



SSAB

Transforming the future of steel

► Strategiaraportti 2022



Tulevaisuuden teräksen valmistus

SSAB:n uraauurtava fossiilivapaa teknologia on teräksenvalmistuksen ensimmäinen todellinen muutos vuosisatoihin. Asiakkaamme eri puolilla maailmaa saavat ensiluokkaista erikoislujaa terästä, sopeutettuna tulevaisuuden vaatimuksiin.

Strategiaraportti

SSAB on maailmanlaajuisesti toimiva teräsyhtiö ja johtava erikoislujien terästen ja niihin liittyvien palveluiden toimittaja. Tavoitteemme on tuoda fossiilivapaa teräs markkinoille ensimmäisenä teräsyhtiönä maailmassa. Vuonna 2022 SSAB teki historiansa parhaan tuloksen ja vahvisti johtavaa asemaansa terästeollisuuden vihreässä siirtymässä.



Tietoa SSAB:stä

SSAB on maailmanlaajuisesti toimiva teräsyhtiö ja johtava erikoislujien terästen ja niihin liittyvien palveluiden toimittaja. Visionamme on entistä vahvempi, kevyempi ja kestävämpi maailma. SSAB:n tavoitteena on tuoda fossiilivapaa teräs markkinoille maailman ensimmäisenä teräsyhtiönä vuonna 2026 ja päästä suurelta osin eroon oman toimintamme hiilidioksidipäästöistä noin vuonna 2030.

129 MILJARDIA
RUOTSIN
KRUUNUA

Liikevaihto
vuonna 2022

Teräksentuotantoa
jo vuodesta

1878



15 000

työntekijää yli 50
maassa

8,8 MILJ.
TONNIA

Vuosittainen
terästuotantokapasiteetti



Pääkonttori
Tukholma, Ruotsi

SSAB on jaettu viiteen liiketoimintasegmenttiin eli kolmeen teräsdivisioonaan: SSAB Special Steels, SSAB Europe ja SSAB Americas, sekä kahteen kokonaan omistettuun tytäryhtiöön: Tibnor ja Ruukki Construction.



SSAB Special Steels

SSAB Special Steels vastaa kaikkien SSAB:n nuorrutusterästen (Q&T) ja erikoislujien terästen (AHSS) maailmanlaajuisesta myynnistä sekä teräksen ja levyjen tuotannosta Oxelösundissa (Ruotsi) ja Mobilessa (Yhdysvallat).



SSAB Europe

SSAB Europe vastaa nauha-, kvarttolevy- ja putkituotteiden myynnistä Euroopassa, globaalista liiketoiminnasta autoteollisuuden asiakassegmentissä sekä teräs- ja levytuotannosta Raahessa ja Hämeenlinnassa sekä Luulajassa ja Borlängessä (Ruotsi).



SSAB Americas

SSAB Americas vastaa kvarttolevyjen myynnistä Pohjois-Amerikassa sekä teräs- ja levytuotannosta Montpelierissä Yhdysvalloissa.



Tibnor

Tibnor on konsernin teräs- ja metallivalikoiman jakelija Pohjoismaissa ja Baltiassa. Tibnor ostaa ja myy sekä SSAB:n että muiden toimittajien valmistamia materiaaleja.



Ruukki Construction

Ruukki Construction vastaa energiatehokkaiden rakennusratkaisujen myynnistä ja tuotannosta keskittyen Pohjois- ja Itä-Eurooppaan.

SSAB:n kotimarkkinat

SSAB:n kotimarkkinat ovat Pohjoismaat (kvarttolevy-, nauha- ja putkituotteet) ja Pohjois-Amerikka (kvarttolevyt). Erikoisluja ja nuorutusteräksiä myydään ympäri maailmaa. Tuotantolaitoksemme sijaitsevat Ruotsissa, Suomessa ja Yhdysvalloissa, ja niiden vuotuinen raakateräksen tuotantokapasiteetti on 8,8 miljoonaa tonnia.

Pohjoismaat

- Kvarttolevy-, nauha- ja putkituotteet

Pohjois-Amerikka

- Kvarttolevyt

Maaialmanlaajuisesti

- Kehittyneet korkealujuusteräsket (AHSS)
- Nuorutusteräsket (Q&T)



Ennätystulos poikkeuksellisena vuonna

SSAB:n tulos parani selvästi vuonna 2022 ja saavutti uuden ennätyksen. Oikaistu liiketulos oli 29,3 miljardia Ruotsin kruunua, kun se vuonna 2021 oli 18,8 miljardia kruunua. Kaikkien kolmen teräsdivisioonan tulos oli vahva huolimatta Euroopan heikoista markkinoista vuoden toisella puoliskolla sekä Ukrainan sodan aiheuttamasta turbulenssista. SSAB otti aikaisessa vaiheessa johtoaseman terästeollisuuden siirtymisessä tuotantoon ilman hiiltä tai muita fossiilisia polttoaineita. Lujitimme johtoasemaamme vuonna 2022 toimittamalla yli 500 tonnia fossiilivapaata terästä Volvo Groupille ja muille asiakkaille.

Vuosi 2022 oli turbulentti vuosi. Venäjän hyökkäys Ukrainaan aiheutti markkinoilla levottomuutta ja häiriöitä. Materiaalipulan uhka nosti voimakkaasti raaka-aineiden ja teräksen hintoja. Korkeampi inflaatio nosti korkoja, ja vuoden jälkipuoliskolla Euroopan teräsmarkkinat heikkenivät. Tämä oli selvintä rakennusosalalla. Meillä on pitkä kokemus kysyntävaihteluiden hallinnasta, ja vuosien mittaan olemme lisänneet joustavuuttamme ja parantaneet tuotevalikoimaamme. Tämä vakauttaa tulosta ja kassavirtaa suhdannesyklien yli.

Strategiamme tuo vakautta

SSAB:n strategia, johon kuuluvat maailmanlaajuisesti erikoislujat niche-terästuotteet ja kaksi kotimarkkinaa, tarjoaa myös hajautusta, joka vähentää riippuvuutta yksittäisistä alueista. Johtava asemamme erikoislujien terästen maailmanlaajuisilla markkinoilla ja Pohjois-Amerikassa kvarttolevyjen osalta kompensoi

Euroopan tilannetta vuonna 2022, ja konserni saavutti positiivisen tuloksen myös neljännellä vuosineljänneksellä. Kvarttolevymarkkinat olivat vahvat vuonna 2022, ja SSAB Americas -divisioonan liikevoittomarginaali nousi 38,1 %:iin.

Turvallisuustilanne parani edelleen

Yksi SSAB:n tärkeimmistä tavoitteista on olla maailman turvallisin teräsyhtiö. Tämä tarkoittaa sekä fyysisten riskien rajoittamista, että myös asenteiden työstämistä vahvan turvallisuuskulttuurin perustan luomiseksi. Jatkamme järjestelmällistä ja pitkäaikaista työtämme tehdäksemme SSAB:stä turvallisemman työpaikan. Vuonna 2022 poissaoloon johtaneiden tapaturmien taajuus miljoonaa työtuntia kohden (LTIF) laski 1,06:een (1,80) ja rekisteröityjen työtapaturmien esiintymistaajuus (TRIF) 7,70:een (9,20).



Parempi kannattavuus vaikeina aikoina

Toinen tärkeä tavoite heikon taloudellisen kehityksen aikana on lisätä kannattavuutta. Terästeollisuus on aina suhdanneherkkää, ja meidän on jatkettava joustavuuden lisäämistä. Meillä on käynnissä useita projekteja kiinteiden kustannusten muuttamiseksi muuttuviksi parantaaksemme kykyämme sopeuttaa kustannuksia kysynnän mukaan. Toinen tärkeä tekijä joustavuuden lisäämisessä on tuotevalikoima. Liiketoiminnan kehityksen ja investointien avulla olemme lisänneet korkeamman katteen ja vähemmän suhdanneherkkien erikoislujien ja premium-terästen volyymeja samalla, kun olemme vähentäneet standarditerästen osuutta kotimarkkinoidemme ulkopuolella. Jatkamme uusien tuotteiden kehittämistä ja investoimme jatkojalostukseen. Yksi esimerkki tästä on Mobilen tehtaan entistä suurempi kapasiteetti nuorrutusteräksissä (Q&T), joka alkaa näkyä vuoden 2023 alussa.

