkaille mahdollisuuden suunnitella kevyempiä, vahvempia ja kestävämpiä tuotteita.

SSAB Special Steels -divisioonalla on laaja palvelutarjonta, johon kuuluvat tekninen tuki, suunnittelu- ja esikäsitteilypalvelut, Knowledge Service Center -keskukset, paikalliset varastot sekä maailmanlaajuinen teräspalvelukeskusten verkosto.

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 kuumavalssattujen erikoislujien terästuotteiden myynti.

#### ASIAKKAAT JA LOPPUKÄYTTÄJÄT

Divisioonan asiakassegmentteihin kuuluvat rakennusalan koneiden ja laitteiden valmistus, kaivostoiminta, materiaalinkäsittely sekä raskas liikenne- ja nostolaitteisto, mutta SSAB:n erikoisteräksiä voidaan käyttää aina, kun halutaan suunnitella kevyempiä, vahvempia ja kestävämpiä tuotteita.

Asiakkaisiin lukeutuvat sekä laitevalmistajat että loppukäyttäjät. Ymmärtämällä loppukäyttäjien tarpeet SSAB Special Steels kykenee kehittämään yhdessä asiakkaiden kanssa tuotteita, joilla on parempi suorituskyky.

SSAB:n kilpailuetu erikoisteräksissä on yksi markkinoiden laajimmista tuote- ja palveluvalikoimista yhdistettynä kattavaan tietoon teräksen ominaisuuksista ja toiminnasta. Tämä luo perustan, jonka avulla voimme työskennellä asiakkaan kanssa vahvempien, kevyempien ja kestävämpien tuotteiden kehittämiseksi.

#### Esimerkkejä erikoisterästen käyttökohteista:

##### LUJAT RAKENNETERÄKSET:

- Ajoneuvonosturien puomit ja tukijalat
- Tavaranostrurit
- Henkilönostimet
- Perävaunujen ja kuorma-autojen rakenteet
- Maatalouslaitteet
- Öljynporauslautat

##### KULUTUSTERÄKSET:

- Kippiautot ja -lavat
- Kauhut
- Kontit
- Kaivoslaitteet ja -ajoneuvot
- Kierrätyslaitteet ja -työkalut
- Kuluvat osat erilaisissa laitteissa ja ajoneuvoissa

##### SUOJAUSTERÄKSET:

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

##### TYÖKALUTERÄKSET:

- Muotit ja leikkurit
- Työkalupitimet
- Akselit

#### SSAB Special Steels -divisioonan pääasiakassegmentit:

- Raskas kuljetuskalusto
- Rakennuskoneet
- Materiaalinkäsittely (mukaan lukien kaivosteollisuus)
- Teollisuussovellukset ja muut
- Palvelukeskukset

## TUOTTEET JA PALVELUT

### Tuotteet:

- **Hardox** on johtava globaali kulutusteräs, joka takaa maksimaalisen hyötykuorman ja pidemmän käyttöiän. Hardox on ainutlaatuinen yhdistelmä kovuutta ja kestävyyttä sekä työstettävyyttä
- **Strenx** tarjoaa markkinoiden laajimman erikoislujien terästen tuotevalikoiman. Terästen myötölujuus on 700–1300 Mpa, mikä tekee niistä markkinoiden lujimpia
- **Raex** on vaikeimpiin olosuhteisiin suunniteltu kulutusteräs. Se on turvallinen ja kustannustehokas valinta, jonka hitsattavuus ja muovattavuusominaisuudet ovat hyvät
- **Toolox** on maailman kovin valmiiksi karkaistu työkaluteräs, jota on saatavilla nuorrutusteräslevyinä tai pyöröteräksenä
- **Armox** ja **Ramor** ovat suojausteräksiä, jotka on suunniteltu suojelemaan niin elämää kuin omaisuuttakin

### Palvelut:

- SSAB on perustanut uuden SSAB Services -liiketoimintayksikön lisätäkseen panostusta palveluihin ja jälkimarkkina-liiketoimintaan. Uusi yksikkö on vastuussa SSAB:n lisäarvopalveluista maailmanlaajuisesti, mukaan lukien Hardox Wearparts ja SSAB Shape, ja se on osa SSAB Special Steels -divisioonaa.
- **Hardox Wearparts** tarjoaa kulutusosia ja -palveluita loppukäyttäjille. Se koostuu maailmanlaajuisesta verkostosta, johon kuuluu noin 180 Hardox Wearparts -keskusta yli 55 maassa. Keskuksista 16 on SSAB:n omistuksessa. Keskuksset tarjoavat varaosia, korjauspalveluita ja neuvoja paikallisilla jälkimarkkinoilla esimerkiksi kaivosteollisuus-, louhinta-, infrastruktuuri-, rakennus- ja kierrätyssegmenteille
  - **SSAB Shape** yhdistää SSAB:n omien teräspalvelukeskusten ja maailmanlaajuisen esikäsittelyverkoston kautta tarjotut terästuotteiden suunnittelu- ja esikäsittelypalvelut
  - **Varastomyynti, tekninen tuki ja Knowledge Service Center -verkosto** täydentävät palvelutarjontaa, joka antaa asiakkaille mahdollisuuden kehittää liiketoimintaansa ja kilpailukykyään



### MARKKINAT JA KYSYNTÄ

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

Asiakkaiden tarve entistä kestävämpiin 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. Lujia teräksiä ja kulutusteräksiä käytetään yhä enemmän kaikilla markkinoilla tavallisten terästen sijasta, vaikkakin markkinapenetraatio kehittyvillä markkinoilla on selvästi alhaisempi.

### MARKKINA-ALUEET JA MARKKINAOSUUS

- Markkinaosuus globaalisti 5–40 % tuote-ryhmästä riippuen, suurin markkinaosuus nuorutusteräksissä
- Vahva markkina-asema pääasiakassegmenteillä, kuten rakennusalalla ja raskaassa liikenteessä
- Keskittyminen kasvuun segmenteillä ja markkinoilla, joissa on potentiaalia standarditeräsmarkkinoita nopeampaan kasvuun
- Euroopan osuus on noin 50 % myynnistä ja Pohjois-Amerikan lähes 20 %

- Latinalainen Amerikka, Afrikka ja Aasia ovat tärkeitä alueita tulevaisuuden kasvua silmälläpitäen

### STRATEGIA

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

#### Strategiset painopisteet:

- Työturvallisuuden panostaminen ja sen kehittäminen kaikkialla divisioonassa
- Johtavan aseman säilyttäminen lujissa teräksissä ainutlaatuisella tuote- ja palvelu-valikoimalla
- Lisäarvopalveluvalikoiman laajentaminen esikäsittely- ja jälkimarkkinapalveluissa Hardox Wearparts ja SSAB Shape -liiketoimintojen avulla
- Läheinen yhteistyö asiakkaiden kanssa erikoislujien terästen hyödyntämisen parantamiseksi ja kehittämiseksi
- Uuden kysynnän luominen kehittämällä asiakkaiden kanssa uusia sovelluksia lujille teräksille ja lisäämällä läsnäoloa uusilla markkinoilla
- Toteuttaa vähintään 250 miljoonan kruunun säästöt yhdistymisestä Rautaruukin kanssa (saavutetaan täysimittaisesti vuoden 2016 toisella puoliskolla)

### VAHVUUDET

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

- Ainutlaatuinen tuotevalikoima – laajin tuotevalikoima maailmassa
- Läheinen yhteistyö ja yhteiset projektit asiakkaiden kanssa innovaatioiden ja kehityksen lisäämiseksi
- Kansainvälinen tuotantoverkosto mahdollistaa ainutlaatuisen tuote- ja mittavalikoiman kehittämisen
- Tunnetut ja arvostetut tuotemerkit, joilla on uskolliset asiakkaat

#### Kilpailukykyiset läpimenoajat ja palvelu globaalilla mittakaavalla:

- Teräspalvelukeskukset ja omat varastot noin 160 paikkakunnalla yli 50 maassa kaikkialla maailmassa
- Läheinen yhteistyö yhdistelmä asiantuntemusta SSAB:n terästen, suunnittelun ja sovellusten kehittämisestä

### KILPAILIJAT

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

Kun SSAB Special Steels myy tuotteita, jotka on valmistettu toisen divisioonan tuotantopaikoilla, tulot ja kulut raportoidaan SSAB Special Steels -divisioonassa.

### 2015 LYHYESTI

- Uusi erikoislujien rakenneterästen tuotemerkki Strenx julkaistiin
- Uuden kevyemmät, mutta äärimmäisen kestävät ja pitkäikäiset tuotteet mahdollistavan Hardox Tube 500 -valikoiman julkaisu
- Hardox- ja Toolox -pyöröterästen lanseeraus
- 30 uutta jäsentä Hardox Wearparts -verkostossa, johon kuuluu nyt noin 180 keskusta maailmanlaajuisesti
- SSAB vastaanotti parhaalle toimittajalle myönnettävän ”Best Supplier of the Year” -palkinnon Manitoult

## SSAB EUROPE

Johtava pohjoismainen korkealaatuisten nauha-, kvarttolevy- ja putkituotteiden valmistaja

Olavi Huhtala (1962), EVP  
SSAB Europe -divisionan johtaja

# 21 405

Liikevaihto 2015<sup>1)</sup>: 21 405 milj. kruunua

# 38 %

Osuus SSAB-konsernin kokonaisliikevaihdosta

# 7 100

Työntekijämäärä

# 3,6

Terästoimitukset 2015: 3,6 milj. tonnia

<sup>1)</sup> Ulkoinen liikevaihto



SSAB Europe on johtava korkealaatuisten teräsnauhojen ja -kvarttolevyjen sekä putkituotteiden valmistaja. SSAB European tuotantolaitokset räätälöivät tuotteita asiakkaiden tarpeiden mukaisesti. Lujien terästen tuotanto-osaamisen yhdistäminen asiakkaalle lisäarvoa luoviin palveluihin erottaa SSAB European lukuisista muista tuottajista.

SSAB Europella on tulosvastuu nauha-, kvarttolevy- ja putkituotteista Euroopassa ja maailmanlaajuinen tulosvastuu autoteollisuussegmentistä.

SSAB Europe keskittyy kotimarkkinoihin Pohjoismaissa samoin kuin valittuihin kasvualueisiin manner-Euroopassa ja kansainvälisillä markkinoilla.

SSAB European päätuotantolaitokset sijaitsevat Raahessa ja Hämeenlinnassa (Suomi) sekä Luulajassa ja Borlängessä (Ruotsi). Tuotanto perustuu masuuniprosessiin. SSAB European terästehtaiden vuotuinen tuotantokapasiteetti on noin 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 Virsbossa (Ruotsi) sekä jakelu- ja palvelukeskuksia Alankomaissa, Norjassa, Venäjällä, Puolassa, Ruotsissa ja Iso-Britanniassa.

#### ASIAKKAAT JA LOPPUKÄYTTÄJÄT

SSAB European laaja tuotevalikoima mahdollistaa asiakkaiden tukemisen erilaisilla toimialoilla ja lukuisissa eri käyttökohteissa.

SSAB Europe myy tuotteita sekä suoraan loppukäyttäjille että teräspalvelukeskuksille. Osa Pohjoismaiden ja Baltian markkinoiden tuotteista toimitetaan tytäryhtiö Tibnorin kautta.

SSAB Europe toimittaa eri teräslaatuja tärkeimmille raskaiden ja hyötyajoneuvojen lopputuotevalmistajille. Henkilöautojen valmistajien tapaan myös hyötyajoneuvoissa valmistajat haluavat nykyään kevyempiä rakenteita ja tehokkaampaa polttoaineen käyttöä. Divisioonalla myy tuotteitaan tärkeimmille maatalouslaitteiden valmistajille. Kvarttolevyjä käytetään paljon Pohjoismaiden markkinoilla ja energia-alalla Euroopassa, kun taas maalipinnoitettuja materiaaleja suosivat teräskattojen ja sadevesijärjestelmien valmistajat erityisesti Pohjoismaiden ja Itä-Euroopan markkinoilla.

#### SSAB European pääasiakassegmentit:

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

#### TUOTTEET JA PALVELUT

SSAB Europella on laaja tuotevalikoima kansainvälisesti tunnettuja tuotemerkkejä. Kuumavalssattujen tuotteiden myötölujuus on enimmillään 600 MPa. (Kuumavalssatut teräkset, joiden myötölujuus on tätäkin suurempi, kuuluvat SSAB Special Steels -divisioonan tuotevalikoimaan.) Kylmävalssattuihin ja sinkittyihin tuotteisiin, joiden lujuusluokka on 200–1700 MPa, on saatavana myös monia erikoisominaisuuksia, kuten säänkestävyys ja muovattavuus.

#### Koko tuotevalikoima

##### kattaa seuraavat tuotteet:

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

SSAB Europan toimintamallin etuja ovat tuotteiden hyvä saatavuus, lyhyet toimitusajat ja toimitustämällisyys, kattavat logistiikkapalvelut sekä joustavuus asiakkaiden tarpeisiin vastaamisessa, etenkin Pohjoismaissa. Myymme terästä asiakkaille eri muodoissa, ja SSAB Europan palveluvalikoimaan kuuluvat myös esimerkiksi koulutus, tekninen tuki ja tuki tuotekehityksessä ja lopputuotteiden valmistuksessa.

#### YLEISET MARKKINAOLosuhteet JA KYSYNTÄ

Teräksen kysyntä Euroopassa on ollut historiallisen alhaista muutaman viime vuoden aikana, mutta hienoista kasvua on odotettavissa tulevina vuosina. Alueelliset erot ovat suuria. Kasvupotentiaalia SSAB Europan tuotteiden ja palveluiden osalta on etenkin tietyissä Keski- ja Itä-Euroopan maissa.

Eurooppalainen terästeollisuus kärsii edelleen ylikapasiteetista sekä huomattavista tuontimääristä muualta maailmasta. Euroopan terästeollisuudelle tyypillistä on kireä kilpailu sekä paine, joka kohdistuu raaka-aineiden hintojen ja teräksen markkinahinnan väliin jääviin katteisiin.





### MARKKINA-ALUEET JA MARKKINAOSUUS

- SSAB Europe toimittaa Pohjoismaissa kattavan valikoiman terästuotteita SSAB:n laajasta tarjonnasta
- Johtava asema valikoiduissa lujien terästen (AHSS) sovelluksissa autoteollisuudessa
- Venäjällä markkina-asemaa on rakennettu viime vuosina
- Maalipinnoitetuissa tuotteissa SSAB:lla on johtavat tuotteet ja tuotemerkit
- Laaja valikoima yhtiön oman tuote-kehitystiimin kehittämää putkituotteita
- Pohjoismaat muodostavat noin 55 % myynnistä, muu Eurooppa 40 % ja muu maailma 5 %

Länsi-Eurooppa on perinteisesti ollut SSAB Europen vahvaa aluetta, mutta nyt divisioonana näkee entistä parempia mahdollisuuksia kehittää myyntiä myös Itä-Euroopassa.