Pitkällä aikavälillä muutosohjelmamme antaa meille vielä paremmat edellytykset parantaa kannattavuuttamme. Pohjoismaisen ohutlevytuotantomme uudistaminen on suuri askel kohti parempaa kustannusasemaa. Luulajan ja Raahan tuleva minimill-tuotanto merkitsee parempaa joustavuutta, lyhyempiä läpimenoaikoja ja suurempaa kapasiteettia jatkokäsittelyyn. Näin voimme vastata esimerkiksi asiakkaiden vaatimuksiin erikoislujien terästen lisämitoista.

Suuret haasteet – SSAB:llä on vahva asema

Koska masuuniteknologia käyttää pelkistysaineena hiiltä, sitä ei pidetä taloudellisesti eikä ympäristön kannalta kestäväenä ratkaisuna pitkällä aikavälillä. Tämä on suuri haaste tulevaisuuden teräksentuotannolle. SSAB oli yksi ensimmäisistä teräsyhtiöistä, joka alkoi suunnitella hiilidioksidipäästötöntä tulevaisuutta, ja työemme tämän tavoitteen saavuttamiseksi alkoi muotoutua vuonna 2016. Viemme eteenpäin suunnitelmaamme, joka on alan kunnianhimoisin. Tavoitteena on poistaa suurelta osin kaikki hiilidioksidipäästöt omasta toiminnastamme noin vuonna 2030.

"SSAB oli yksi ensimmäisistä teräsyhtiöistä, joka alkoi suunnitella hiilivapaata tulevaisuutta"

Fossiilivapaan teräksen välitavoitteet

Asiakkaat kysyvät yhä enemmän terästä ilman hiilijalanjälkeä. Vuonna 2022 SSAB toimitti strategisille asiakkailleen noin 500 tonnia fossiilivapaata terästä. Asiakkailta saatu palaute on ollut positiivista, ja voimme todeta, että fossiilivapaan teräksen ominaisuudet ovat

vähintään yhtä hyvät kuin masuuniteräksen, ja että ne täyttävät kaikki tuotteillemme asetetut vaatimukset. Fossiilivapaa teräs perustuu Hybrit Development -yhteisyrityksemme kehittämään teknologiaan, jossa otettiin vuoden aikana useita askeleita eteenpäin. Tutkimusryhmän omistautunut työ johti muun muassa siihen, että pystyimme välttämään briketöinnin, joka tarvitaan suorapelkistyksessä maakaasulla. Tämä säästää kustannuksia, osittain siksi, että tämä vaihe voidaan välttää fossiilivapaan raudan tuotannossa ja osittain siksi, että teräksentuotanto tehostuu, kun brikettejä ei käytetä valokaariuuneissa.

Oxelösundin tehtaan muutostyö etenee. Viime vuonna Ruotsin energiamarkkinavalvonta näytti vihreää valoa uudelle 130 kV:n voimajohdolle Oxelösundin tehtaalle. Lupaprosessit ovat pitkiä ja ennalta arvaamattomia. Niihin sisältyy riski, joka kohdistuu SSAB:n muutosohjelmaan, jonka tavoitteena on vähentää koko Ruotsin hiilidioksidipäästöjä noin 10 % ja Suomen noin 7 %.

Tuemme YK:n globaaleja kestävän kehityksen tavoitteita

SSAB tekee selkeää ja kunnianhimoista kestävän kehityksen työtä, jonka tarkoituksena on paitsi pienentää ympäristövaikutuksiamme ja parantaa turvallisuuskulttuuriamme, myös edistää liiketoiminnan eettisyyttä, vastuullista hankintaa ja tasa-arvoa työpaikoillamme. Työ perustuu YK:n Global Compact -aloitteen vastuullisen liiketoiminnan periaatteisiin, joihin SSAB on sitoutunut jo vuosia sitten.

Tämä tarkoittaa sitä, että olemme sitoutuneet edistämään kestävää kehitystä pitkällä aikavälillä YK:n kestävän kehityksen tavoitteiden ja Pariisin sopimuksen mukaisesti.

Vahva kassavirta

SSAB:llä on vahva taloudellinen asema, ja tulos on muuntunut suurelta osin kassavirraksi. Hallitus ehdottaa, että osinkoa kasvatettaisiin 8,70 Ruotsin kruunuun osakkeelta verrattuna 5,25 kruunuun vuotta aikaisemmin. Hallitus ehdottaa yhtiökokoukselle myös valtuutusta osakkeiden takaisinosto-ohjelmaan enintään 10 %:lle SSAB:n osakkeista.

Vuosi 2022 oli epävakaa, ja se vaati meiltä kykyä sopeutua nopeasti uusiin markkinaolosuhteisiin. Haluan kiittää kaikkia työntekijöitämme siitä, että he ovat auttaneet meitä tässä. Vaikka lyhyen aikavälin vaihteluita on aina vaikea ennustaa, pitkän aikavälin kurssimme on selkeä. Asiakkaamme edistävät tätä kehitystä, ja teemme heidän kanssaan yhteistyötä uusien kestävien kehityksen mukaisten tuotteiden kehittämiseksi. Asiakkaat ja Hybrit Development -kumppanimme LKAB ja Vattenfall auttavat meitä luomaan ainutlaatuisen fossiilivapaan arvoketjun. Lopuksi haluan kiittää kaikkia osakkeenomistajiamme. Olen vakuuttunut siitä, että suunnitelmamme johtavat hyvään taloudelliseen kehitykseen. Edessämme on jännittävä matka.

Martin Lindqvist

Toimitusjohtaja

Vuosi 2022 lyhyesti



Muutoksen vauhdittaminen

Vuoden 2022 alussa SSAB:n hallitus teki suuntaa-antavan päätöksen Pohjoismaiden ohutlevytuotannon perusteellisesta uudistamisesta ja yhtiön vihreän siirtymän nopeuttamisesta. Suunnitelmaan kuuluu masuunien ja koksamoiden korvaaminen uudella integroidulla minimillituotannolla, joissa on valokaariuunit, valssaamot sekä jatkojalostus. Tämä parantaa joustavuutta ja kustannusasemaamme. Näin SSAB aikoo suurelta osin poistaa omien toimintojensa hiilidioksidipäästöt noin vuonna 2030. Luulajan ja Raahen tehtaiden esitutkimukset aloitettiin vuonna 2022.



Fossiilivapaa arvoketju

Vuoden aikana SSAB vahvisti asemaansa terästeollisuuden vihreän siirtymän edelläkävijänä ottamalla merkittäviä askelia fossiilivapaan terästuotannon kehittämisessä. Noin 500 tonnia fossiilivapaata terästä toimitettiin strategisille asiakkaille. Volvo Construction Equipment (Volvo CE) toimitti ensimmäisenä maailmassa SSAB:n fossiilivapaasta teräksestä valmistetun rakennuskoneen asiakkaalleen NCC:lle. Nivelletyn kuljetusajoneuvon luovutus tapahtui vain kymmenen kuukautta sen jälkeen, kun SSAB esitteli kaikkien aikojen ensimmäisen teräksen, joka on valmistettu vetykaasulla koksien sijaan.



Useita uusia kumppanuuksia ja uusia tutkimustuloksia

Kiinnostus fossiilivapaaseen teräkseen jatkoi kasvuaan vuoden aikana. SSAB aloitti yhteistyön Polestarin, Epirocin, Alfa-Lavalin, Shape Corpin ja Oshkosh Corporationin kaltaisten asiakkaiden kanssa kehittääkseen yhdessä fossiilivapaan teräksen käyttökohteita. SSAB:n fossiilivapaan teräksen laatu on vähintään yhtä hyvä kuin perinteisen teräksemme. Tutkimuksemme osoittaa myös, että vedyllä pelkistetyllä raudalla (HRI) on ylivoimaisia ominaisuuksia maakaasulla pelkistettyyn verrattuna. Hybrit Development AB jätti patenttihakemukset Euroopan patenttivirastolle syksyllä 2022.



Ennätystulos vuonna 2022

SSAB:n oikaistu liike-tulos koko vuodelle 2022 oli 29,3 (18,8) miljardia Ruotsin kruunua, mikä on yrityksen historian korkein tulos. SSAB:n strategia johtoasemasta erikoisterästen ja Amerikan kvarttilevyjen markkinoilla kompensoi heikkoja eurooppalaisia markkinoita. Operatiivinen rahavirta oli 22,7 (15,3) miljardia kruunua. Turvallisuus parani edelleen, ja poissaoloon johtaneiden tapaturmien taajuus (LTIF) laski 1,06:een (1,80). SSAB:llä on vahva taloudellinen asema, ja hallitus ehdottaa jaettavan osingon määräksi 8,70 Ruotsin kruunua (5,25) osaketta kohti vuodelta 2022.

Avainluvut 2022

Avainluvut

	2022	2021
Liikevaihto, milj. Ruotsin kruunua	128 745	95 891
Oikaistu käyttökate, milj. kruunua ¹⁾	32 675	22 094
Oikaistu liiketulos, milj. kruunua ¹⁾	29 283	18 837
Liiketulos, milj. kruunua	-4 355	18 837
Tulos ennen veroja, milj. kruunua	-4 641	18 416
Tilikauden tulos, milj. kruunua	-10 877	14 673
Oikaistu osakekohtainen tulos, kruunua ¹⁾	22,38	14,24
Osakekohtainen tulos, kruunua	-10,57	14,24
Operatiivinen rahavirta, milj. kruunua	22 693	15 296
Nettovelka (+) / Nettokassa (-)	-14 287	-2 346
Osakekohtainen osinko, kruunua (2022 hallituksen esitys)	8,70	5,25
Hiilidioksidipäästöt ²⁾ , tuhatta tonnia	9 827	10 641
Henkilömäärä ³⁾	14 568	14 235
Tapaturmien taajuus (LTIF) ⁴⁾	1,06	1,8

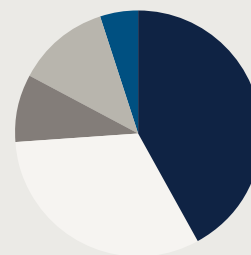
¹⁾ Ei sisällä vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä, jotka koostuvat pääosin liikearvon 33,3 mrd. kruunun arvonalentumisesta.

²⁾ Tuotannon suorat päästöt (scope 1).

³⁾ Vakituiset työntekijät vuoden lopussa.

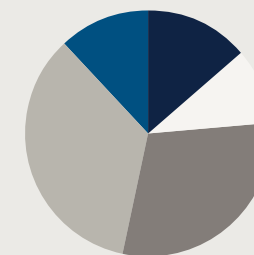
⁴⁾ Yli päivän poissaoloon johtaneiden tapaturmien taajuus eli lukumäärä miljoonaa työtuntia kohden (LTIF), alihankkijat mukaan lukien.

Työntekijät alueittain vuonna 2022



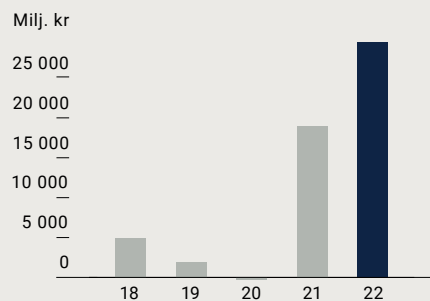
- Ruotsi, 42 %
- Suomi, 32 %
- Yhdysvallat, 9 %
- Muu Eurooppa, 12 %
- Muu maailma, 5 %

Liikevaihto tärkeimmillä maantieteellisillä markkinoilla vuonna 2022

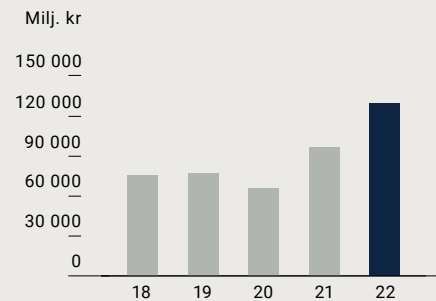


- Ruotsi, 14 %
- Suomi, 10 %
- Yhdysvallat, 30 %
- Muu Eurooppa, 35 %
- Muu maailma, 12 %

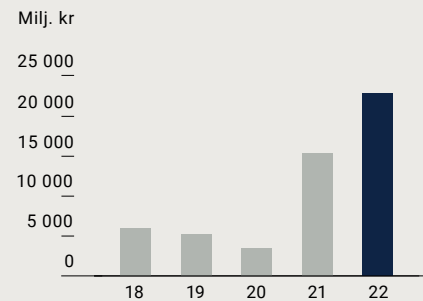
Oikaistu liiketulos



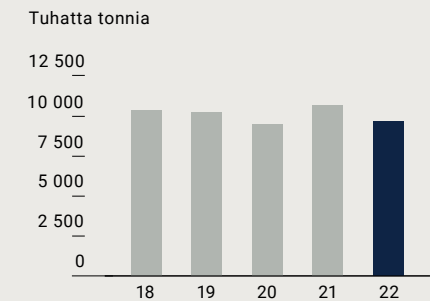
Liikevaihto



Operatiivinen rahavirta



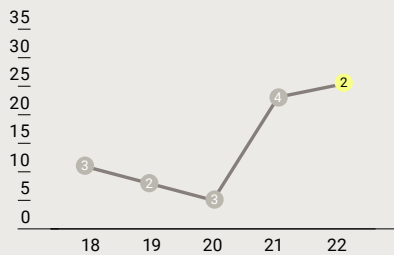
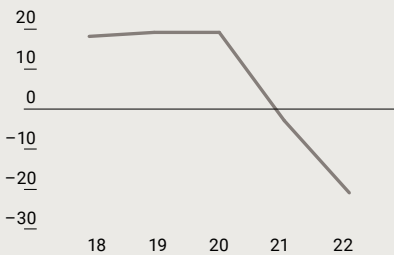
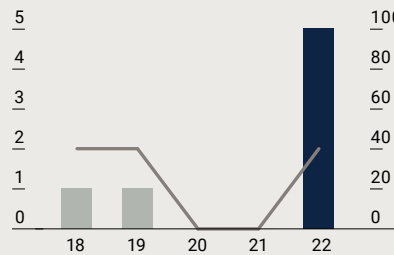
CO₂e-päästöt (scope 1)



SSAB:n yleiset tavoitteet

SSAB:n strategian tavoitteena on varmistaa yhtiön pitkän aikavälin kyky tuottaa arvoa osakkeenomistajille ja sidosryhmille. SSAB:n taloudellisena tavoitteena on saavuttaa alan paras kannattavuus ja tuottaa vakaata kassavirtaa, mikä takaa vakaan taseen ja osakkeenomistajien osingot. SSAB:n pitkän aikavälin kestävä kehityksen tavoitteena on tuoda fossiilivapaa teräs markkinoille vuonna 2026, poistaa suurelta osin oman toimintansa hiilidioksidipäästöt noin vuonna 2030 ja saavuttaa johtava asema kestävässä kehityksessä.

Taloudelliset tavoitteet

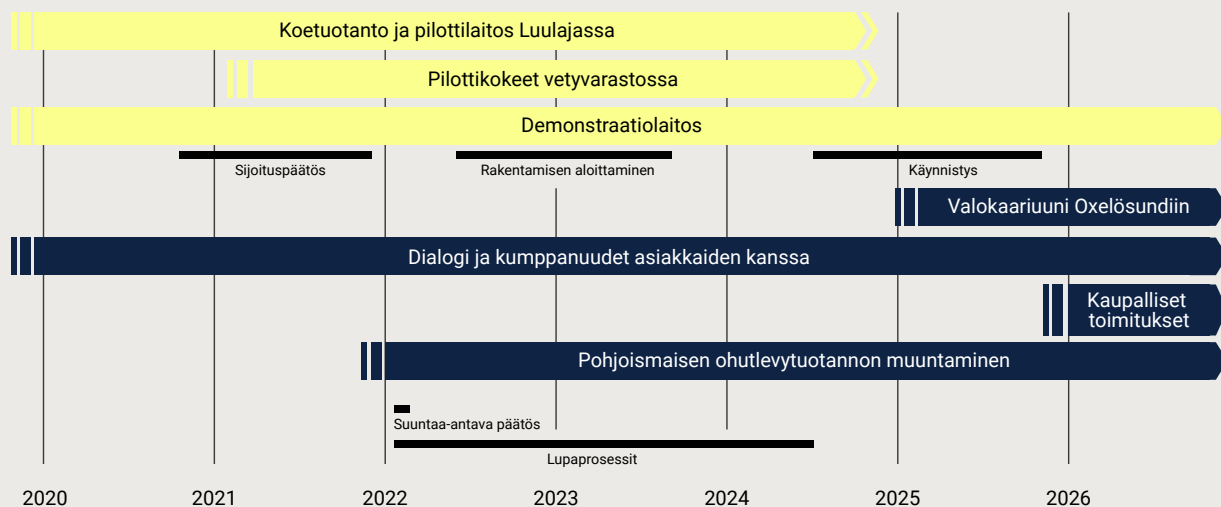
Osa-alue	Kannattavuus	Pääomarakenne	Osingot
Tavoite	Alan johtava kannattavuus: Korkein käyttökateprosentti (EBITDA) verrattuna ArcelorMittaliin, Nucoriin, Salzgitteriin, Tata Steel Europeen, ThyssenKruppiin ja US Steeliin.	Nettovelkaantumisaste ei normaalisti ylitä 35:tä %.	Osingot ovat 30–50 % tilikauden tuloksesta.
Suoritustaso	SSAB:n oikaistu käyttökateprosentti oli 25,3 (23), joka oli toiseksi korkein vertailuryhmässä.	Vuoden lopussa SSAB:n nettokassavaranto oli 14,3 (2,3) miljardia kruunua, mikä vastaa –21 (–3) %:n nettovelkaantumisastetta.	Hallitus ehdottaa osingoksi 8,70 (5,25) kruunua osakkeelta vuodelta 2022, mikä vastaa 39 % tilikauden oikaistusta tuloksesta.
	Kannattavuus Käyttökatemarginaali, %, ja SSAB:n asema vertailuryhmässä ¹⁾  ■ Asema vertailuryhmässä — Käyttökatemarginaali, % ¹⁾ Asema vertailuryhmässä perustuu vuoden 2022 yhdeksään ensimmäiseen kuukauteen.	Pääomarakenne Nettovelkaantumisaste, % 	Osinko²⁾  ■ Osakekohtainen osinko (Ruotsin kruunuissa) — % tilikauden tuloksesta ²⁾ Vuoden 2022 luku on hallituksen ehdotus.