Tärkeimmät markkinasegmentit kertovat yhtiön tuotevalikoiman laajuudesta: nostaminen, materiaalien käsittely ja kuljetus, maansiirtolaitteet, auto- ja meriteollisuus, maatalous, rakennuskoneet ja energia.

SSAB on Pohjoismaiden ainoa teräsputkien valmistaja, jolla on laaja valikoima putkituotteita ja profiileja rakentamisen, autoteollisuuden ja valmistusteollisuuden tarpeisiin.

### STRATEGIA

Pohjoismaiden kotimarkkinat ovat SSAB Europen strategian ytimessä. Tavoitteena on kehittää markkinoita ja lisäarvoa luovia palveluita sekä samalla säilyttää asema luotetuimpana toimittajana ja asiakkaiden ensisijaisena valintana.

SSAB:n ja Rautaruukin yhdistyminen loi kilpailukykyisemmän ja joustavamman teräksen tuotantojärjestelmän ja optimoi tuotevalikoimaa.

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

#### Strategiset painopisteet:

- Työturvallisuus koko divisioonassa
- Aseman turvaaminen pohjoismaisilla kotimarkkinoilla sekä kasvu valikoiduissa kategorioissa ja lähimarkkinoilla
  - Noin miljardin kruunun säästöjen toteuttaminen liittyen yhdistymiseen Rautaruukin kanssa (saavutetaan täysimittaisesti vuoden 2016 toisella puoliskolla)
  - Tuotantojärjestelmän joustava hyödyntäminen yhdistyneessä yhtiössä

- Markkinaosuuden kasvattaminen vahvistamalla tuotevalikoimaa ja arvolutausta
- Hyvien mahdollisuuksien luominen tarkasti rajatuille kasvuhankkeille

### VAHVUUDET

- Vahva markkina-asema Pohjoismaissa
- Tiivis yhteistyö asiakkaiden kanssa ensiluokkaisen asiakaskokemuksen luomiseksi
- Laaja tuotevalikoima, vahvat ja ainutlaatuiset tuotemerkit
- Vahva, kasvava asiakaskunta Euroopassa
- Vahva teknologia- ja materiaaliasiantuntemus
- Joustava tuotantokapasiteetti
- Asiakkaan tarpeisiin räätälöidyt terästuotteet
- Vahva kumppani- ja jakeluverkosto

### KILPAILIJAT

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

### 2015 LYHYESTI

- Luulajan (Ruotsi) masuuni remontoitu, uudet LD-konvertterit asennettu ja koksini jäähdytystorni uusittu koksiamolla
- Investointi masuunien hiili-injektioon Raahessa (Suomi)
- Tuotannon optimointi – sinkittyjen ja maalipinnoitettujen terästen siirtyminen Hämeenlinnaan ja Kankaanpäähen (Suomi) ja Finspångiin (Ruotsi), metalli- ja maalipinnoitelinjojen sulkeminen Borlängessä (Ruotsi) sekä tuotannon sopeuttaminen ja putkituotannon lopettaminen Virsossassa (Ruotsi). Henkilöstövähennykset useilla tuotantolaitoksilla
- Räätälöidyn lujan teräksen käyttöönotto autoteollisuudessa
- GreenCoat-tuotteiden lanseeraus – GreenCoat-maalipinnoitetut teräsratkaisut rakennusalan maailmanlaajuisille markkinoille
- Johnson Controls myönsi SSAB:lle Gold Award -toimittajapalkinnon

## SSAB AMERICAS

Pohjois-Amerikan johtava korkealaatuisten kvarttolevyjien ja -kelojen valmistaja

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

# 11 852

Liikevaihto 2015<sup>1)</sup>: 11 852 milj. kruunua

# 21 %

Osuus SSAB-konsernin kokonaisliikevaihdosta

# 1 200

Työntekijämäärä

# 1,9

Terästoimitukset 2015: 1,9 milj. tonnia

<sup>1)</sup> Ulkoinen liikevaihto



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

Divisionan uudenaikaiset terästehtaat sijaitsevat Alabaman Mobilessa sekä Iowan Montpelierissä. Niiden yhteinen vuotuinen tuotantokapasiteetti on 2,4 miljoonaa tonnia. Molempien tehtaiden tuotannossa käytetään kierrätysteräspohjaista valokaariuunimenetelmää. Tehtaiden sijainti on strategisesti erinomainen, sillä ne palvelevat Pohjois-Amerikan teollisuuden ydinaluetta. Logistista etua tuo pääsy strategisesti tärkeille eteläisille satamille.

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

SSAB Alabamalla on yksi maailman edistyneimmistä nuorrutuslinjoista, jonka Q&T-terästen (Quenched and Tempered Steels) tuotantokapasiteetti 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 -laatuista tuotteita asiakaskohtaisten vaatimusten mukaan tarvittaessa nopeallakin aikataululla.

#### ASIAKKAAT JA LOPPUKÄYTTÄJÄT

SSAB Americas valmistaa useita erilaisia terästuotteita, mukaan lukien kuuma-valssattuja lujia teräksiä (AHSS), joita käytetään monilla teollisuuden aloilla. SSAB Americas myy tuotteita sekä suoraan loppukäyttäjille 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
- Infrastruktuuri: 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 haitannut Yhdysvaltojen teollisuutta, tuonti Aasiasta on ollut vilkasta ja energian alhaiset hinnat ovat vähentäneet sijoituksia energia-alalle. Yhdysvaltoihin on tuotu ennätysmäärä terästä epäreilulla kilpailulla esimerkiksi Kiinasta, mikä vaikuttaa huomattavasti markkinaosuuksiin. Odotettavissa on hienoista parannusta tilanteeseen Yhdysvaltain yleisen taloustilanteen kohentuessa. Rakennus- ja maanrakennussegmenttien elpyminen on parantanut työllisyyttä rakennusalalla ja lisännyt laitteiden käyttöasteita. Autoteollisuuden ja raskaiden ajoneuvojen valmistuksen odotetaan jatkuvan erittäin hyvänä seuraavina vuosina. Teräslevyille on edelleen pitkällä aikavälillä

vahva kysyntä energia- ja kuljetusteollisuudessa. Vahva kuljetuskalustokysyntä jalostamoille kasvattaa sekä junavaunujen että linjaputkien kysyntää. 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 asiakas-segmenteillä
- Yhdysvallat muodostavat noin 85 % myynnistä, Kanada 5 % ja Latinalainen Amerikka 5 %

## VAHVUUDET

- Tuotannon laaja maantieteellinen kattavuus Pohjois-Amerikassa, jossa SSAB on alansa kustannusjohtaja ja tunnetaan parhaana asiakaspalvelijana
- 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 kierrätys Hankkeissa:

- 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 odotettavissa oleva kasvu voidaan hyödyntää. Investointipäätösten perustana ovat pitkän tähtäimen kysyntä- ja tarjontatilanteesta tehtävät arviot sekä kyky suojata mataliin kustannuksiin perustuvaa liiketoimintamallia.

- Työturvallisuus koko divisioonassa
- Alan parhaan asiakaspalvelun tarjoaminen
- Kustannusjohtajan aseman vahvistaminen jatkuvan parantamisen kautta

## KILPAILIJAT

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

## 2015 LYHYESTI

- ”2015 American Metal Market Award for Steel Excellence” -palkinto ympäristövastuun ja ympäristöstä huolehtimisen sarjassa
- Caterpillarin myöntämä kultataso toimittajan prosessin laatua kuvaavassa ”Supplier Quality Excellence Process Certification” -sertifiointijärjestelmässä
- Kumppanuustason toimittajastatus John Deeren ”Achieving Excellence” -ohjelmassa
- Trinity Industriesin myöntämä ”Premier Supplier Award” -toimittajapalkinto
- Edelleen huipputason suoriutuminen turvallisuusasioissa ja ennätyksellisen alhainen tapaturmataajuus
- SSAB:n Alabaman-tehtaalla QL6-linjan tuotteiden jatkuva laatuhyväksyntä -linjalla pystytään valmistamaan Hardox- ja Strenx-teräksiä paksuuksissa, jotka kattavat yli 90 % Pohjois- ja Etelä-Amerikan kysynnästä
- Chuck Schmitt, SSAB Americas -divisioonan johtaja, nimettiin Amerikan rauta- ja teräsinstituutin puheenjohtajaksi

## TIBNOR

Pohjoismaiden johtava  
metallien jakelija

Mikael Nyquist (1963), toimitusjohtaja  
Tibnorin johtaja

# 6 968

Liikevaihto 2015<sup>1)</sup>: 6 968 milj. kruunua

# 12 %

Osuus SSAB-konsernin kokonaisliikevaihdosta

# 1 200

Työntekijämäärä

<sup>1)</sup> Ulkoinen liikevaihto



Tibnor on johtava teräksen ja metallien toimittaja teollisuusyrityksille Pohjoismaissa ja Baltian maissa. Yritys tarjoaa laajan valikoiman metallituotteita sekä niihin liittyviä palveluja asiakkaiden tarpeisiin.

Tibnorin vankka maine pohjautuu erittäin laajaan tuotevalikoimaan sekä terästen ja metallien prosessointiin yhdessä tehokkaiden logististen ja hallinnollisten ratkaisujen kanssa, jotka helpottavat materiaalien valitsemista ja tilausten tekemistä.

Tibnorin prosessointiyksiköt esikäsittelevät tuotteet ennen toimitusta asiakkaalle. Tämä tarkoittaa, ettei asiakkaiden tarvitse valmistaa osia itse, vaan he voivat käyttää heille toimitettuja materiaaleja suoraan valmistustoiminnassaan. Varastoinnin ja prosessoinnin osuus on noin 85 % myynnistä, kun taas suorat tehdastoimitukset muodostavat 15 %.

#### ASIAKKAAT JA LOPPUKÄYTTÄJÄT

Tibnorin asiakkaat ovat pohjoismaalaisia ja baltialaisia yhtiöitä, jotka käyttävät terästä ja metalleja valmistusprosesseissaan. Seuraavat toimialat kuuluvat ydinliiketoimintasegmentteihin:

- Konepajateollisuus
- Autoteollisuus, mukaan lukien raskaat ajoneuvot
- Rakentaminen

Kaksi ensimmäistä segmenttiä ovat usein riippuvaisia vientimarkkinoista, kun taas rakennussegmenttiin vaikuttavat pikemminkin paikalliset rakentamis- ja infrastruktuuri-investoinnit.

Tibnorilla on noin 10 000 asiakasta Pohjoismaissa ja Baltiassa.

#### TUOTTEET JA PALVELUT

Tibnor tarjoaa laajan valikoiman teräs- ja metallituotteita. Tehokas varastonhallinta takaa, että Pohjoismaiden ja Baltian valmistusteollisuuden tarpeisiin kyetään vastaamaan lähes aina. SSAB:n tuotevalikoima edustaa noin 45 % Tibnorin myynnistä. SSAB:n tuotevalikoiman lisäksi valikoimasta löytyy koneenrakennusteräksiä ja pitkiä tuotteita, kuten rakentamisessa käytettäviä palkkeja, muototankoja ja putkipalkkeja sekä rakennusteollisuuden raudoitetankoja. Ruostumaton teräs ja ei-rautametallit, lähinnä alumiini ja kupari, muodostavat noin 22 % myynnistä.

Tibnorin esikäsittelypalvelut säästävät asiakkaan aikaa sekä pienentävät riskejä ja resurssien tarvetta. Tibnor pystyy esikäsittämään kaikki tarjoamansa tuotteet. Asiakas saa tuotteen käyttövalmiina osana tuotantoprosessiinsa.

Tibnorilla on vakiintunut jakelujärjestelmä, joka toimii erilaisten logistiikkavirtojen kanssa. Ratkaisut kattavat niin nopeat varastotoimitukset kuin asiakkaiden tarpeiden mukaisesti suunnitellut yksittäiset materiaaliavirratkin.

Tibnorilla on laaja asiantuntemus hallinnollisista ratkaisuista, jotka helpottavat asiakasta materiaalien valitsemisessa, tarjousten luomisessa, tilausten tekemisessä, asiakirjojen käsittelyssä sekä hankinnassa. Asiakkaat voivat valita joko sähköisen palvelun, EDI-muotoisen tiedonsiirron, verkkokaupan tai henkilökohtaisen palvelun.

#### TOIMINTAYMPÄRISTÖ JA KYSYNTÄ

Lähes 55 % Pohjoismaissa käytetystä teräksestä toimitetaan varasto- ja prosessointi-yritysten kautta. Lisäarvopalvelut ovat yhä tärkeämpiä teollisuuden asiakkaille ja osa niiden tehostamisohjelmia.

#### MARKKINA-ALUEET JA -OSUUS

Tibnor on vahvasti läsnä Pohjoismaissa. Ruotsin markkinat muodostavat puolet Tibnorin myynnistä, Suomi ja Norja kumpikin 20 % ja Tanska ja Baltia 10 %.

Tibnorin osuus pohjoismaisista jakelumarkkinoista on noin 20 %.