Ensimmäinen fossiilivapaissa teräksissä

SSAB pyrkii luomaan fossiilivapaan arvoketjun yhdessä kumppaneidensa ja asiakkaidensa kanssa ja varmistamaan asemansa eteenpäin vievänä voimana terästeollisuuden vihreässä siirtymässä. SSAB aikoo tuoda fossiilivapaan teräksen markkinoille kaupallisena tuotteena vuonna 2026. Fossiilivapaan rautasienen, fossiilivapaan teräksen raaka-aineen, kehitystyöstä vastaa yhteisyritys Hybrit Development AB. Suunnitelmana on saada HYBRIT-demonstraatiolaitos valmiiksi noin vuonna 2025, samaan aikaan kuin SSAB:n Oxelösundin masuuni korvataan valokaariuunilla. SSAB:n hallitus on tehnyt lisäksi suuntaa-antavan päätöksen pohjoismaisen ohutlevytuotannon uudistamisesta noin vuonna 2030. Tämä parantaa joustavuutta ja kustannusasemaamme. Näin SSAB aikoo suurelta osin poistaa omien toimintojensa hiilidioksidipäästöt noin vuonna 2030.

Fossiilivapaan teräksentuotannon aikataulu

Ensimmäiset tuotteet on tarkoitus saada markkinoille vuonna 2026



Kehitys vuonna 2022:

- Luulajan HYBRIT-pilottilaitoksen testituotanto jatkui erittäin hyvänä. Uusi tutkimus osoittaa, että vedyllä pelkistetyllä rautamalmilla on ylivoimaiset ominaisuudet maakaasulla pelkistettyyn verrattuna. Hybrit Development on jättänyt patenttihakemukset Euroopan patenttivirastolle.
- Luulajan pilottivetyvarasto aloitti toimintansa vuoden aikana.
- SSAB aloitti yhteistyön fossiilivapaan teräksen parissa useiden kumppaneidensa, kuten Polestarin, Epirocin, Alfa Lavalin, Shape Corpin ja Oshkosh Corporationin kanssa.
- SSAB aloitti Luulajan terästehtaan muutosta koskevan julkisen konsultointiprosessin loppuvuodesta.

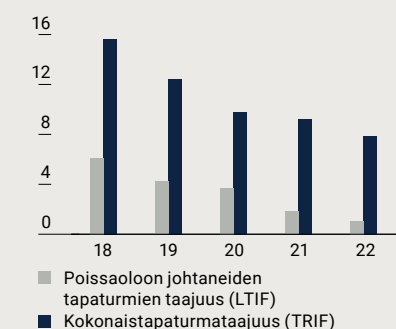
Turvallisuus ensin

Kaikilla SSAB:n työntekijöillä on oikeus terveelliseen ja turvalliseen työympäristöön. SSAB:n tavoitteena on estää kaikki työperäiset vammat ja sairaudet ja tulla maailman turvallisimmaksi teräsyhtiöksi. Konsernitason tavoitteet vuodelle 2025 ovat LTIF alle 1,0 ja TRIF alle 4,9 miljoonaa työtuntia kohti.

Kehitys vuonna 2022:

Turvallisuustyö tuottaa tuloksia ja LTIF laski tasolle 1,06 (1,80). TRIF laski 7,70:een (9,20).

Vahinkojen esiintymistiheys





Markkinat ja strategia

SSAB on pieni tekijä globaaleilla teräsmarkkinoilla, mutta markkinajohtaja tietyillä alueilla ja vihreän siirtymän johtaja alalla.

Terästeollisuuden vaikuttavat maailmanlaajuiset trendit



	Ilmastonmuutos ja resurssien niukkuus	Väestönkasvu ja kaupungistuminen	Digitalisaatio	Globaalin markkinatilanteen muuttuminen
Vaikutukset terästeollisuuteen	- Ilmastovaikutukseltaan vähäisen teräksen kysynnän kasvu - Hiilidioksidipäästöjen kustannusten kasvu etenkin EU:ssa - Resurssitehokkaiden ja vähän hiilidioksidipäästöjä tuottavien tuotteiden ja prosessien kehittäminen - Ilmastonmuutoksen mahdollinen vaikutus teräksen tuotantoon ja toimitusketjuihin	- Teräksen kysyntä kasvaa rakentamisessa, infrastruktuurisektorilla ja energiantuotannossa - Kestävän kehityksen mukaisten ja energiatehokkaiden rakennusten ja liikennejärjestelmien kysyntä kasvaa	- Digitaaliset palvelut parantavat tehokkaampien ohjausjärjestelmien saatavuutta ja lisäävät arvoketjun läpinäkyvyyttä - Verkkokauppa ja digitaaliset alustat vaikuttavat markkinadynamiikkaan	- Alueellisten markkinoiden suurempi merkitys kasvavan protektionismin ja kauppapolitiikan rajoitusten vuoksi - Toimitusketjujen muutokset alueellistumisen lisääntymisen, Venäjän Ukrainaan hyökkäyksen ja Covid-19-pandemiaan liittyneiden tuotantokatkosten seurauksena - Teräksen kysynnän kasvu kehittyvissä talouksissa
Esimerkkejä siitä, miten SSAB vastaa trendeihin	SSAB:n tavoitteena on tuoda fossiilivapaa teräs ensimmäisenä markkinoille kaupallisessa mittakaavassa vuonna 2026 ja korvata masuunit ja koksamot valokaariuuneilla noin vuonna 2030	SSAB tarjoaa laajan valikoiman terästuotteita rakentamiseen ja infrastruktuuriin, esimerkiksi rakennuskoneisiin ja uusiutuvan energian asennuksiin	- SSAB kehittää digitaalisten palvelujen ja työkalujen tuotevalikoimaa sekä uusia liiketoiminta-alueita, kuten lisäaineiden valmistusta - SSAB työskentelee robotiikan, koneoppimisen ja ennakoivan analytiikan parissa tuotantovakauden ja prosessitehokkuuden parantamiseksi	- SSAB lujittaa edelleen kotimarkkina-asemaansa ja parantaa tuotantokapasiteettiaan, jotta jokainen tuotantolaitos voi tarjota suurempaa tuotevalikoimaa - SSAB työskentelee parantaakseen asemaansa erikoislajien terästen kehittyvillä markkinoilla

Teräsmarkkinat ja SSAB:n asema

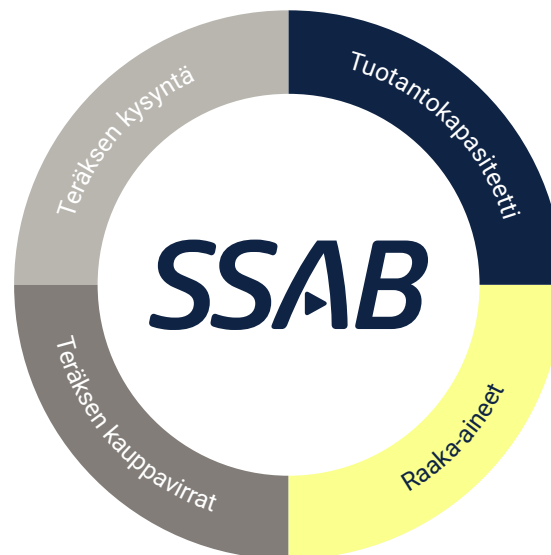
Vuoden aikana maailmalla vallinneista taloudellisista ja geopoliittisista levottomuuksista huolimatta globaalien teräsmarkkinoiden muutosvoimat ovat edelleen suotuisia SSAB:lle.

Teräksen kysyntä

- Suhteellisen vakaa keskipitkän aikavälin kysyntä SSAB:n kotimarkkinoilla
- Infrastruktuurin ja puolustusteollisuuden kysyntä kasvaa
- SSAB:n tuotteiden, kuten erikoislujan teräksen ja tulevaisuudessa fossiilivapaan teräksen, kysyntä kasvaa

Teräksen kauppavirrat

- Maailmanlaajuisen kaupan vähentyminen viime vuosina
- Jatkuva protektionismi eri puolilla maailmaa
- EU:n hiilitullimekanismi (CBAM) tuotteille, joilla on suuri hiilijalanjälki
- SSAB:llä on hyvä asema kotimarkkinoillaan Yhdysvalloissa ja Pohjoismaissa, missä tuotanto on lähellä asiakkaita



Tuotantokapasiteetti

- Huomattava supistuminen Venäjän ja Ukrainan terästuotannossa
- Hiilidioksidipäästökustannukset vaikuttavat masuuniteräksen valmistuksen marginaalikustannuksiin
- Uusien investointien pitkät läpimenoajat
- SSAB:llä on johtava asema terästeollisuuden muutoksessa

Raaka-aineet

- Väliaikainen materiaalipula Euroopan terästeollisuuden raaka-aineista Venäjän hyökättyä Ukrainaan
- Kestävien vaihtoehtojen suuri kysyntä
- SSAB:llä on vankat toimitusketjut muun muassa pitkäaikaisen rautamalmintuottajakumppanin LKAB:n kanssa

Markkinasegmentit

SSAB:n toimialaa ovat levymuotoiset hiiliteräkset, ts. teräkset, joissa on tietty hiilipitoisuus ja jotka on valssattu litteiksi levy- tai nauhatuotteiksi. SSAB:n vuotuinen raakateräksen tuotantokapasiteetti on noin 8,8 miljoonaa tonnia, joten se on pieni toimija globaaleilla teräsmarkkinoilla. Sillä on kuitenkin johtoasema neljässä segmentissä, jotka muodostavat noin 2 % maailman hiiliteräsmarkkinoista:

- Nauha- ja levyteräkset sekä putkituotteet Pohjoismaissa
- Kvarttolevyt Pohjois-Amerikassa
- Autoteollisuuden premium-teräkset (Advanced High-Strength Steel, AHSS) globaalisti
- Erikoisteräkset, kuten AHSS ja nuorrutusteräs (Q&T) maailmanlaajuisesti

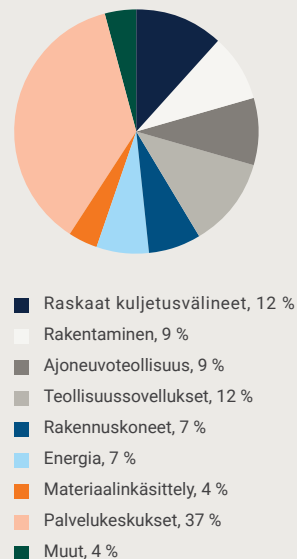
SSAB on muutakin kuin teräksenvalmistaja: se on myös teräksen ja muiden metallien jakelija tytäryhtiönsä Tibnorin kautta ja tarjoaa teräspohjaisia rakennusratkaisuja tytäryhtiönsä Ruukki Constructionin kautta.

Asiakassegmentit

Tärkeimpiä asiakassegmenttejä palvelee omilla myyntikanavilla 50 maassa. Näitä segmenttejä ovat raskas kuljetuskalusto, rakentaminen ja infrastruktuuri, teollisuuden

sovellukset, ajoneuvoteollisuus, rakennuskoneet (mukaan lukien nostimet), energia sekä materiaalin käsittelylaitteet (mukaan lukien kaivosteollisuus). Myymme myös standarditeräksiä jossain määrin kotimarkkinoillamme Pohjoismaissa ja Pohjois-Amerikassa jakelijoiden ja palvelukeskusten kautta.

Asiakassegmentit
Kokonaistoimitusten osuus vuonna 2022

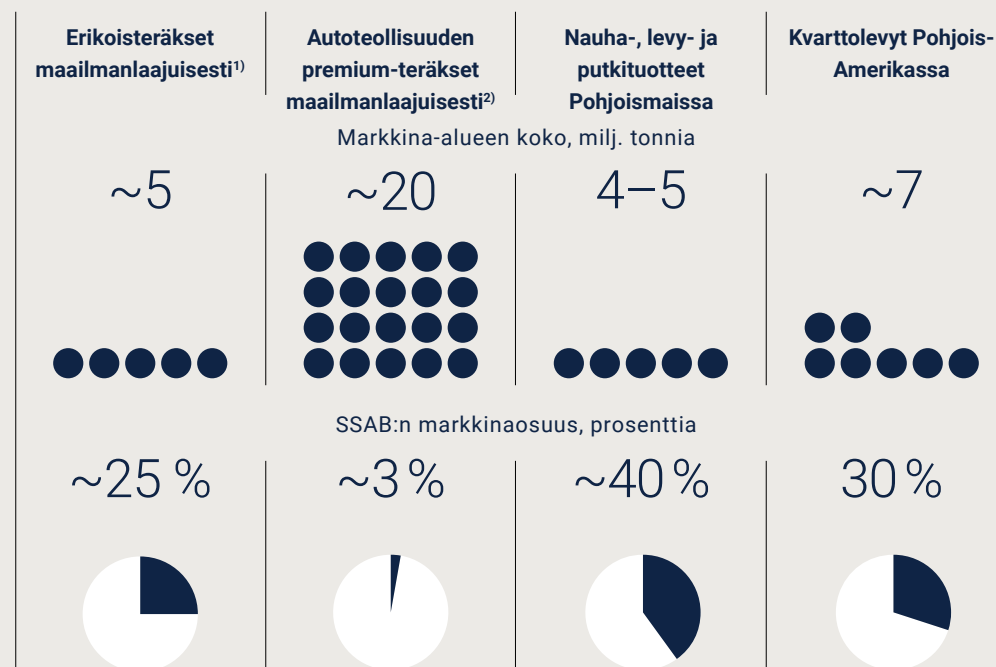


SSAB on markkinajohtaja maailmanlaajuisen teräsmarkkinoiden tietyillä alueilla

2 %

Globaalit hiiliteräsmarkkinat
~ 1 800 miljoonaa tonnia

SSAB:n päämarkkinat



¹⁾ Karkaistut ja nuorrutetut litteät tuotteet ja kuumavalssatut erikoislujat teräkset valikoiduissa segmenteissä, myötölujuus > 700 MPa.

²⁾ Kuuma- ja kylmävalssatut sekä pinnoitetut erikoislujat nauhateräkset autoteollisuudelle, myötölujuus > 420 MPa.



Visionimme: Entistä vahvempi, kevyempi ja kestävämpi maailma

Yhdessä asiakkaidemme kanssa toteutamme yhä kevyempiä, vahvempia ja kestävämpiä terästuotteita.

Kevyempi ja vahvempi teräs vähentää polttoaineenkulutusta ja lisää asiakkaidemme tuotteiden hyötykuormaa. Aiomme myydä fossiilivapaata terästä ensimmäisenä kaupallisessa mittakaavassa.

Arvomme ohjaavat meitä saavuttamaan visionimme: Päättäväinen, Aito ja Edelläkävijä.

SSAB:n strateginen suunta

SSAB:n strategiassa kuvataan, miten luomme arvoa yritykselle, asiakkaille ja omistajille sekä miten SSAB erottuu joukosta kilpailluilla globaaleilla teräsmarkkinoilla.



► Ensimmäinen fossiilivapaissa teräksissä:

SSAB:n strategiana on kehittää ja tarjota fossiilivapaata rautamalmipohjaista terästä kaupallisesti. Onnistuakseen tavoitteessaan SSAB perusti yhdessä rautamalmintuottaja LKAB:n ja voimayhtiö Vattenfallin kanssa Hybrit Development AB -yhteisyrityksen kehittääkseen ensimmäisenä maailmassa kilpailukykyisen fossiilivapaan rautasienen tuotantoprosessin. SSAB on päättänyt muuttaa Pohjoismaiden masuunipohjaisen tuotannon valokaariuuneilla toimivaksi minimill-tuotannoksi noin vuonna 2030.