#### STRATEGIA

- Markkinaosuuden kasvattaminen Pohjoismaiden laajimman tuote- ja palveluvalikoiman avulla
- Yhdistymisen tuomien synergiaetujen hyödyntäminen, mukaan lukien ostot, varastojen optimointi ja yleiskustannusten aleneminen
- Palveluiden kehittäminen pohjoismaalaisen toimintamallin sekä parhaan asiakas-toimittajayhteistyön kautta
- Digitalisaation lisääminen ja laajentaminen kaikkialla Pohjoismaissa

#### Tibnorilla on neljä tarkasti määritettyä erikoisalaa:

- Materiaalitoimitukset ja -neuvonta
- Esikäsittely
- Logistiikka
- Materiaalihallinnolliset ratkaisut



### VAHVUUDET

Tibnor on metallitoimittaja, joka auttaa asiakkaitaan tekemään oikeita ratkaisuja terästä ja metalleja valitessaan

- Kattava tuotevalikoima ja lisäarvoa luovat palvelut yhdistettyinä vahvaan jakeluverkostoon
- Toiminta-alue kattaa kaikki Pohjoismaat sekä Baltian maat
- Täsmällinen jakelu ja lyhyet läpimenoajat – Tibnorin palvelut auttavat asiakkaita kehittämään logistiikkaa ja hallintoa
- Vahva yhteinen toimintamalli SSAB:n tuotteiden esikäsittelyssä sekä levy- että putkituotteissa
- Tibnorin strateginen kumppanuus SSAB:n ja ulkopuolisten materiaalitoimittajien kanssa mahdollistavat yksilöllisen asiakastuen materiaalivalinnoissa

### KILPAILIJAT

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

### VUOSI 2015 LYHYESTI

- Tibnorin uusi keskitetty hankintaorganisaatio – Tibnorin uuden kuljetus- ja jakelujärjestelmän käyttöönotto asiakkaille
- Rautaruukin teräs- ja metallijakeluysiköiden tuominen Norjassa, Suomessa ja Baltian maissa Tibnor-nimen alle
- Rauditustuotteiden uuden keskusvaraston ja uuden ruotsalaisen jakeluverkoston käyttöönotto
- Keskitetyt varastot pitkille ruostumattomille teräs- ja alumiinituotteille ruotsalaiseen useita markkinoita palvelemaan automaattiseen korkeavarastoon
- EM Eriksson Steel Service -keskuksen sulkeminen ja tuotemäärien siirtäminen muihin tuotantoyksiköihin
- Uusia valmiuksia pitkien levyjen ja hiiliteräksen laserleikkauksessa ja taivutuksessa
- Uudistettu kolmivuotinen toimitussopimus pohjoismaalaisen rakennusjätin Peabin kanssa

## RUUKKI CONSTRUCTION

Eurooppalainen energiatehokkaiden rakentamisen ratkaisujen tuottaja

Jarmo Tonteri, toimitusjohtaja  
Ruukki Constructionin väliaikainen johtaja

# 5 260

Liikevaihto 2015<sup>1)</sup>: 5 260 milj. kruunua

# 9 %

Osuus SSAB-konsernin kokonaisliikevaihdosta

# 3 000

Työntekijämäärä

<sup>1)</sup> Ulkoinen liikevaihto





Ruukki Construction palvelee rakennusteollisuutta valmistamalla tuotteita ja tarjoamalla palveluita, jotka vastaavat energiatehokkaita ratkaisuja ja joustavuutta nykyajan rakentamiseen kaipaavien asiakkaiden kasvaviin tarpeisiin. Ruukki Constructionin palveluihin kuuluvat suunnittelu ja konsultointi, valmistus ja asennus. Tavoitteena on tehokkuus rakennusten elinkaaren kaikissa vaiheissa.

Ruukki Constructionin tuote- ja palveluvalikoima ulottuu suunnittelusta tuotetoimituksiin, kuten teräsrunkoihin ja sandwich-seinäpaneeliin sekä profiloituihin tuotteisiin, esimerkiksi kantaviin poimulevyihin ja asuinrakentamisessa käytettäviin kattotuotteisiin.

Ruukki Construction toimii 16 maassa. Päätuotantoyksiköt ovat Seinäjoki, Alajärvi, Vimpeli ja Ylivieska (Suomi); Zyrardow ja Oborniki (Puola); Obninsk ja Balabanova (Venäjä); Gargždai (Liettua); Tunari (Romania); Anderslöv, Järnforsen 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 markkina-hinnoittelulla kaikilta toimittajilta.

### ASIAKKAAT JA LOPPUKÄYTTÄJÄT

Ruukki Constructionin asiakkaat toimivat useassa maassa ja useassa rakentamisen arvoketjun vaiheessa:

- Kiinteistösjoiittajat ja -kehittäjät
- Arkkitehdit ja rakennusinsinöörit
- Asennusyritykset ja urakoitsijat
- Asuinrakentamisen kattotuotteiden jälleenmyyjät ja kattosepät
- Kuluttajat

### YDINLIIKETOIMINTASEGMENTIT

- Toimitila- ja teollinen rakentaminen
- Asuinrakentaminen

### TUOTTEET JA PALVELUT

- Asuinrakentamiseen käytettävät teräskatot, sadevesijärjestelmät ja tarvikkeet
- Rakentamisen komponentit, kuten sandwich-paneelit (esimerkiksi Ruukki-energiapaneelit ja Ruukki Life -paneelit), kantavat poimulevyt ja julkisivuverhoukset teollisuus- ja liikerakennuksiin sekä uudis- että korjausrakentamiseen
- Ratkaisut yksi- ja monikerroksisiin liike-, toimisto- ja teollisuusrakennuksiin, mukaan lukien teräksiset runko-, katto- ja seinäkomponentit
- Suunnittelu, asentaminen ja muut palvelut

### TOIMINTAYMPÄRISTÖ JA KYSYNTÄ

Ruukki Construction toimii niin asuinrakentamisessa kuin teollisuus- ja liikerakentamisessakin. Molemmilla segmenteillä kasvavana trendinä on energiatehokkuus.

#### Yleinen markkinatilanne:

- Suuret muutokset teknologiassa, kuluttajien käyttäytymisessä ja kestävän kehityksen mukaisissa arvoissa vaikuttavat loppukäyttösegmentteihin asuinrakentamisesta logistiikkaan ja teollisuuteen
- Ympäristömyönteisempien ja älykkäiden ratkaisujen suosio kasvaa. Sijoitusten aikajänne kutistuu ja läpinäkyvyys ympäristöasioissa on muuttumassa normiksi
- Muuntojoustavien rakennusten kysyntä kasvaa
- Korjausrakentamisen markkinat kasvavat
- Palvelujen osuus rakennusalalla kasvaa

### MARKKINA-ALUEET JA MARKKINAOSUUS

- Toiminnot Pohjoismaissa edustavat noin 55 %, Baltian maat 10 %, itäinen Keski-Eurooppa 20 % ja Venäjä 10 % Ruukki Constructionin myynnistä
- Vahvaa markkina-asemaa Pohjoismaissa tukee yhdistyminen Plannjan kanssa SSAB:n ja Rautaruukin yhdistymisen myötä

- Kasvupotentiaalia itäisessä Keski-Euroopassa sekä Venäjällä

### STRATEGIA

#### Asuinrakentamisen kattotuotteet:

##### KOHTI KASVUA JA MUUTTUNUTTA ROOLIA

- Toistettavissa olevan liiketoimintamallin kehittäminen ja käyttöönotto
- Keskittyminen kattopakettien myyntiin ja korkeatasoiseen palveluun valituilla markkinoilla

#### Rakentamisen komponentit:

##### KOHTI ENERGIATEHOKKAITA JA

##### TOIMIVIA KUORIRAKENTEITA

- Erottautuminen kilpailijoista keskittymällä energiatehokkaisiin ja funktionaalisiin tuotteisiin
- Painopiste aiempaa harvempiin markkinasegmentteihin ja niiden kasvuun

#### Rakentamisen järjestelmät:

##### SIIRTYMINEN RÄÄTÄLÖINNISTÄ MODULAARISEEN

##### KONSEPTIRAKENTAMISEEN

- Merkittävä muutos kaupallisessa ja operatiivisessa projektijohtamisessa
- Toistettavien modulaaristen ratkaisujen kehittäminen



#### VAHVUUDET

- Ykkösbrändi ja vakaat markkina-asetat
- Uudet, innovatiiviset teknologiat ja konseptit
- Markkinoiden tarpeisiin vastaavien tuotteiden toimittaminen juuri oikeaan aikaan
- Energiatohokkaat ratkaisut
- Laadukkaat, sertifioituneet tuotteet, joilla on laaja takuu
- Osaaminen kattaa suunnittelun, konsultoinnin, valmistuksen ja asentamisen
- Tuotantokapasiteetti riittää suuriin projekteihin
- Rungot ja verhoilut sekä asennus samalta toimittajalta
- Toimitus asennettuina, yhdeltä toimittajalta
- Vahva materiaali osaaminen

#### 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:

- Teräsrunkotoimittajat kuten Normek, Contiga ja Polimex Mostostal
- Järjestelmätoimittajat kuten Lindab ja LLENTAB
- Pienet, paikalliset toimittajayritykset
- Vaihtoehtoiset rakennusmateriaalit

#### 2015 LYHYESTI

- Uuden julkisivutuotteen, auringonvalon rakennukselle energiaksi muuttavan Ruukki on-wall -aurinkojärjestelmän julkistaminen
- Jarmo Tonterin nimitys Ruukki Constructionin väliaikaiseksi johtajaksi
- Pohjoismaiden ensimmäisen lähes nollaenergiarahan käyttöönotto Hämeenlinnassa (Suomi)
- Uuden, julkisivuja reititetyn suoja-kuorensa ja integroidun valaistuksensa avulla monipuolistavan julkisivun, Ruukki emotion -tuotteen julkaisu
- Uuden asiakaspalvelua parantavan sandwich-paneelituotantolinjan käynnistäminen Obornikissa (Puola)
- Uusi, kuluja 200 miljoonalla Ruotsin kruunulla vähentämään tähtäävä tehokkuusohjelma (täysimääräinen vaikutus vuonna 2017)

## KESTÄVÄ TUOTEVALIKOIMA



*SSAB:n kestävä tuotevalikoima on ulkoinen arvolupauksemme; se, mitä tarjoamme asiakkaille ja muille sidosryhmille. SSAB:n liiketoiminnan ydin on kehittää ja valmistaa erikoislujuja 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 innovaatio-projekteihin, joissa etsitään tapoja saada kaikki hyöty irti SSAB:n 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 teräslaatuojen 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 (Value Added Services, VAS) tarjoavien keskuksiemme ja maailmanlaajuisen käsittely-palvelujen alihankintaverkoston kautta.

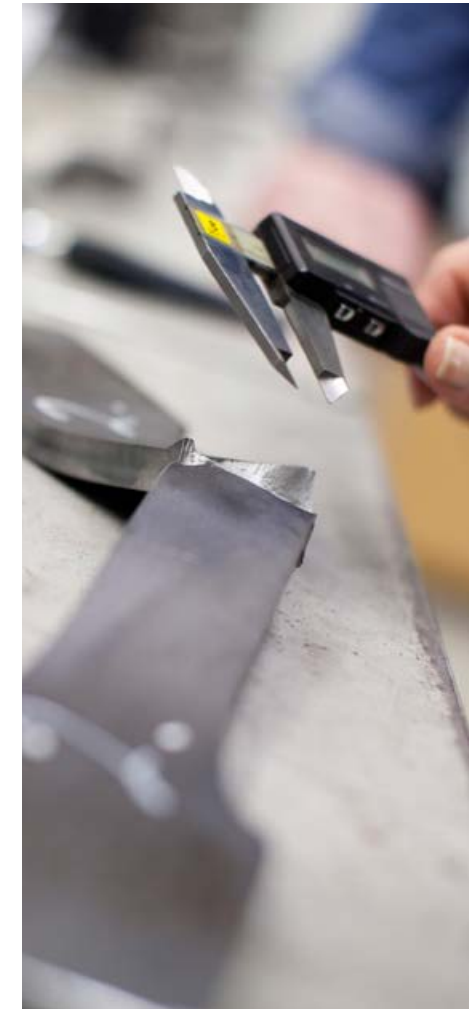
- Räättälöityä tuotekehitystä ja suunnittelua
- Laaja suunnittelutuki ja esivalmistuspalvelut
- Luotettavat, räätälöidyt kuljetus- ja varastopalvelut

### 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 Centerin asiantuntijaryhmien kanssa tarvitessaan vastauksia erikoisasiantuntemusta vaativiin kysymyksiin. Tekninen tuki on ensimmäinen yhteystahon 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 painopisteenään tuotekehitys, asiakkaiden sovellukset ja prosessikehitys. Olennaiset asiakassegmentit kartoitetaan strukturoidun prosessin avulla, jossa kevyempiä, lujempia ja kestävämpiä teräsovelluksia käytetään kriittisissä toiminnoissa ja ne tuovat lisäarvoa.



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

#### Tutkimus- ja kehityskeskukset:

- Borlänge ja Oxelösund (Ruotsi)
- 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 teräkset mahdollistavatkin energiatehokkaammat kuljetukset ja hiilidioksidipäästöjen vähentämisen. Erittäin tärkeää SSAB:n tutkimus- ja kehitystyölle on myös tuotanto-prosessien, materiaalin kierrätyksen ja resurssien tehokkaan hyödyntämisen tuntemus.

#### SSAB:n avaintekijät onnistuneelle tutkimus- ja kehitystyölle:

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

#### TARKOIN HALLITTU PROJEKTISALKKU

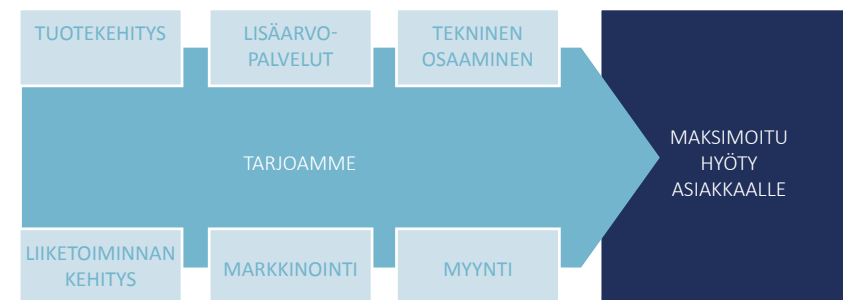
Jotta SSAB säilyttäisi markkinajohtajan asemansa erikoislujuissa teräksissä, sen on tarkasteltava tutkimus- ja kehitystyönsä työpanoksia pitkän aikavälin näkökulmasta. SSAB pyrkii kohdistamaan 10 % tutkimus- ja kehitystyön resursseista pitkän aikavälin hankkeisiin eli noin 5–10 vuotta kestäviin projekteihin.

Kehitysprojektit 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,

#### Tapamme toimia yhdessä asiakkaiden kanssa



jota sillä on varaosa-, korjaus- ja huoltoliiketoiminnasta – sieltä, missä uudet ideat syntyvät ja monet uudet tuotteet kehitetään.

#### Hardox Wearparts:

- Hardox-kulutuslevystä 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- ja kierrätysalojen asiakkaita. Palvellakseen erilaisia asiakkaitaan kaivosalalta kierrätykseen

tai louhosteollisuuteen SSAB on laajentanut kulutusteräksivalikoimaansa: se sisältää nykyään myös raskaita valettuja osia ja kromikarbidipinnoitteita. 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 180 yritystä, ja SSAB kasvattaa ja kehittää liiketoimintaa edelleen maailmanlaajuisesti.