► Johtajuus kotimarkkinoilla:

SSAB:n strategiana on olla markkinajohtaja kahdella kotimarkkina-alueellaan Pohjoismaissa ja Pohjois-Amerikassa, joilla sijainti terästehtaiden lähellä antaa SSAB:lle luonnollisen kilpailuedun. SSAB saavuttaa tavoitteensa asettamalla asiakkaat etusijalle näillä markkinoilla ja pyrkimällä lisäämään premium-terästen osuutta kokonaismyynnistä.

► Globaalisti johtava asema erikoislujissa teräksissä:

SSAB:n strategiana on olla globaali markkinajohtaja nuorutusteräksissä (Q&T) ja erikoislujissa teräksissä (AHSS), sillä nämä erikoisteräkset tuovat lisäarvoa asiakkaille. SSAB pyrkii siirtymään vakioteräksistä erikoisluihin vaihtoehtoihin tekemällä jatkuvasti yhteistyötä asiakkaiden kanssa tuotteiden kehittämiseksi ja investoimalla tuotantojärjestelmään kasvun mahdollistamiseksi.

► Johtajuus lisäarvopalveluissa:

SSAB:n strategiana on kehittää ja lisätä teräksen liittyvien palveluiden käyttöä parantaakseen asiakasarvoa ja -uskollisuutta. SSAB tarjoaa kattavia palveluita ympäri maailmaa omalla myyntiorganisaatiollaan 50 maassa sekä Tibnorin, Ruukki Constructionin ja SSAB Servicesin kautta samoin kuin kumppaniverkoston, kuten Hardox® Wearpartsin, kautta.

► Joustavimmat toiminnot:

SSAB:n strategiana on toimia joustavammin kuin terästeollisuus kokonaisuudessaan, jotta se pystyy sopeutumaan markkinoiden vaihteluihin nopeammin ja vastaamaan asiakkaiden yksilöllisiin tarpeisiin. Konserninlaajuiset jatkuvien parannusten ja käyttöoppaaman tehokkuusohjelmat ovat käynnissä osana tätä tavoitetta. Pidemmällä aikavälillä työ sisältää myös entistä joustavamman tuotantojärjestelmän siirtymällä kokonaan integroituihin minimill-tuotantoon, joka käsittää valokaariuunit, valssaukset sekä jatkojalostuksen.

► Tuloskeskeinen organisaatio:

SSAB:n strategia ja liiketoimintamalli perustuvat tehokkaaseen ja hajautettuun organisaatioon, johon työntekijät sitoutuvat voimakkaasti. Työntekijämme yli 50 maassa edellyttävät paikallista sitoutumista ja aloitteellisuutta. SSAB jatkaa johtamisen ja osaamisen kehittämistä sekä henkilöstön monimuotoisuuden edistämistä.

► Ensiluokkainen asiakaskokemus:

SSAB:n strategiana on tarjota kilpailijoita parempi ensiluokkainen asiakaskokemus – myynnistä toimituksiin. Tätä varten SSAB:llä on muun muassa terästeollisuudessa ainutlaatuinen myyntimalli, jossa myymme tuotteita usein suoraan loppuasiakkaille, sekä edistyksellisten tuotteiden ja maailman johtavien brändien valikoima. Lisäksi teemme jatkuvasti työtä kilpailukykyisten läpimenoaikojen ja toimitusvarmuuden parantamiseksi.

► Edelläkävijä kestävässä kehityksessä:

SSAB:n strategiaan kuuluu alan johtajuus kestävässä kehityksessä. Haluamme, että kestävä kehitys työmme erottaa meidät kilpailijoista. SSAB:n tavoitteena on olla maailman turvallisien teräsyhtiö, poistaa suurelta osin oman toimintamme hiilidioksidipäästöt noin vuonna 2030 ja asettaa aina korkeimmat standardit liiketoiminnan etiikalle.

Fossiilivapaan tarjonnan kehittäminen



Terästeollisuus on yksi suurimmista hiilidioksidipäästöjen lähteistä. Sen osuus globaaleista hiilidioksidipäästöistä on noin

7 %. Kasvava väestömäärä, nouseva elintaso ja lisääntyvä kaupungistuminen merkitsevät kasvun jatkumista, mikä lisää myös teräksen kysyntää globaalisti. Koska kierrätetty romuteräs ei pysty vastaamaan uuden teräksen kasvavaan kysyntään, rautamalmipohjaista terästä tarvitaan edelleen. Samaan aikaan asiakkaiden kysyntä kehittyy nopeasti kohti ratkaisuja, joilla on pienempi ilmastojalanjälki. Siksi SSAB pyrkii tuomaan fossiilivapaan teräksen markkinoille alan ensimmäisenä.

Viime vuosina SSAB on alkanut työskennellä useiden eri asiakasryhmien kanssa kehittääkseen fossiilivapaan teräksen käyttökohteita. Kaikkiaan vuonna 2022 toimitettiin noin 500 tonnia fossiilivapaata terästä strategisille asiakkaille.

Jatkossa SSAB keskittyy kehittämään markkinoita ja tietoisuutta fossiilivapaasta teräksestä sekä jatkamaan asiakasyhteistyötä. Fossiilivapaalla teräksellä on itsestäänselvä rooli SSAB:n strategiassa toimittaa premium-tuotteita, jotka tarjoavat merkittävää lisäarvoa.

EDELLÄKÄVIJÖINÄ SSAB, VOLVO GROUP JA NCC

Volvo Construction Equipmentistä (Volvo CE) tuli vuonna 2022 maailman ensimmäinen yritys, joka toimitti asiakkaalle SSAB:n fossiilivapaasta teräksestä valmistetun rakennuskoneen. Volvo CE luovutti NCC:lle fossiilivapaasta teräksestä rakennetun nivelletyn A30G-dumpperin Stockholm+50 -kokouksen yhteydessä. Kyseessä on suuri kansainvälinen YK:n koolle kutsuma ympäristökokous. SSAB:n toimitusjohtaja Martin Lindqvist totesi luovutuksen yhteydessä:



”Tämä on konkreettinen osoitus siitä, että vihreä siirtymä on käynnissä tässä ja nyt. Olen iloinen ja ylpeä voidessani tehdä yhteistyötä Volvo Groupin ja NCC:n kanssa arvoketjun ilmastovaikutusten vähentämiseksi. Toivomme yhdessä inspiroivamme muita, jotta voimme vahvistaa kestävien ratkaisujen kilpailukykyä ja mahdollistaa tavoitteet, jotta Pariisin sopimus toteutuu.”





Erikoisterästen ja premium-tuotteiden kasvu



SSAB:llä on johtava asema erikoislujissa teräksissä, sekä nuorutusteräksissä (Q&T) että kehittyneissä korkealujuusteräksissä

(AHSS). SSAB:n tavoitteena on lisätä näiden segmenttien kasvua esimerkiksi kannustamalla asiakkaita siirtymään standarditeräksistä erikoisluihin teräksiin. Siinä uusien innovatiivisten tuotteiden ja palveluiden kehittäminen on tärkeää, jotta asiakkaiden jatkuvasti kasvavat vaatimukset teräksen ominaisuuksien suhteen voidaan täyttää. SSAB:n ainutlaatuinen maailmanlaajuinen myyntiorganisaatio on edellytys sille, että pystymme tavoittamaan potentiaaliset asiakkaat pienemmillä markkinoilla ja segmenteissä maailmanlaajuisesti.

SSAB:llä on järjestelmällinen lähestymistapa uusiin sovelluksiin, joissa erikoislujalla teräksellä voi olla merkitystä, ja se tarjoaa asiakkaille asiantuntemusta tuotteiden ja sovellusten suunnittelussa teräksen ainutlaatuisten ominaisuuksien pohjalta. Tämä voi koskea esimerkiksi sitä, miten kippilavan runko voidaan parhaiten suunnitella optimaalista hyötykuormaa ja käyttöikää ajatellen, tai sitä, miten uusia tuotteita ja sovelluksia kehitetään uuden markkinastandardin asettamiseksi. SSAB:n XMOR-tuotevalikoima on esimerkki jälkimmäisestä, jossa kaivosteollisuuden tuotteita kehitetään ja tuodaan sitten saataville lisensoitujen kumppaneiden kautta.

Erikoislujat ja kulutusta kestävät teräkset tuovat SSAB:n asiakkaille ympäristöhyötyjä, sillä ne ovat kevyempiä ja lujempia kuin tavallinen teräs, mikä tarkoittaa pidempää käyttöikää. Näin voidaan myös säästää sekä materiaaleja että polttoainetta.

PIDEMPI TUOTTEEN KÄYTTÖIKÄ JA PAREMPI TUOTTAVUUS SSAB:N ASIAKKAILE

Schlam on Australian Perthissä päämajaansa pitävä dumpperilavojen johtava toimittaja. Schlam ja SSAB ovat tehneet yhteistyötä jo vuosien ajan hyödyntääkseen SSAB:n erikoislujia teräksiä parhaalla mahdollisella tavalla. SSAB on tukenut Schlamia esimerkiksi asiantuntemuksellaan Hardox 500 Tuf -teräksestä ja sen ainutlaatuisista ominaisuuksista, joihin lukeutuu erinomainen iskusitkeys kovuuteen nähden. Tämän ansiosta Schlam pystyi kehittämään Hercules HX:n, kevyempien, kulutusta kestävien ja erittäin

tuottavien dumpperilavojen uuden sukupolven. Enimmäiskuorma on jopa 20 % suurempi perinteiseen teräkseen verrattuna, ja pienempi taarapaino säästää myös polttoainetta ja renkaan kulumista. Kippilavan käyttöikä on pidentynyt 100 %. **"Hercules EXO on erittäin kevyt lava, joka maksimoi hyötykuorman tinkimättä käyttöiästä tai vaatimatta kulumispakettien lisäämistä. Se on 20 vuoden jatkuvan parantamisen ja innovaation huipentuma yhdeksi tehokkaaksi dumpperilavaksi"**, Schlamin toimitusjohtaja Matt Thomas kertoo.



-8 000 000
tonnia CO₂



Vuotuinen hiilidioksidipäästöjen vähennys yli 8 miljoonaa tonnia



Lisäkapasiteetti premium-tuotteille



Lyhyemmät toimitusajat

Pohjoismaisen tuotantojärjestelmän muutos



Asiakkaiden kysyntä kehitty nopeasti kohti ratkaisuja, joiden ilmastojalanjälki on pienempi.

Fossiilivapaan teräksen kysynnän voimakkaan kasvun vuoksi SSAB:n hallitus teki tammikuussa 2022 linjapäätöksen aikaistaa Ruotsin ja Suomen tuotantolaitosten muutosta noin 15 vuodella aiempaan suunnitelmaan verrattuna.

Muutos tarkoittaa SSAB:n pohjoismaisen ohutlevytuotantojärjestelmän uudistamista, mikä lisää premium-tuotteiden kapasiteettia, parantaa kustannusasemaamme, lyhentää läpimenoaikoja ja mahdollistaa fossiilivapaan teräksentuotannon. Tavoitteena on muuttaa Luulajan ja Raahen terästehtaat kustannustehokkaiksi minimill-tehtaiksi, joissa on valokaariuunit, integroidut valssaamot ja jatkokäsittely. Borlängen ja Hämeenlinnan tehtaita kehitetään edelleen uusien tuotantoprosessien mukaisesti.

Suunnitelma tarkoittaa sitä, että SSAB:n omien toimintojen hiilidioksidipäästöistä päästään pääosin eroon noin vuonna 2030, huomattavasti suunniteltua aikaisemmin. SSAB:n masuunien sulkeminen vähentää hiilidioksidipäästöjä noin 90 %:lla eli vuosittain yli 8 miljoonaa tonnia nykyisiin tasoihin verrattuna.

Muu osa päästöistä syntyy pääosin eri lämmitysprosesseihin, joihin SSAB etsii muita polttoaineita. Muutos on merkittävä suhteessa pohjoismaisiin ilmastotavoitteisiin. Ruotsin kokonaishiilidioksidipäästöt voivat pienentyä noin 10 % ja Suomen noin 7 %.

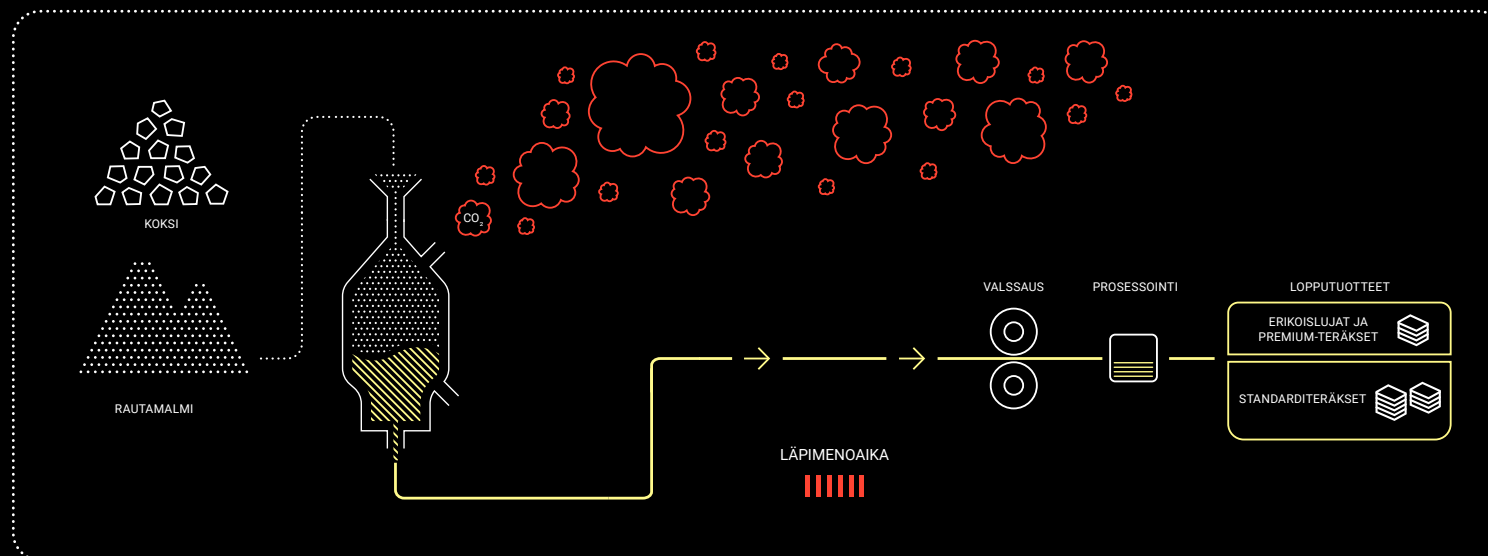
Toteutettavuustutkimukset aloitettiin vuonna 2022, ja niiden odotetaan jatkuvan vuoden 2023 aikana ennen kuin konkreettisia investointipäätöksiä voi tehdä. Lisäksi on haettava asiaankuuluvat ympäristöluvut kullekin laitokselle. Muutoksen toteutuminen edellyttää sitä, että tarvittava infrastruktuuri on käytössä ajoissa ja että fossiilivapaata sähköä on saatavilla kilpailukykyisesti.

SSAB:n muutoksen edellytykset seuraavien kymmenen vuoden aikana:

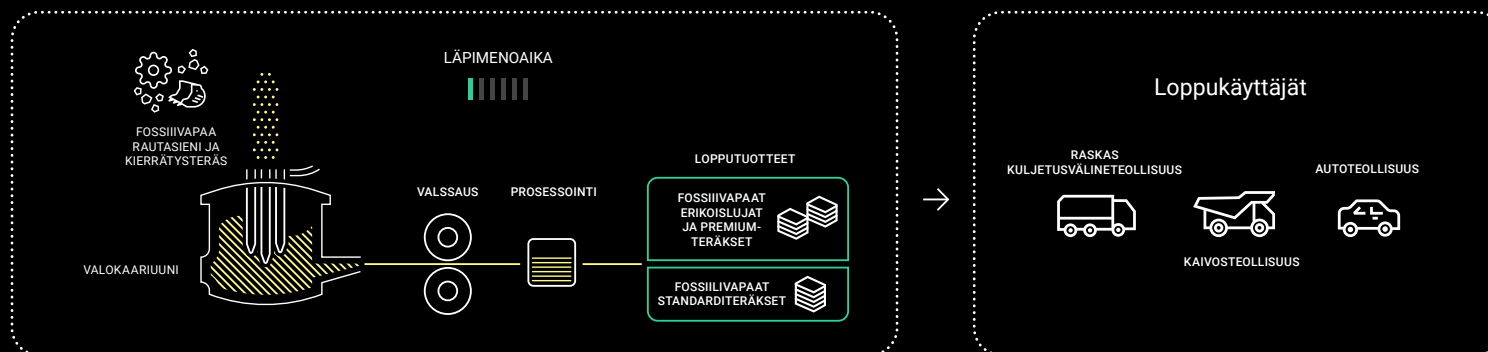
- Sähkön oikea-aikainen saatavuus Suomen ja Ruotsin tuotantolaitoksille
- Raaka-aineen saatavuus – ensisijaisesti fossiilivapaa rautasieni ja kierrätysteräs
- Lupien saaminen ajallaan
- Asiantuntemuksen saatavuus
- Sääntely hiilidioksidipäästöjen hinnoitteluksi
- Tasapuoliset toimintaedellytykset kaikille eurooppalaisille teräsyhtiöille valtiontukien osalta

Pohjoismaisen tuotantojärjestelmä

Perinteinen masuunituotantojärjestelmä



Integroitu minimill-laitos, jossa on valokaariuuni, valssaamo ja jatkojalostus





Liiketoimintasegmentit

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

SSAB Special Steels

SSAB Special Steels on maailmanlaajuinen terästoimittaja ja palvelukumppani nuorrutusteräksissä (Q&T) ja erikoislujissa teräksissä (AHSS).