## ERIKOISLUJIEN TERÄSTEN YMPÄRISTÖHYÖDYT

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

# 30 %

kevyemmät perävaunun rungot SSAB:n erikoislujujen terästen avulla perinteisiin teräslaatuihin verrattuna

SSAB Special Steels

### OPTIMOITU PAINO JA POLTTOAINEENKULUTUS KULJETUSVÄLINEISSÄ

Erikoislujujen terästen käytöstä syntyvät ympäristö- ja taloudelliset edut ovat merkittävät liikkuvissa sovelluksissa, kuten perävaunuissa, kuorma-autoissa, materiaalinkäsittely- ja nostolaitteissa sekä rakennuskoneissa. Näissä sovelluksissa SSAB:n erikoislujut 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 polttoainekulutusta ja päästöjä. Esimerkiksi SSAB:n erikoislujuista teräksistä valmistettujen perävaunujen runkojen painoa

voidaan vähentää jopa 30 %:lla perinteisiin teräslaatuihin verrattuna. Erikoislujujen 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 erikoislujut teräkset auttavat kehittämään turvallisempia ja kevyempiä ajoneuvoja, joiden päästöt ovat pienemmät. Pitkälle kehitetyt erikoislujut 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 kulutusteräkset ovat nuorrutusteräksiä, joita käytetään monenlaisissa koneissa ja laitteissa kaivos-, louhos-, kierrätys- ja tienrakennussegmenteillä. Nämä kaikki

sovellukset edellyttävät kovuutta ja kestävyyttä, jotka ovat nuorrutusterästen tunnusomaisia ominaisuuksia. Nuorrutusterästen 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 kestävyyttä 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 jäähdytykseen 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.

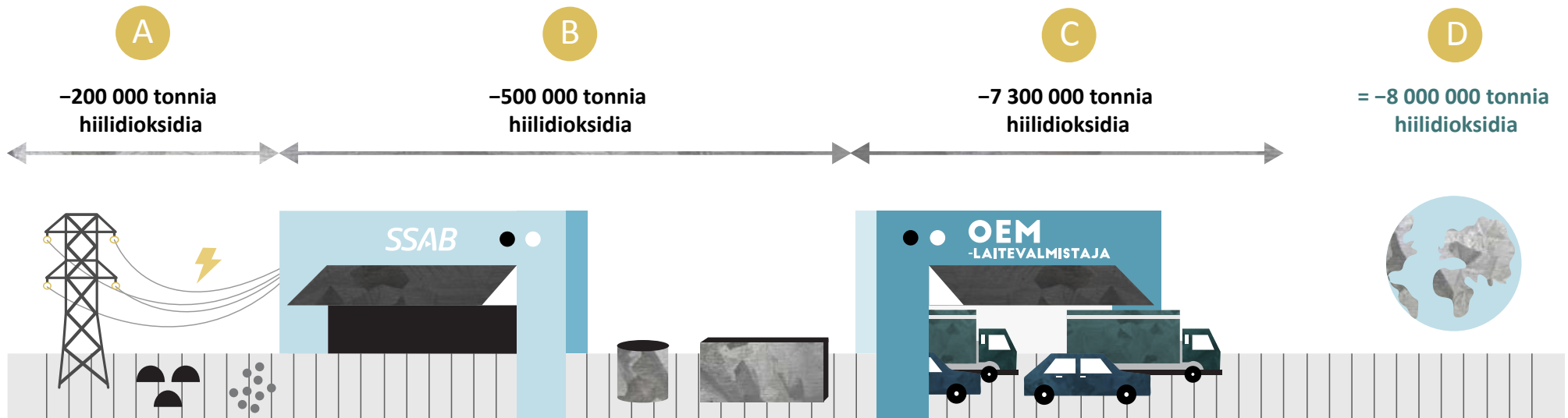
## TAPAUSESIMERKKI:

Siirtyminen erikoislujiin teräsiin vähentää hiilidioksidipäästöjä

*Tämä esimerkki havainnollistaa kuvitteellista tapausta, jossa ajoneuvojen valmistukseen käytetty 1,3 miljoonaa tonnia tavallista terästä korvataan miljoonalla tonnilla erikoislujaa terästä.*

Kun siirrytään käyttämään erikoislujaa terästä, terästä käytetään vähemmän, mutta ajoneuvon suorituskyky säilyy muuttumattomana. Näin ajoneuvon paino pienenee ja teräksen valmistustarve, ja siten myös resurssien tarve, vähenee. Käyttövaiheessa ajoneuvoissa käytetyt erikoislujat teräkset tuovat ympäristöhyötyjä, koska niiden ansiosta ajoneuvon paino pienenee ja polttoaineen kulutus laskee, mikä vähentää hiilidioksidipäästöjä. Noin 90 % ympäristövaikutusten pienemisestä voidaan yhdistää käyttövaiheen alhaisempaan polttoaineenkulutukseen, mikä johtuu kevyemmistä ajoneuvoista. Elinkaarinäkökulmasta tarkasteltuna tämä esimerkki osoittaa, että erikoislujuja teräksiä käyttämällä hiilidioksidipäästöjä voidaan vähentää merkittävästi.

- A.** Kun terästä tuotetaan 300 000 tonnia vähemmän, alkupään toimittajien epäsuorat hiilidioksidipäästöt vähenevät 200 000 tonnilla, koska tarvittavan energian ja raaka-aineiden määrä vähenee.
- B.** Kun terästä tuotetaan 300 000 tonnia vähemmän, aiheuttaa SSAB:n terästuotanto 500 000 tonnia vähemmän hiilidioksidipäästöjä.
- C.** Kun ajoneuvoissa siirrytään käyttämään erikoislujuja teräksiä, käyttövaiheen hiilidioksidipäästöt vähenevät 7,3 miljoonalla tonnilla.
- D.** Tässä kuvitteellisessa tapauksessa hiilidioksidipäästöt vähenevät kokonaisuudessaan noin 8 miljoonalla tonnilla.



Lähde: Jernkontoret, ympäristötutkimusohjelma "the steel eco-cycle", laskettu Euroopan ajoneuvokannan keskimääräisen elinkaaren mukaan.

## TAPAUSESIMERKKI:

### Fácil System suunnitteli kulutusta kestävät terät

*Brasilialainen Fácil System on kehittänyt silppurin, jolla sokeriruo'on korsi paloitellaan, ennen kuin se käytetään biomassan yhteistuotantoon kattiloissa polttamalla. Silppurin roottori, joka silppuaa sokeriruo'on korren, koostuu silppuriteristä, jotka on pultattu laitteen akseleihin spiraalin muotoon.*

Terissä käytettiin Hardox 600 -kulutusterästä, ja koneen seula, joka määrittelee korren partikkelikoon, valmistettiin Hardox 450 -teräksestä. Kulutusteräksen innovatiivinen käyttö pidentää terien käyttöikää, pienentää huoltokustannuksia, parantaa tuottavuutta ja tuo energiasäästöjä.

”Yrityksemme sijaitsee sokeriruo'on viljelyalueella Araraquarassa. Olen havainnut lisäarvoa ruo'on korsissa, jotka aiemmin vain jätettiin pelloille”, Fácil Systemin toimitusjohtaja Laércio Ribeiro kertoo. ”Ruo'on kortta käytetään nyt kattiloiden polttoaineena sähköntuotannossa.

Kulutusteräksen käyttö on pidentänyt komponenttien käyttöikää merkittävästi: Nyt pystymme käyttämään samaa laitetta korren silppuamiseen 15 päivän ajan kahden sijaan.”

Brasiliassa sokeriruo'on kortta käytetään yleisesti ”vihreänä” ja uusiutuvana energialähteenä, josta valmistetaan autojen polttoainetta. Sokeriruo'on korresta on myös tullut raaka-aine, jolla on erinomainen potentiaali uudeksi biopolttoaineeksi: tämä polttoaine tunnetaan toisen sukupolven etanolina tai E2G:nä.

Fácil System oli vuoden 2015 neljästä Swedish Steel Prize -finalistista.





## TAPAUSESIMERKKI:

### Milotek suunnitteli uuden ratakuljetusjärjestelmän

*Futran System on ympäristötietoinen, ilmaradalla riippuva uusi kuljetusjärjestelmä, joka tarjoaa kustannustehokkaan ja joustavan vaihtoehdon perinteisille kuljetusmenetelmille: raideliikenteelle, kuorma-autoille, kuljetinhihnoille ja jopa kaivosten maanalaisille kuljetusjärjestelmille. Sen on suunnitellut eteläafrikkalainen yritys Milotek Pty Ltd.*

Erikoislujia Strenx 700- ja Hardox 450 -teräksiä käytetään eri komponenteissa, kuten raiteissa, maanpäällisen rakenteen jaloissa, riippujärjestelmässä, riippuvissa kannattimissa ja malmin kuljettamiseen käytettävissä kipoissa. Futran System on hyvä esimerkki useista erikoislujien terästen eduista: alhaisesta kokonaispainosta, suuresta hyötykuormasta, hyvästä kulutuskestävyydestä sekä hyvistä taivutettavuus-, hitsattavuus- ja koneistettavuusominaisuuksista.

”Korkeat kuljetuskustannukset olivat suurin syy siihen, että aloimme etsiä uusia vaihtoehtoja. Järjestelmämme riippuu ilmassa. Juna ja vaunut riippuvat ilmaradassa, jota tukevat pystypalkit. Futran System -järjestelmässä on vain muutama liikkuva osa, sen komponentit ovat modularisoituja ja suunniteltu yksinkertaisiksi,

ja sen huoltokustannukset on minimoitu. Se on helpompi asentaa kuin useimmat nykyajan kuljetusjärjestelmät. Näimme erikoislujan teräksen tarjoamat mahdollisuudet alusta asti. Esimerkiksi riippujärjestelmän kustannuksia voidaan vähentää 85 %:lla. Tulevaisuudessa haluamme käyttää Futran System -järjestelmää myös henkilökuljetukseen”, Milotekin perustaja ja toimitusjohtaja Andries Louw kertoo.

Tähän mennessä on rakennettu kaksi prototyyppiä, mutta useat yritykset ovat osoittaneet kiinnostusta, ja ensimmäiset projektit on jo aloitettu. Yhtä niistä toteutetaan hiilikaivoksessa Mosambikissa.

Milotek oli yksi vuoden 2015 neljästä Swedish Steel Prize -finalistista.



Katso video

## TAPAUSESIMERKKI:

### Suomalainen Ponsse suunnitteli uuden sukupolven harvesterin

*Harvesterit ovat pysyneet melko samanlaisina kymmeniä vuosia. Niiden perinteisissä suunnitteluratkaisuissa on panostettu koneen toimintoon eikä käyttöön. Suomalaisyritys Ponsse Oyj antoi suunnittelijoilleen vapaat kädet luoda uuden sukupolven harvesteri. Tuloksena syntyi Ponsse Scorpion, joka on rakennettu käyttäjälähtöisesti ergonomiia painottaen ja joka tarjoaa sekä suorituskykyä että mukavuutta.*

Ponsse Scorpionissa on symmetrinen nosturi-puomi, ja käyttäjä istuu kaikkien liikkeiden keskipisteessä. Se tarjoaa käyttäjälle hyvän näkyvyyden sekä mukavan ja tehokkaan työympäristön. Koska nostureiden varsissa on käytetty erikoislujuu Strenx 700 MC Plus -terästä, rungossa Strenx 700 -terästä ja nosturin teräpäässä Hardox 450 -terästä, Scorpionin kokonaispainosta on saatu alhainen, mikä helpottaa ohjattavuutta epätasaisessa maastossa.

Alhaisemman painon ansiosta koneen laakereiden määrää voitiin kasvattaa, minkä ansiosta Scorpion on ainutlaatuisen vakaa. Lisäksi polttoaineen kulutus on aiempaa alhaisempi, ja puomin liikkeet ovat nopeampia.

”Eräs asiakkaamme halusi kääntyvän ohjaamon”, kertoo tutkimus- ja kehitysjohtaja Juha

Inberg. ”Laadimme 3D-mallit ja päätimme, että uudessa koneessa olisi paljon muutakin. Ponsse Scorpionin suurin etu on sen merkittävästi parannettu ergonomia, mikä myös lisää tuottavuutta”, Inberg selittää.

Ponsse Scorpion on ollut tuotannossa vuodesta 2014, ja kentällä on yli 200 konetta noin 30 maassa. Ponsse on patentoinut nosturi- ja ohjaamokokoonpanon, kolmoisrunkorakenteen, rungon vakautusjärjestelmän ja ohjaamovakauden koodaustoiminnon kokoonpanon. Kaikki Scorpion-harvesterit valmistetaan Ponssen tuotantotiloissa Suomessa.

Ponsse voitti vuoden 2015 Swedish Steel Prize -palkinnon.



[Katso video](#)

## TAPAUSESIMERKKI:

### Terex Cranes suunnitteli innovatiivisen Boom Booster Kitin

*Terex Cranes Germany halusi kehittää uuden puomijärjestelmän, joka voidaan jälkiasentaa nykyisiin nosturimalleihin. Sen ansiosta ei tarvitsisi ostaa kokonaan uutta, suurempaa nosturia.*

Boom Booster Kit on erittäin innovatiivinen ratkaisu: se on aivan erilainen kuin mikään muu markkinoilla oleva puomijärjestelmä ja parantaa nosturin nostokapasiteettia yli 90 %. Se kehitettiin helposti koottavaksi ja sellaiseksi, ettei nosturiin tarvita lisävahvistuksia. Järjestelmän kokoaminen vie noin kaksi päivää. Se on myös helppo kuljettaa.

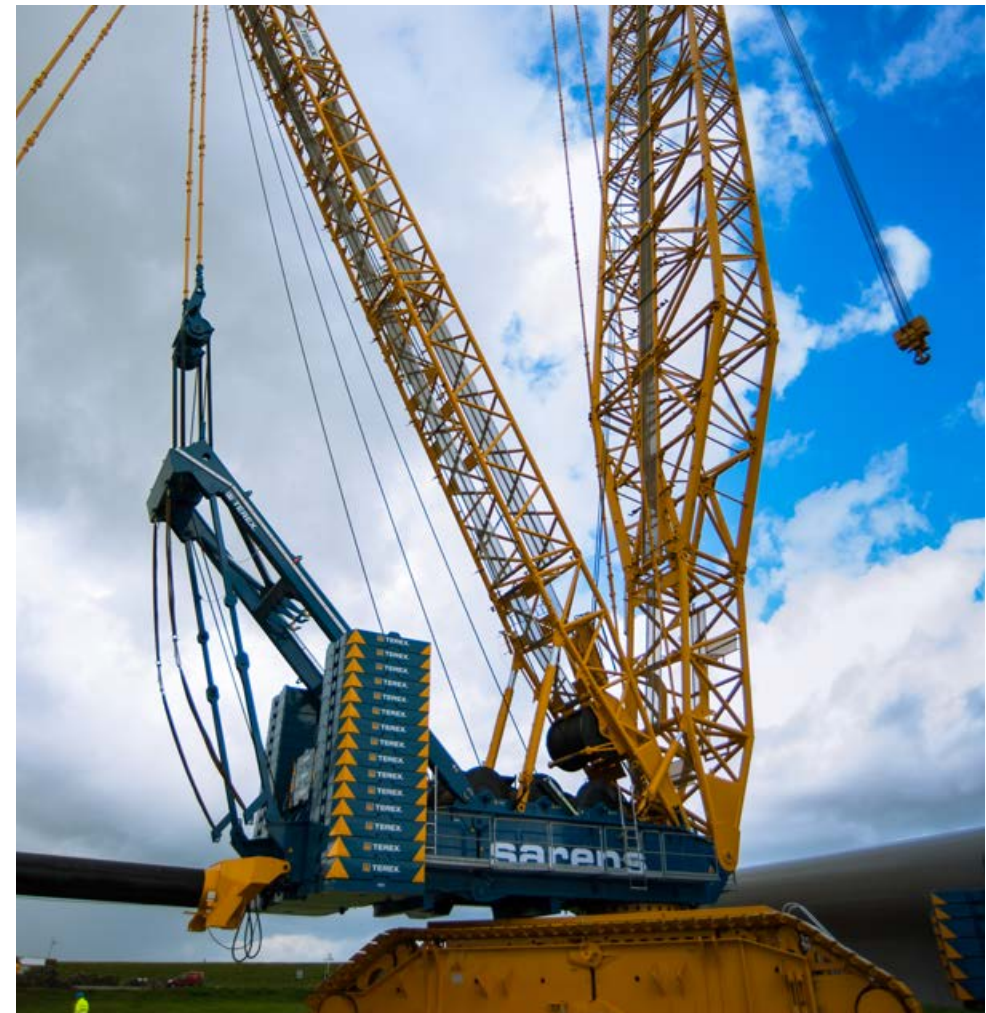
Boom Boosterissa käytetään useita erikoislujia teräksiä esimerkiksi ristikkorakenteissa, putkissa ja pultatuissa liitoskohdissa. Näitä teräksiä ovat Strenx 700MC, 770QL, 960QL, Strenx 700 -profiilit ja SSAB Domex 460NL.

”Se on vähän niin kuin käyttäisi auton moottorin ohjausyksikön uudelleenohjelmointia (chiptuning), joka lisää suorituskykyä välittömästi”, kertoo Terex Cranes Groupin teknologia- ja innovaatiojohtaja Harald

Riedinger. ”Terex Boom Booster on korvaava puomirakenne, jonka avulla CC 8800-1 -nosturimallimme tehokkuus voidaan miltei kaksinkertaistaa jyrkkäkulmaisissa ja pitkissä puomikokoonpanoissa.”

Teiden kuljetussäädöksistä riippuen Boom Booster voidaan purkaa osittain tai kokonaan ruuviliitosten ansiosta. Se mahtuu 12-metrisiin, päältä avonaisiin standardikontteihin. Tämä parantaa käsittelyä ja kuljetusta: tavallisia kuljetusmenetelmiä voidaan hyödyntää paremmin ja kuorma-autoja tarvitaan vähemmän, minkä ansiosta polttoaineen kulutus vähenee.

Terex Cranes Germany oli yksi vuoden 2015 neljästä Swedish Steel Prize -finalistista.



Katso video



## ENERGIATEHOKKAITA RAKENTAMISEN RATKAISUJA

*Ruukki Construction kehittää tuotteita ja ratkaisuja, jotka parantavat energiatehokkuutta rakennuksen eliniän aikana sekä valmistusvaiheessa. Haastavasta taloudellisesta tilanteesta huolimatta asiakkaat ovat kiinnostuneita energiatehokkuudesta ja vihreistä arvoista.*

### KESTÄVÄMPIÄ RAKENNUKSIA

Energiatehokkaat ratkaisut, materiaalitehokkaat 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-energiapaneelit tarjoavat hyvän eristyksen ja ilmatiivyyden, 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 %. Life-paneelit ovat osoittautuneet suosituiksi etenkin Pohjoismaissa. Nykyään merkittävä osa

Pohjoismaissa valmistetuista paneeleista onkin life-tyyppin paneeleja.

Ruukki Constructionin aurinkoenergiaratkaisut kattoihin ja julkisivuihin mahdollistavat aurinkoenergian käytön kuuman talousveden ja asuintilojen lämmitykseen sekä sähkön-tuotantoon. Solar-tuotepärihe 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 helpompaa kuluttajalle.

### ARVOA ASIAKKAALLE KESTÄVÄLLÄ RAKENTAMISELLA

Viimeisten muutaman vuoden aikana Ruukki Construction on kehittänyt asiakkaille arvoa tuottavaa, kestävä valikoimaansa sisällyttämällä siihen tuotteiden lisäksi myös liiketoimintakonsepteja,

joiden avulla loppukäyttäjät pääsevät hyödyntämään tuotteiden tuomaa lisäarvoa tehokkaammin. Ruukki Construction oli mukana rakentamassa Hämeenlinnan Ammattikorkeakoulun kampuksella sijaitsevaa hallia, joka täyttää jo nyt tulevat vaatimukset lähes nollaenergiarakentamisesta. Halli valmistui vuonna 2015. Projektin urauurtava liiketoimintakonsepti takaa kannattavan sijoituksen energiatehokkaiden 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, aurinko-energiaratkaisuja, energiapaaluja ja muita moderneja tapoja tuottaa energiaa siten, että täytetään hallin energiakäytön vaatimukset.

# 20 %

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

Ruukki Construction

## 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 teräslaatuihin. Vuonna 2014 toteutettu yhdistyminen Rautaruukin kanssa on laajentanut SSAB:n tuotevalikoimaa ja mahdollistanut monikanavastrategian kehittämisen.

### 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 sovelluksiin, 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](http://www.ssab.com)

Kahdella SSAB:n tytäryhtiöllä on omat yritysbrändinsä:

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



## BRÄNDINHALLINNAN RAKENNE

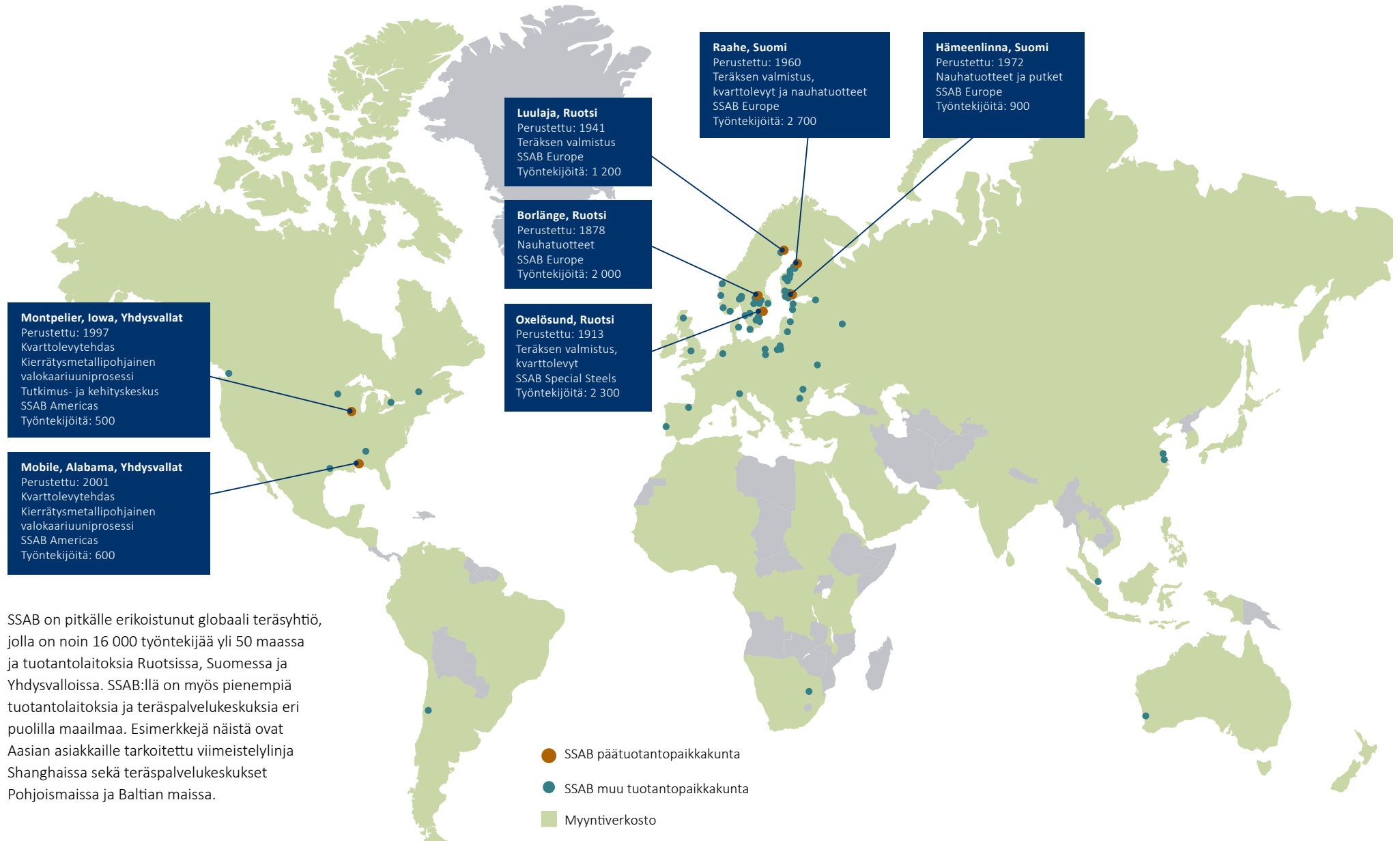
BRÄNDIN ROOLI	LIIKEMERKKI	ENSISIJAISET KOHDERYHMÄT
SSAB:n yritysbrändi		SSAB:n ensisijaiset kohderyhmät ovat asiakkaat (jakelijat, valmistajat, OEM-valmistajat eli alkuperäiset laitevalmistajat), pääomasijoittajat sekä nykyiset ja tulevat työntekijät
Voimabrändit: Maailmanlaajuiset tuotemerkit, joilla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

## 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.*

## TUOTANTOPAIKKAKUNNAT



SSAB on pitkälle erikoistunut globaali teräsyhtiö, jolla on noin 16 000 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 parempi SSAB sekä vähentää kiinteitä kustannuksia että lisää tuotantoprosessien rakenteellista joustavuutta. SSAB on sitoutunut jatkuvaan ympäristötyöhön, jolla pyritään minimoimaan toimintojen haitalliset ympäristövaikutukset.*

### JOUSTAVUUS JA PAREMPI KUSTANNUSTEHOKKUUS POHJOISMAIDEN TUOTANTOJÄRJESTELMÄSSÄ

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

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: kustannukset vähenevät vuositasolla noin 200 miljoonalla Ruotsin kruunulla vuonna 2016 ja siitä eteenpäin. Lisäksi Oxelösundin suuremman masuunin uusi uuni on parantanut tuotannon tehokkuutta vuodesta 2015 lähtien.

SSAB on sitoutunut saavuttamaan 1,8 miljardin Ruotsin kruunun kustannussäästöt vuoden 2016 puoliväliin mennessä, ja näistä suurin osa saadaan aikaan toiminnan joustavamman järjestelyn, rakennemuutosten, tuotannon tehokkuuden ja raaka-aine-optimoinnin 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.

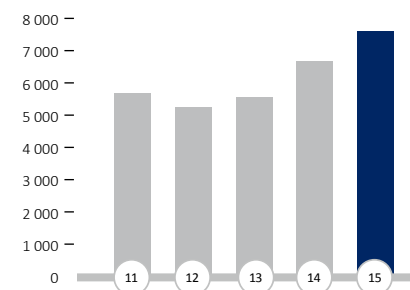
Yhdistyminen Rautaruukin kanssa on tarjonnut tilaisuuden hyödyntää tuotantolaitteita ja osaamista useissa toimipaikoissa samalla, kun pystymme tarjoamaan laajemman tuotevalikoiman. Tämä johtaa parempaan tuotteiden laatuun ja tehtaiden kapasiteetin optimointiin. Kaksi esimerkkiä tästä ovat metallipinnoitettujen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

Toinen tuotannon tehokkuuteen liittyvä osa-alue on toimintatapojen laajamittaisempi yhtenäistäminen ja standardisointi. Uudessa järjestelmässä samaa teräslaataua 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.

### Raakateräksen tuotanto

Tuhansia tonneja



### AMERIKASSA PAINOPISTEENÄ EDELLEEN JOHTAVAN KUSTANNUSASEMAN SÄILYTTÄMINEN

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 Lowassa 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 hyvät 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 nuorrutusteräslinejoista, jolla on kapasiteettia valmistaa yli 300 000 tonnia nuorrutusteräskvarattolevyä vuodessa. SSAB lowassa puolestaan on yksi maailman edistyneimmistä tutkimus- ja kehittämiskeskuksista. 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 suurimmilla tuotantolaitoksilla Luulajassa, Borlängessä, Oxelösundissa, Raahessa, Hämeenlinnassa, Mobilessa ja Montpelierissä.

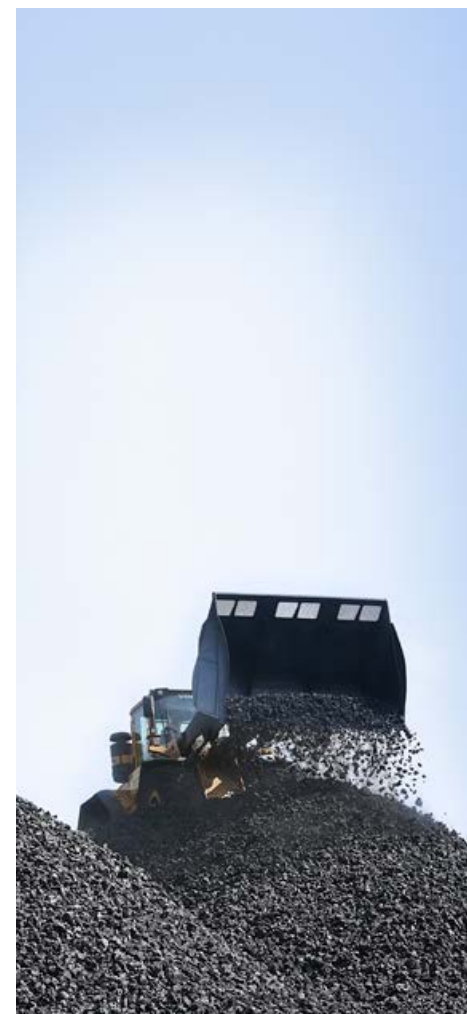
Rautamalmipohjainen teräsvalmistusprosessi on hiili-intensivistä, ja tuotannossa käytetyt raaka-aineet, kuten koksi ja hiili, aiheuttavat pääosan SSAB:n hiilidioksidipäästöistä. Myös energiankäyttö aiheuttaa hiilidioksidipäästöjä. Teräsvalmistusprosessia on kehitetty ja parannettu jatkuvasti, ja se on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

Kierrätysteräksen ja muun kierrätysmetallin käyttö terästuotannossa säästää luonnonvaroja ja parantaa materiaalitehokkuutta, minkä ansiosta hiilidioksidipäästöt pienenevät. Yhdysvaltain kierrätysteräspohjaisessa tuotannossa hiilidioksidipäästöt ovat

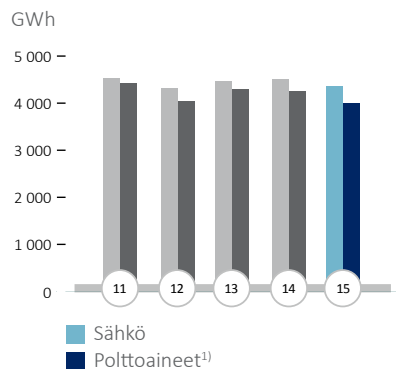
merkittävästi alhaisemmat kuin rautamalmipohjaisen terästuotannon aiheuttamat päästöt. SSAB:n Pohjoismaiden terästuotannosta noin 20 % ja Yhdysvaltain tuotannosta lähes 100 % perustuu kierrätysteräkseen.

Jatkuva kehitys ympäristön huomioimisessa varmistetaan vertaamalla suoriutumista 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 14 001 -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.

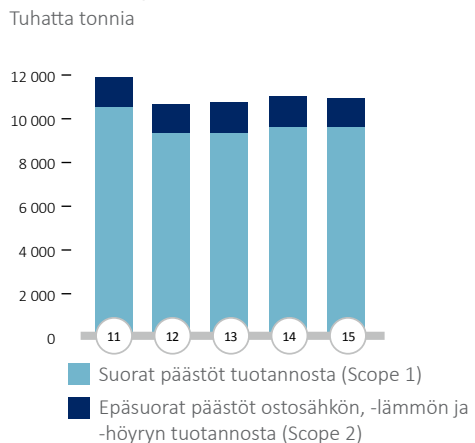


## Energiankulutus



<sup>1)</sup> Sisältää maakaasun (NG), nestekaasun (LPG), öljyn ja biokaasun. Hiili ja koksi eivät sisälly lukuun

## Hiilidioksidipäästöt



## MATERIAALI- JA ENERGIATEHOKKUUS TUOTANNOSSA

Terästuotannon päästöjä hallitaan ja voidaan vähentää parantamalla jatkuvasti prosessien materiaali- ja energiatehokkuutta. 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 energia-intensiivisiä. Kaikkien laitosten järjestelmällisellä energianhallinnalla ja energian talteenotolla sekä tuottamalla sähköä prosessikaasuista tietyillä terästehtailla taataan, että energiaa käytetään tehokkaasti ja päästöt ovat alhaisemmat. Teräsvalmistuksessa syntyy prosessikaasuja, kuten masuunikaasua, koksiumikaasua 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 43 (40) % 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.

### GRI-raportti, ympäristövaikutukset

#### VUOSI 2015 LYHYESTI

- Luulajan masuunin modernisoinnin jälkeen SSAB voi nyt toimia joustavammin Pohjoismaiden raakaterästuotannossa. Tämä oli yksi tärkeimmistä syistä Rautaruukin ostoon
- Investointi hiili-injektiojärjestelmään Raahessa aikaansaa noin 200 miljoonan Ruotsin kruunun vuosittaiset säästöt vuodesta 2016 alkaen
- SSAB on sitoutunut saavuttamaan 1,8 miljardin Ruotsin kruunun kustannussäästöt vuoden 2016 puoliväliin mennessä, ja näistä suurin osa saadaan aikaan toiminnan joustavamman järjestelyn, rakennemuutosten, tuotannon tehokkuuden ja raaka-aineoptimoinnin kautta. Vuonna 2015 saavutettiin 625 miljoonan kruunun kustannussäästöt
- Raakaterästä tuotettiin 7 597 (8 071) tuhatta tonnia
- Energian kokonaiskulutus oli 8 384 (8 792) GWh. Ostetun energian kulutus oli 7 270 (7 759) GWh
- 1 114 (1 033) GWh sähköä tuotettiin talteenotetusta energiasta
- Suorat hiilidioksidipäästöt olivat 9 606 (9 608) tuhatta tonnia
- Luulajan masuunin modernisointi hyödyttää ympäristöä pienempien polypäästöjen, alhaisemman melutason ja paremman työympäristön kautta
- Luulajassa kokaamon vanha jäähdytystorni vaihdettiin, mikä vähentää polypäästöjä 50 %

## TULOSKESKEINEN ORGANISAATIO

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

Tuloskeskeinen organisaatio tarjoaa rakenteen, joka auttaa suuntaamaan toiminnan strategian mukaisesti. Liiketoiminnan vaatiman osaamisen ja olemassa olevien kykyjen ja kehityssuunnitelmien kohdistaminen oikea-aikaisesti, ja siten että samalla saavutetaan synergiatavoitteet, on keskeinen osa tuloskeskeistä organisaatiota.

Tuloskeskeisen organisaation saavuttamiseen liittyvät kolme painopistealuetta ovat:

- Olla maailman turvallisin teräsyhtiö
- Soveltaa SSAB One -johtamisfilosofiaa
- Vahvistaa tuloskeskeistä kulttuuria ja työntekijöiden sitoutumista

### SSAB ONEN SOVELTAMINEN JOHTAMISEN FILOSOFIANA

#### SSAB One – yhteinen johtamisfilosofia

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 henkilöstön osallistuminen 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 tekee työnsä kerralla oikein. Virhettä ei päästetä eteenpäin tuotantoketjussa. Meillä on järjestelmällinen tapa käsitellä poikkeamat ja virheet sekä oppia niistä

- Asiakaslähtöisyys: ymmärrämme asiakkaan tarpeet ja keskitymme parantamaan kaikkia toimintoja, jotka luovat arvoa asiakkaalle
- Opi ja kehity: kehitys on osa jokaisen päivittäistä työtä. Esimiehet valmentavat tiimejään

## TULOSKESKEISEN ORGANISAATION JA TYÖNTEKIJÖIDEN SITOUTUMISEN VAHVISTAMINEN

### Maailmanlaajuinen prosessi johtamisen suunnitteluun

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

Maailmanlaajuinen, vuosittainen johdon arviointiprosessin kautta SSAB pyrkii varmistamaan, että yhtiön sisäiset johtajalahjakkuudet tunnistetaan ja että heitä kehitetään järjestelmällisesti. Tässä prosessissa kaikki SSAB:n johtajat arvioidaan yhtiön johtajakriteerejä vasten, ja lisäksi laaditaan urakehityssuunnitelmia. Yksi johdon arvioinnin tärkeä tehtävä on varmistaa, että SSAB:illa on yhtiön sisällä sopivia ehdokkaita johtotehtäviin. Johdon arvioinnin tuloksia käytetään vuoden aikana aktiivisesti osaamisen kehittämiseen, nimityksiin sekä organisaatiokehityksen tukena.

### 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 sekä suunnittelevat tulevaisuutta suoriutumisen ja yksilöllisen kehityksen näkökulmasta. SSAB arvioi ja muokkaa palkitsemisrakenteita jatkuvasti varmistaakseen, että tulosjohtamisen prosesseja tuetaan tehokkaasti. Potentiaalisten työntekijäkandidaattien ja organisaation eri tasoilla olevien kehittämismahdollisuuksien yhdistäminen on tärkeää tuloskeskeisen organisaation kehittämisen kannalta.

### Monimuotoisuuden liittyvien mahdollisuuksien hyödyntäminen

SSAB on osaamisyritys, ja menestyksemme riippuu vahvasti työntekijöidemme pätevyyydestä. SSAB:illa on noin 16 000 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 arvostaminen ja sen tavoittelemisen ei kuitenkaan riitä. SSAB pyrkii saavuttamaan myös yhteenkuuluvuuden, 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: vain 19 % työntekijöistämme on naisia. Uskomme, että sukupuolijakauman tasapainottaminen vaikuttaa myönteisesti tuloskeskeiseen kulttuuriimme. SSAB:n tavoitteena on kasvattaa naisten osuutta ylimmän johdon tehtävissä niin, että vuoden 2019 lopussa heitä olisi 30 %. Tavoitteena on lisätä naispuolisten työntekijöiden määrää yhtiössä, ja tämä aloitetaan nimittämällä enemmän naisia ylimmän johdon tehtäviin. Näin myös luodaan roolimalleja.

Prosessia nopeuttaaksemme olemme aloittaneet sisäisen mentorointiohjelman. Tavoitteena on tehdä siitä sekä mentoreille että mentoroitaville yhteinen oppimiskokemus, jossa vaihdetaan kokemuksia, avarretaan näkökulmia ja rakennetaan verkostoja organisaatiossa.

SSAB:illa on käynnissä myös useita muita aloitteita, joiden tarkoitus on edistää monimuotoisuutta ja yhteenkuuluvuutta:

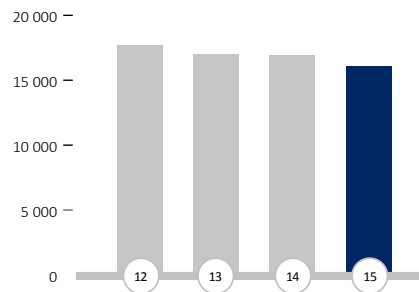
- Globaali johtamisen suunnittelu
- Globaali työntekijätutkimus
- Yhteistyöohjelmia johtamisen ja johtajuuden kehittämiseen

- Verkostoja ja sisäisiä mentorointiohjelmiä
- 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 paitsi edistää yhteisön monimuotoisuutta, myös tarjoaa osallistujille mahdollisuuden oppia uutta kieltä ja tutustua Ruotsin työmarkkinoihin
- SSAB on nimittänyt koordinaattorin edistämään monimuotoisuustyötä konsernitasolla. Se on tapa varmistaa, että aihe saa tarvitsemansa painoarvon ja siihen liittyvät erilaiset aloitteet toteutetaan suunnitelmien mukaisesti

### Työntekijöiden sitoutuminen

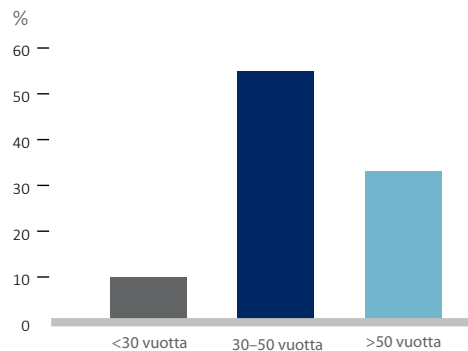
SSAB toteuttaa henkilöstökyselyjä, jotta se voi tarjota työntekijöilleen tasavertaiset mahdollisuudet tuoda esiin näkemyksiä tärkeisiin aiheisiin liittyen. Kyselyt auttavat analysoimaan työntekijöiden sitoutuneisuutta edistäviä tekijöitä ja havaitsemaan kehitysmahdollisuuksia, jotka parantavat johtamista, tuloskeskeisyyttä ja sitoutumista. Kyselyn tutkimuksia hyödynnetään kaikilla organisaation tasoilla alkaen konsernin johtoryhmästä. Jokainen esimies on vastuussa kehitystoimenpiteiden suunnittelusta, niiden toteuttamisesta sekä tiiminsä seurannasta kyselyn tulosten perusteella.

### Työntekijät<sup>1)</sup>



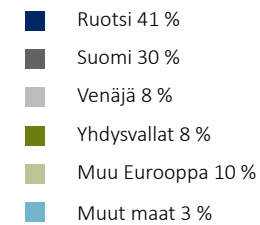
<sup>1)</sup> Vakituiset työntekijät vuoden lopussa

### Työntekijät – ikäjakauma<sup>1)</sup>



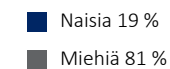
<sup>1)</sup> Vakituiset työntekijät vuoden lopussa

### Työntekijät alueittain<sup>1)</sup>



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

### Työntekijät – sukupuolijakauma<sup>1)</sup>



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

## TYÖTERVEYS JA TURVALLISUUS

*SSAB haluaa olla maailman turvallisin teräsyhtiö, ja yhtiön päämääränä on saavuttaa nollataso tapaturmissa, loukkaantumissa 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 turvallisesta työskentelemisestä joka päivä. Turvallinen työskentely on työsuhteen perusedellytys. Työturvallisuus on tärkeä osa toimintaamme ja osa johtamisjärjestelmäämme. Turvallisuuden lisäksi SSAB keskittyy ennaltaehkäisevään 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 kuitenkin 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



6,2

Tapaturmataajuus  
(LTIF)

764

Turvallisuus-  
havaintojen  
taajuus**TURVALLISUUDEN JOHTAMINEN SSAB:LLÄ**

Jotta SSAB voisi parantaa suoriutumistaan turvallisuusasioissa, se on perustanut koko yhtiön laajuisen turvallisuuden asiantuntijaryhmän sekä turvallisuuden johtoryhmän. Turvallisuuden johtoryhmään kuuluu ylemmän johdon edustajia kaikista SSAB:n divisioonista, Tibnorilta ja Ruukki Constructionista. Turvallisuuden johtoryhmä toimii päättävänä elimenä koko konsernia koskevilla turvallisuusasioissa. Ryhmän vastuulla on myös edistää myönteistä turvallisuuskulttuuria yhtiössä. Vuonna 2015 ryhmän vetäjänä toimi Paul Wilson, Vice President Operations, SSAB Americas.

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.

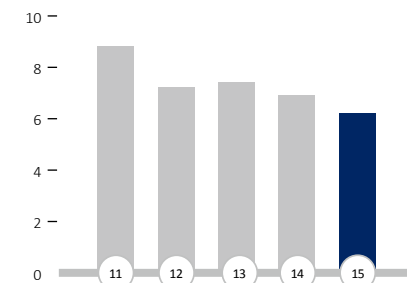
**ALIHANKKIJOIDEN TURVALLISUUS**

Joka vuosi SSAB:lla työskentelee satoja muiden yritysten edustajia, erityisesti huolto- ja

korjaustehtävissä. Alihankkijayrityksiltä vaaditaan tarkat turvallisuus selvitykset, ja yhdessä SSAB:n kanssa yhteistyöyritykset varmistavat jokaisen SSAB:n tiloissa työskentelevän henkilön turvallisuuden. Järjestämme alihankkijoille myös turvallisuuskoulutuksia ja keskustelutilaisuuksia lisätäksemme heidän turvallisuustietoisuuttaan.

**GRI-raportti, turvallisuus****VUOSI 2015 LYHYESTI**

- SSAB:n tapaturmataajuus oli 6,2 (6,9)
- Yhteensä sattui 165 (188) tapaturmaa
- Oxelösundin satama-alueella sattui 1. joulukuuta traaginen, ihmishengen vaatinut onnettomuus, kun haarukkanostin ajoi alueella työskennelleen henkilön yli. Satamaa hallinnoi Oxelösunds Hamn AB, joka on SSAB:n ja Oxelösundin kunnan yhteisomistuksessa: kumpikin omistaa siitä 50 %. Sekä menehtynyt henkilö että haarukkanostimen kuljettaja olivat Oxelösunds Hamn AB:n palveluksessa. Poliisi, Ruotsin Työympäristövirasto ja Oxelösunds Hamn tutkivat onnettomuutta

**Tapaturmataajuus (LTIF)\*, omat työntekijät**

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

- Tärkeimpiin konsernin laajuisiin turvallisuusaloitteisiin vuonna 2015 kuului yhteisten turvallisuuspolitiikan ja turvallisuusjohtamisen periaatteiden laatiminen ja käyttöönotto
- Painopistealue parhaiden käytäntöjen jakamisessa oli alihankkijoiden turvallisuusjohtaminen
- SSAB käynnisti konsernin laajuisen viestintäkampanjan, jolla se pyrkii edistämään turvallisuustietoisuutta. Sen teema oli "Kanna vastuusi. Toimi turvallisesti." Kampanja keskittyi vastuun kantamiseen omasta itsestä, työtovereista sekä perheestä ja ystävistä



## CASE:

### Turvallisuuskulttuurissa edistystä Hämeenlinnassa

*SSAB Europen Hämeenlinnan tehdas edistyi turvallisuusasioissa hyvin myös vuonna 2015. Vuonna 2015 Hämeenlinnassa työskenneltiin kahdentoista kuukauden ajanjakso ilman ainuttakaan poissaoloa aiheuttanutta tapaturmaa.*

Tehtaan tavoite vuodelle 2015 oli alle kuusi tapaturmaa miljoonaa työtuntia kohden. Vuoden 2014 tapaturmataajuus oli 9,5 tapaturmaa miljoonaa työtuntia kohden. Tapaturmataajuus on laskenut ja oli vuonna 2015 1,9, eli selvästi tavoitetta parempi.

Tapaturmien määrän vähenemistä edistettiin järjestelmällisellä turvallisuuskoulutuksella, jota järjestettiin sekä esimiehille että tuotannossa työskenteleville. "Pitää puuttua" -koulutuksessa korostettiin, kuinka tärkeää on puuttua turvallisuuden vaarantavaan työhön, sekä vastuun kantamista työtovereista ja omasta itsestä. Koulutuksissa painotettiin myös vahvasti kesätyöntekijöiden

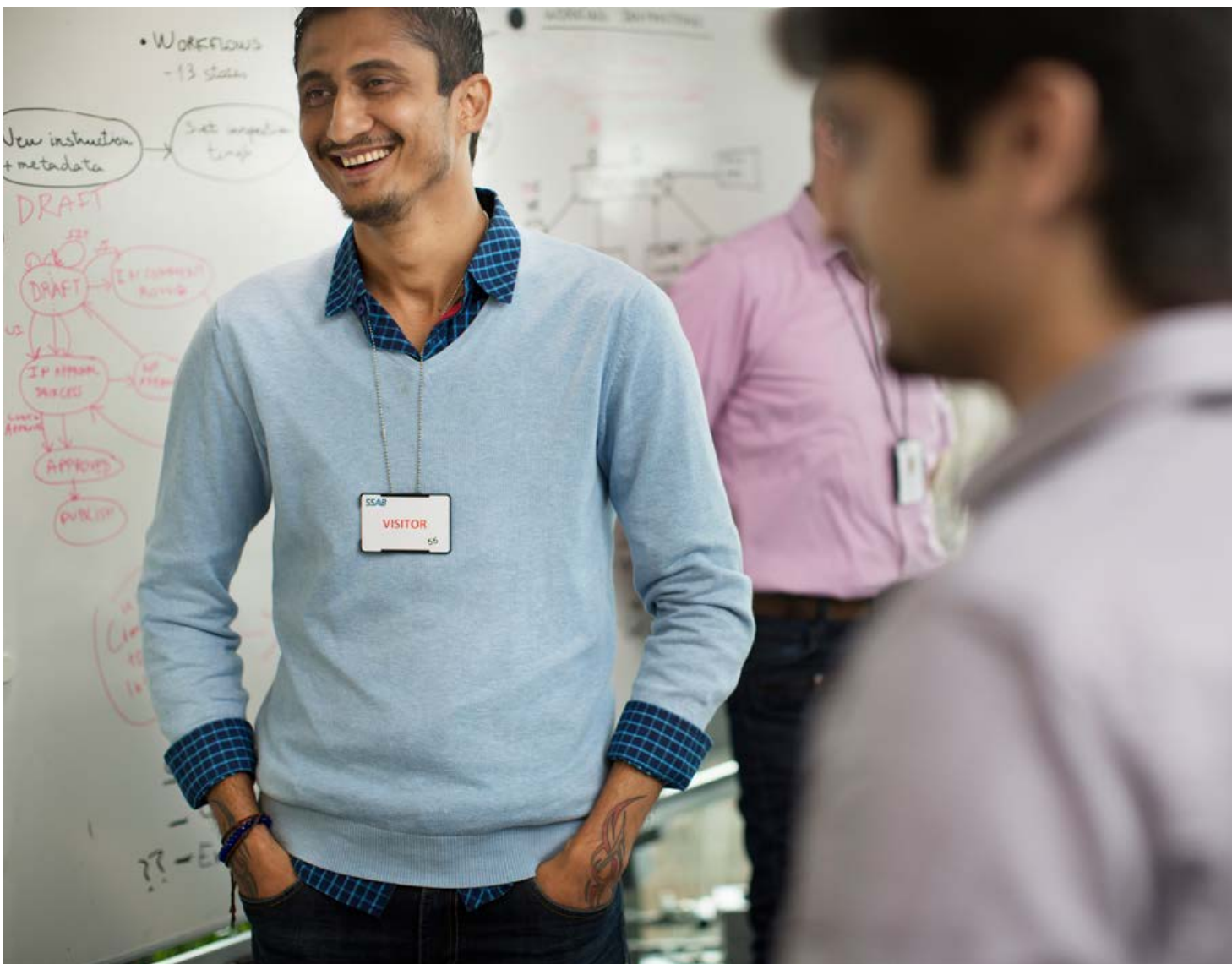
perehdytystä, eikä kukaan heistä ollut osallisena tapaturmissa vuonna 2015.

Turvallisuustiedot ovat esillä infotauluilla, intranetissä ja ilmoitustauluilla. Turvallisuuskierrokset ja turvallisuustuokit ovat lisätyökaluja, joita esimiehet käyttävät päivittäin turvallisuuskulttuurin parantamiseen. Näiden työkalujen tarkoituksena on saada mahdollisimman monet osallistumaan turvallisuuden parantamiseen työpaikalla.

SSAB Europen tehtailla annetaan toisille tehtaalle tapaturmien ja läheltä piti -tilanteiden yhteydessä turvallisuusvaroituksia, joilla edistetään parhaita käytäntöjä.



## 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 liiketoimintaetiikastaan ja toimitusketjustaan.*

## 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, organisaatiotasosta 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 JA YMPÄRISTÖPOLITIikka

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 ja ympäristön kannalta vastuullisesti. SSAB haluaa olla turvallisin teräsyhtiö maailmassa tavoitteenaan nolla tapaturmaa, loukkaantumista 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 turallisesta työskentelytavasta joka päivä. Turvallinen työskentely on työsuhteen perusedellytys, ja turvallisuus on osa johtamisjärjestelmäämme.

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

- SSAB jatkaa tuotteidensa ja palveluidensa kehittämistä yhteistyössä asiakkaiden kanssa edistääkseen aktiivisesti kestävä 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 kestävä kehityksen asioihin liittyvää työtään järjestelmällisesti. SSAB:lla on käytössä useita yhtiön sisällä kehitettyjä sekä ulkoisten tahojen sertifiomia johtamisjärjestelmiä ja -työkaluja,

joiden avulla toimintoja ohjataan tehokkaasti SSAB:n hyvän liiketavan periaatteiden, turvallisuuspolitiikan sekä ympäristöpolitiikan mukaisesti. Kaikilla tuotantolaitoksilla on otettu käyttöön turvallisuusjohtamisen järjestelmät, joilla edistetään järjestelmällistä työtä työterveys- ja turvallisuusasioissa. Näihin sisältyy OHSAS 18001. Ympäristöön ja ilmastomuutoksen hillitsemiseen liittyvää työtä tehdään pääasiassa ISO 14001 -ympäristöjohtamisstandardin puitteissa sekä paikallisten 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.

#### GLOBAL COMPACT -ALOITE JA ITSEARVIOINTI

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

SSAB toimii hyvän liiketavan periaatteidensa ja arvojen mukaisesti. SSAB suoritti vuoden 2015 aikana osassa toimintojaan riskianalyysin Global Compact -periaatteisiin perustuvan itsearviointin avulla. Itsearviointilla testattiin

SSAB:n suoriutumista kymmenen YK:n Global Compact -periaatteen toteuttamisessa ja sitä, kuinka hyvin näihin liittyviä asioita käytännössä hallitaan. Tavoitteena oli tunnistaa toimintojen riskialueet sekä mahdolliset puutteet olemassa olevissa käytännöissä ja menettelytavoissa. Itsearviointin tulokset käydään läpi, ja alkuvuonna 2016 laaditaan tarpeen mukaan toimintasuunnitelmia käytäntöjen parantamiseksi.

#### LIIKETOIMINTAETIIKKA

SSAB pyrkii varmistamaan, että kaikkialla yhtiössä ylläpidetään kunnioituksen, rehellisyyden 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 kestävään kehitykseen ja yhteiskuntavastuuseen liittyvää työtä. Liiketoimintaetiikkaan liittyvän koulutuksen tarve kasvaa sitä mukaa, kun yhtiöstä tulee entistä kansainvälisempi, sekä siksi, että lainsäädäntöä on viime vuosina kiristetty useissa maissa.



#### LIIKETOIMINTAETIIKAN TOIMINTO

SSAB:n liiketoimintaetiikasta vastuussa oleva toiminto on osa yhtiön lakitoimintoja. Se kehittää ja koordinoi SSAB:n korruption torjunnan ohjelmaa koko yhtiössä ja edistää eettisen liiketoiminnan periaatteita. Työntekijät voivat ottaa yhteyttä liiketoimintaetiikan tiimiin ja pyytää neuvoja eettiseen toimintaan liittyen.

#### 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.

#### ILMIANTOTOIMINTO

Kaikkien SSAB:llä työskentelevien on oltava vastuussa ja reagoitava, mikäli herää epäilyksiä epäasianmukaisesta toiminnasta tai tällaista toimintaa ilmenee. SSAB:llä on käytössä yhtiön laajuinen ilmiantotoiminto, jonka kautta työntekijät voivat pyytää ohjausta koskien epäasianmukaista toimintaa ja yhtiön käytäntöjen rikkomuksia tai raportoida havaintonsa tällaisesta toiminnasta. Ilmiantotoiminnon kautta työntekijät voivat raportoida nimettömästi vakavista yhtiön sääntöihin kohdistuneista rikkomuksista. Tietoisuutta ilmiantotoiminnosta 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 ilmiantokäytännön 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 2015 koulutusta tarjottiin hankinnan työntekijöille sekä edistyneemmän tason koulutusta lakiasioista vastaaville henkilöille.

#### 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.

#### LIIEKUMPPANEIDEN 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 2015 yhtiö suoritti tytäryhtiöissään kolme 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 2015 LYHYESTI

- SSAB:ssä on toteutettu iso uudelleenorganisointi sen jälkeen, kun se yhdistyi Rautaruukin kanssa. Jotta yhtiön periaatteet ja ohjeistukset täyttäsivät edelleen ulkoiset ja sisäiset vaatimukset, SSAB päivitti vuonna 2015 toimintapolitiikkojaan. Hallitus hyväksyi hyvän liiketavan periaatteet sekä uuden turvallisuuspolitiikan ja ympäristöpolitiikan
- Yksi SSAB:n kestävä kehityksen tavoitteista on liiketoimintaetiikan koulutus työntekijöille. SSAB:n liiketoimintaetiikan sähköinen koulutusmateriaali päivitettiin ja on nyt saatavana kuudella kielellä
- Tavoitteena oli kouluttaa 75 % kaikista työntekijöistä vuoden 2015 aikana, ja kaikki työntekijät aiotaan kouluttaa vuoden 2016 loppuun mennessä. Vuoden 2015 lopussa koulutuksen oli suorittanut 75 % SSAB:n työntekijöistä

## 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

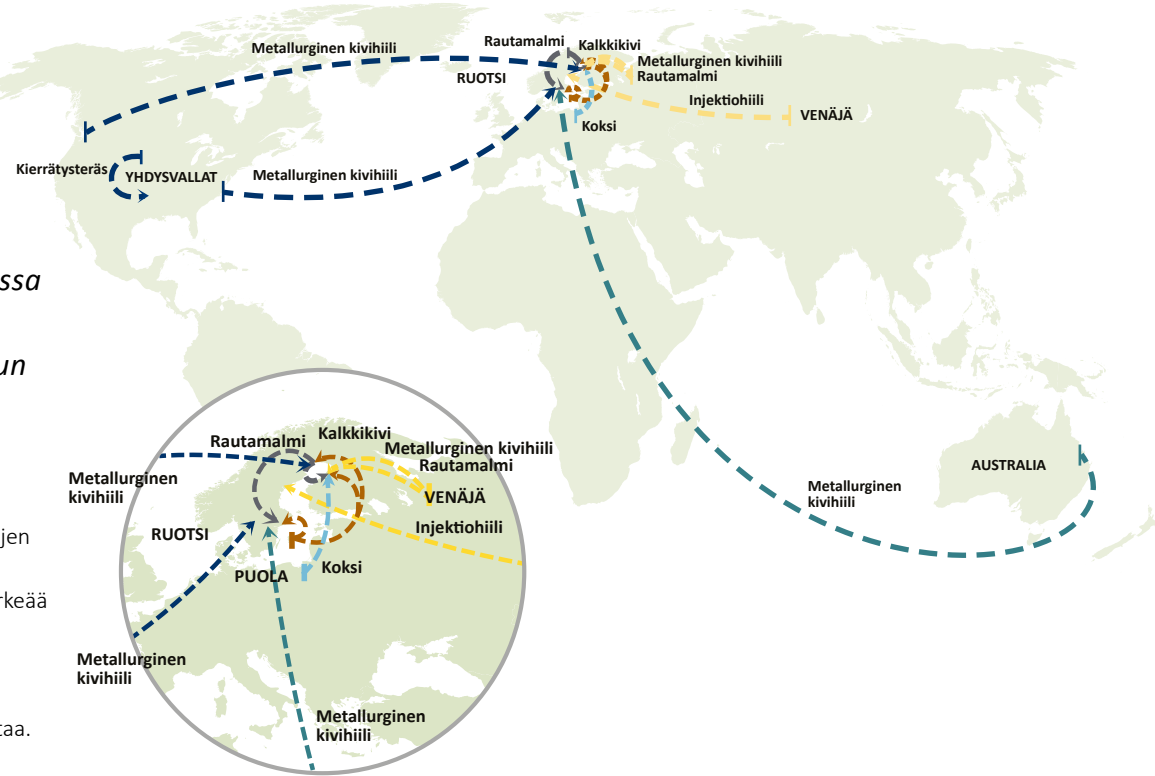
SSAB:llä on laaja toimittajaverkosto, johon kuuluu noin 20 000 aktiivista toimittajaa yli 60 maassa. Kuitenkin yli puolet ostoista tehdään Suomesta, Ruotsista ja Pohjois-Amerikasta. SSAB ostaa raaka-aineita, tuotteita ja palveluja useimmista maista, joissa sillä on toimintaa. SSAB ostaa materiaaleja ja palveluita aina raaka-aineista, kuten kierrätysteräksestä, 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 hankintatoimintoja ja toimitusketjun hallintaa. Toimittajien on noudatettava SSAB:n hyvän liiketavan periaatteita, jotka sisältyvät näiden kanssa solmittavien sopimusten ehtoihin.

Tiukat laatuvaatimukset ja pitkäaikaiset liikesuhteet mahdollistavat hankintaorganisaation, jolla on hyvä käsitys toimittajien olosuhteista. Arvioimme toimittajia laadun, toimitusvarmuuden, kustannusten ja kestävä kehityksen perusteella.

### KUSTANNUSSÄÄSTÖJÄ TEHOKKAAMMILLA HANKINTAKÄYTÄNNÖILLÄ

Yhdistyminen Rautaruukin kanssa on avannut uusia mahdollisuuksia vähentää SSAB:n hankinnan kustannuksia ja nämä kustannussäästöt ovat merkittävä osa yhdistymisestä



### TÄÄLTÄ SSAB HANKKII RAAKA-AINEENSA

<b>Rautamalmi</b>	Pääasiassa Ruotsi, myös Venäjä
<b>Metallurginen kivihiili</b>	Australia, Pohjois-Amerikka, pienempi osuus Venäjältä
<b>Injektiohiili</b>	Venäjä
<b>Kierrätysteräs</b>	Yhdysvallat, Ruotsi, Suomi
<b>Täydentävä masuunikoksi</b>	Puola
<b>Kalkkikivi</b>	Ruotsi
<b>Seostusaineet</b>	Noin 40 eri toimittajaa

# 20 000

aktiivista toimittajaa

aikaansaavia kokonaissästöjä. Hankintaan liittyvät säästöt saavutetaan muun muassa yhtenäistämällä toimittajakantaa ja toimitusmääriä, etsimällä uusia logistiikkaratkaisuja saapuville ja lähteville kuljetuksille sekä oppimalla muilta jakamalla hankintaan liittyviä parhaita käytäntöjä.

Tällä alueella SSAB kehittää parhaillaan seuraavia asioita:

- Hankinnoissa siirrytään toimipaikkakeskeisestä työtavasta kategoriaperustaiseen rakenteeseen. Kategoriarakenne auttaa saavuttamaan säästöjä ja synergioita maailmanlaajuisesti
- SSAB One -johtamisfilosofiaa hyödyntämällä yhteistyössä toimittajien kanssa voidaan alentaa kustannuksia toimitusketjussa. Esimerkki tästä on aiemmin tyhjien paluu-kuljetusten hyödyntäminen raaka-aineiden kuljettamiseen SSAB:n omille toimipaikoille
- Organisaation eri funktioille, kuten myynnille, tuotannolle ja taloudelle, tarjotaan viimeisimmät tiedot ja analyysit raaka-aine- ja logistiikkamarkkinoista

#### KESTÄVÄN KEHITYKSEN KRITTEERIEN HUOMIOIMINEN HANKINNASSA

SSAB on allekirjoittanut YK:n Global Compact -aloitteen, ja sen periaatteita sovelletaan työssä toimittajien kanssa. SSAB:n hyvän liiketavan periaatteet sisältävät Global Compact -periaatteita ja ovat tärkein

valvonta-asiakirja toimittajien kanssa tehtävässä yhteistyössä. SSAB:n sopimukset toimittajien kanssa sisältävät SSAB:n hyvän liiketavan periaatteet, ja toimittajilta edellytetään niiden noudattamista. SSAB varaa myös oikeuden suorittaa toimittajiinsa kohdistuvia arvioiteja tai tarkastuksia. Niillä voidaan varmistaa, että hyvän liiketavan periaatteita noudatetaan.

SSAB:n päivitettyssä konsernin hankintapolitiikassa 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 toimittajiin, 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 International -korruptioindeksiin. Tämänkaltaisen luokittelu havainnollistaa

esimerkiksi ihmisoikeuksiin, työoloihin ja korruption liittyviä riskejä ja osoittaa, että vain harvat SSAB:n tavarantoimittajista kuuluvat korkean riskin ryhmään. Keskitason tai korkean riskin ryhmään sijoitettujen tavarantoimittajien on täytettävä itsearviointikysely, jossa esitetään kysymyksiä esimerkiksi yrityksen sosiaalisista olosuhteista ja ympäristöasioista. Epätydyttävät vastaukset tutkitaan.

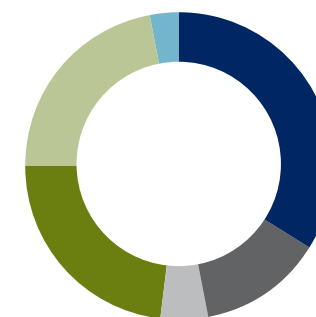
SSAB myös vierailee säännöllisesti suurten raaka-ainetoimittajiensa luona eri puolilla maailmaa, ja joukossa ovat myös korkean riskin ryhmään kuuluvat tavarantoimittajat. Käyntien aikana ostajat ja laatupäälliköt vierailevat tuotantolaitoksilla ja suorittavat laatutarkastuksia. Tärkeitä arvioitavia asioita ovat muun muassa toimittajan sosiaalinen ja ympäristöasioita koskeva suorituskyky, ja niihin tullaan keskittymään tulevilla toimittajakäynneillä entistä enemmän. SSAB kehittää korkean riskin maissa sijaitsevien toimittajien valvontaa.

#### SSAB:N TERÄKSESSÄ EI KONFLIKTIMINERAALEJA

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

<sup>1)</sup> Konfliktimineraalit-termiä käytetään sellaisilta alueilta louhistaista mineraaleista, joilla on laajoja sisäisiä selkkauksia ja joilla mineraalien louhinta saattaa edesauttaa konfliktin jatkumista ja ihmisoikeuksien loukkamista tai toimia niiden rahoituslähteenä.

#### Ostot maittain



- Ruotsi 34 %
- Suomi 13 %
- Venäjä 5 %
- Yhdysvallat 23 %
- Muu Eurooppa 22 %
- Muut maat 3 %

#### VUOSI 2015 LYHYESTI

- SSAB osti tuotteita, materiaaleja ja palveluita noin 44,3 (37,9) miljardin Ruotsin kruunun arvosta
- SSAB:llä on noin 20 000 aktiivista toimittajaa yli 60 maassa
- SSAB:n ostojärjestelmään rekisteröitiin yhteensä 200 kestävään kehitykseen liittyvää itsearviointia



## TAPAUSESIMERKKI:

SSAB ja Aspon ESL Shipping sopivat raaka-ainekuljetuksista CO<sub>2</sub>-päästöjen vähentämiseksi

*SSAB tarvitsee volyymin joustavuutta keskeisten raaka-aineidensa osalta johtuen masuunien toimintaan liittyvistä kulutusvaihteluista. SSAB:n visio vahvemmassa, kevyemmästä ja kestävämmästä maailmasta kannustaa etsimään ratkaisuja, jotka vähentävät ympäristövaikutuksia, ja tässä merikuljetukset ovat keskeisessä roolissa.*

SSAB ja Aspo-konsernin ESL Shipping allekirjoittivat monivuotisen merirahti-sopimuksen SSAB:n raaka-ainekuljetuksista Itämeren ja Pohjanmeren alueelta. Sopimus takaa koksiihiilen, rautamalmin ja injektiohiilen toimitukset SSAB:n koksamoille ja masuuneille Raahessa, Luulajassa ja Oxelösundissa. Uusi sopimus merkitsee yli 50 % vähennystä CO<sub>2</sub>-päästöissä kuljetettua rahtitonnia kohden nykyisin käytössä oleviin laivoihin verrattuna. Ympäristöhyötyjen lisäksi uuden teknologian

tuomat kustannussäästöt mahdollistavat myös paremman kannattavuuden. Sopimukseen liittyvät kustannussäästöt kuuluvat SSAB:n synergiaohjelmaan, joka julkistettiin vuonna 2014 samaan aikaan kun kerrottiin yhdistymisestä Rautaruukin kanssa. ESL Shippingin hankkii sopimuksen myötä kaksi uutta energiatehokasta polttoaineenaan nesteytettyä maakaasua (LNG) käyttävää alusta. Molemmat uudet alukset tilataan ja toimitetaan vuonna 2018.



## SSAB YHTEISÖSSÄ

*Paikoissa, joissa SSAB toimii, sillä on merkittävä rooli alueen työnantajana, veronmaksajana, paikallisten tavaroiden ja palvelujen ostajana sekä paikallisyhteisöjen tukijana. SSAB:n panostus paikallisyhteisöjen hyvinvointiin on olennainen osa sen liiketoimintatapa.*

### 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, viranomaisten, median sekä tuotantolaitosten lähellä asuvien ihmisten kanssa.

SSAB on myös tärkeä yhteistyökumppani paikallisille oppilaitoksille ja tutkimuslaitoksille. SSAB tarjoaa korkeakouluopiskelijoille työharjoittelupaikkoja sekä projekteja oppinnäytetöitä 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

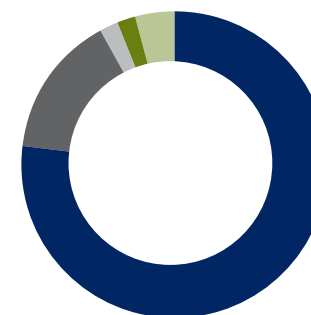
SSAB osallistuu yhteisöjen toimintaan toimipaikoillaan Suomessa ja Ruotsissa mahdollistamalla monenlaisia vapaa-ajan aktiviteetteja, joihin voivat osallistua SSAB:n työntekijät, näiden perheet ja myös muut paikallisyhteisön asukkaat. Esimerkkejä tästä ovat paikallisten urheilujärjestöjen sponsorointi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

### SSAB AMERICAS ON VAHVASTI SITOUNUT PAIKALLISYHTEISÖIHIN

SSAB Americas -divisioonalla on pitkät perinteet paikallisyhteisöihin sitoutumisessa. Tätä toteutetaan paitsi taloudellisin panoksin, myös osallistamalla 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.

### Taloudellisen lisäarvon jakautuminen eri sidosryhmille

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



- Toimittajat 77 %
- Henkilöstö 15 %
- Osakkeenomistajat ja rahoittajat 2 %
- Julkinen sektori 2 %
- Yhtiöön jätetty jakamaton lisäarvo 4 %

### LAHJOITUKSET SOS-LAPSIKYLÄT -JÄRJESTÖLLE

SSAB on tehnyt vuodesta 2012 yhteistyötä SOS-Lapsikylät -järjestön kanssa tukien erilaisia hyväntekeväisyshankkeita. Vuonna 2015 kaikki SSAB:n Suomen, Ruotsin, Norjan ja Tanskan työntekijät saivat mahdollisuuden tukea SOS-Lapsikyläiden pakolaistyötä lahjoituksen avulla. Yritys antoi oman lahjoituksensa työntekijöiden tekemien panostusten mukaisesti.

### TAPAUSESIMERKKI 1: Raahen Voima ja SSAB antoivat avustuksia saariston kehittämiseksi

Raahen Voima ja SSAB perustivat vuonna 2014 rahaston, jonka kautta edistetään Raahen alueen saariston virkistyskäyttöä ja suojelua. Rahaston kautta tuetaan saariston ja sen luonnon hyväksi tehtävää vapaaehtoistyötä. Avustuksia myönnetään hakemuksen perusteella yhdistyksille, järjestöille ja säätiöille.

Ensimmäiset avustukset myönnettiin saariston retkeilykartan suunnitteluun, purjehdus- ja meriseurojen siistimistöihin, paikallisen meripelastusyhdistyksen ja Suomen purjelaivasäätiön toimintaan, luontopolun kunnostamiseen, kalastustukikohtien

kunnostamiseen sekä meripelastus- ja sukellustehtävien valmiuden kehittämiseen.

### TAPAUSESIMERKKI 2: SSAB myönsi lahjoituksen Etelä-Alabaman yliopiston teknilliselle korkeakoululle

SSAB jatkoi tekniikan koulutuksen tukemista lahjoittamalla 110 000 Yhdysvaltain dollaria Etelä-Alabaman yliopistolle (University of South Alabama, USA) SSAB Scholarship Endowment Fund -rahaston perustamista varten. Rahastosta myönnetään stipendejä yliopiston teknillisen korkeakoulun kokoaikaisille toiseksi viimeisen vuoden ja viimeisen vuoden opiskelijoille. Yliopiston Mitchell-Moulton Scholarship Initiative -aloitteen kautta Etelä-Alabaman yliopisto saa yhteensä 110 000 Yhdysvaltain dollaria, ja varat vastaanotetaan SSAB:ltä seuraavan neljän vuoden aikana. SSAB tuki yliopistoa aiemmin merkittävillä lahjoituksilla, jotka kohdistettiin sen Shelby Hall -yliopistorakennuksessa sijaitsevien uusien tekniikan alan tilojen perustamiseen. Monet yliopistosta valmistuneista työskentelevät nyt SSAB:llä.

### TAPAUSESIMERKKI 3: Borlängens koululaisia vierailulla SSAB:llä

SSAB tarjoaa Borlängessä alueen koululaisille mahdollisuuden vierailulla tuotantolaitoksella. Opintokäynnit toteutetaan yhteistyössä Borlängens Framtidsmuseet-museon kanssa. Ajatuksena on tehdä teräsala tunnetummaksi – mitä alalla tehdään ja millaista alalla on työskennellä – ja toisaalta lisätä tietoisuutta siitä, mitä SSAB tekee Borlängessä. Tavoitteena on myös rohkaista useampia opiskelijoita opiskelemaan lukiossa teknillisellä linjalla. Vuoden 2015 marraskuussa Borlängens laitoksella vieraili yhteensä 26 kahdeksannen luokan oppilasryhmää.



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

**SSAB**