SSAB on suurin erikoislujien terästen tuottaja arvioidulla 25 %:n globaalilla markkinaosuudellaan. SSAB Special Steels vastaa SSAB:n nuorrutusterästen (Q&T) ja erikoislujien terästen (AHSS) myynnistä sekä terästuotannosta Oxelösundissa (Ruotsi) ja Mobilessa (Yhdysvallat). Divisionaan laajaan tuotevalikoimaan kuuluu useita ainutlaatuisia erikoislujia teräksiä, kuten Hardox-brändi (karkaistut ja lämpökäsitellyt levyt, joilla on hyvä kulutuskestävyys) ja Strenx-brändi (edistysellinen rakenneteräs).

SSAB Special Steelsin strategiana on edistää erikoislujien terästen markkinoita esittelemällä uu-

sia tuotteita ja kehittämällä asiakkaiden kanssa sovelluksia, joiden avulla he voivat siirtyä käyttämään erikoislujia teräksiä. Yksi esimerkki tästä on Hardox HiAce, joka on suunniteltu happamiin ja syövyttäviin ympäristöihin, kuten jäteautoihin. Toinen esimerkki sovellusten kehittämisestä on asiakasyhteistyö, jossa SSAB:n rakenneteräksen ominaisuudet mahdollistavat ohuemmasta teräksestä valmistettujen nosturien uudenlaisen suunnittelun nostokapasiteetin lisäämiseksi.

Myyntiä on hajautettu eri asiakassegmentteihin ja maantieteellisille alueille. SSAB Special Steels myy teräslevyä sekä suoraan koneenrakentajille

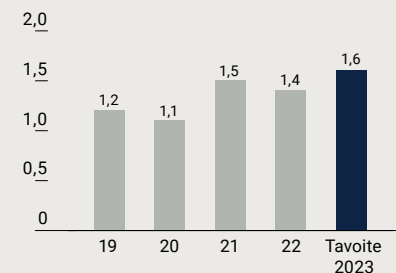
ja palvelukeskuksille että pienemmille loppukäyttäjille oman maailmanlaajuisen myyntiverkostonsa kautta. Sisäinen SSAB Services -organisaatio ja Hardox Wearparts -verkosto (riippumattomat toimijat, jotka tarjoavat kulutusosia ja korjauspalveluja) toimittavat markkinoille Hardox-kulutuslevyistä valmistettuja osia.

SSAB Special Steelsin tärkeimpiä kilpailijoita ovat ArcelorMittal, Dillinger, Voestalpine, Nucor, Nippon, ThyssenKrupp, JFE ja NLMK Clabeg.

SSAB Special Steels vastaa seuraavista konsernin strategisista tavoitteista:

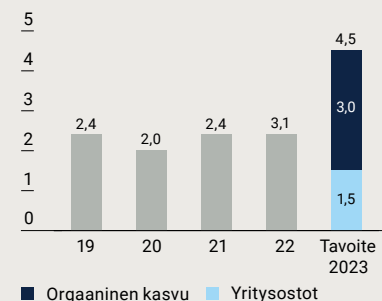
SSAB Special Steels

Toimitukset, miljoonaa tonnia



SSAB Services

Liikevaihto, miljardia Ruotsin kruunua



SSAB Special Steels edistää SSAB:n strategiaa seuraavasti:

- Erikoislujien terästen osuuden lisääminen suhteessa konsernin kokonaismyyntiin
- Siirtyminen masuuniteknikasta valokaariuuniteknikkaan Oxelösundissa
- Fossiilivapaan tarjonnan kehittäminen
- Jatkojalostustoiminnan kasvattaminen SSAB Services-liiketoimintayksikön avulla suhdanneherkkyyden vähentämiseksi



SSAB Europe

SSAB Europe on johtava pohjoismainen korkealaatuisten nauha-, kvarttolevy- ja putkituotteiden premium-valmistaja.

SSAB Europe vastaa nauha-, kvarttolevy- ja putkituotteiden myynnistä Euroopassa sekä globaalista liiketoiminnasta autoteollisuuden asiakassegmentissä. SSAB Europe vastaa myös teräs- ja levytuotannosta Raahessa ja Hämeenlinnassa sekä Luulajassa ja Borlängessä (Ruotsi). Se on vastuussa myös putkituotannosta mm. Hämeenlinnassa.

SSAB Europen tuotevalikoimaan kuuluvat muun muassa Docol (erikoisluja teräs ajoneuvoteollisuudelle) ja Greencoat (maalipinnoitettu teräs rakennusteollisuudelle) sekä muita tuotemerkkejä ja vakiotuotteita.

SSAB Europe keskittyy kehittämään tuotteiden ja palveluiden tarjontaa esimerkiksi parantamalla tuotevalikoimaa ja työskentelemällä eri jakelukanavien kanssa. Premium-tuotteet kattavat kehittyneet korkealujuusteräks (AHSS) ajoneuvosegmentille ja premium-teräks. SSAB Europella on vahva asema monissa ajoneuvosovelluksissa, sillä se on kehittänyt joitakin markkinoiden edistyksellisimmistä tuotteista ultralujien terästen markkinoilla.

Premium-teräksissä, kuten maalipinnoitetuissa tuotteissa, laserleikkaukseen tarkoitetuissa teräksissä ja korroosionkestävissä teräksissä SSAB Europe keskittyy tukemaan siirtymistä vakiotuotteista premium-tuotteisiin ja kehittämään uusia asiakassegmenttejä ja käyttökohteita. Tämä koskee myös fossiilivapaan teräksen kehittämistä, johon osallistuu yhteistyössä useita SSAB Europen asiakkaita.

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

SSAB Europe edistää SSAB:n strategiaa seuraavasti:

- Vahvistamme asemaamme SSAB:n Pohjoismaiden kotimarkkinoilla
- Premium-tuotteiden osuuden kasvattaminen
- Siirtyminen masuuniteknikasta valokaariuuniteknologiaan Luulajassa ja Raahessa
- Fossiilivapaan tarjonnan kehittäminen

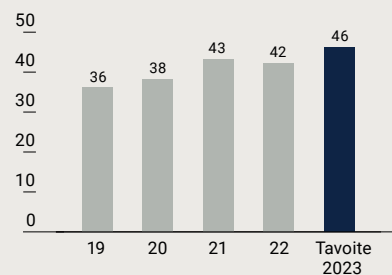
40–45 %

Markkinaosuus Pohjoismaissa, SSAB Europe – Tibnorin ja Ruukki Constructionin tukemana

SSAB Europe vastaa seuraavista konsernin strategisista tavoitteista:

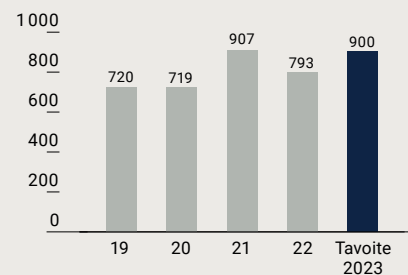
SSAB Europe

Premium-tuotteiden osuus, %



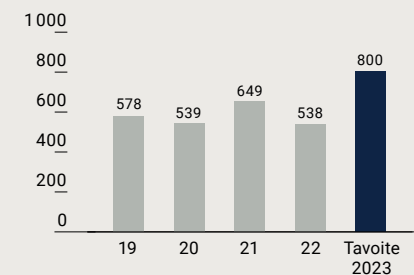
SSAB Europe Premium

Toimitukset, tuhatta tonnia



SSAB Europe AHSS-teräks teräks autoteollisuudelle

Toimitukset, tuhatta tonnia



SSAB Americas

SSAB Americas on Pohjois-Amerikan suurin kvarttolevyjen tuottaja ja toimittaja, jolla on vahva, tunnustettu asema kustannustehokkuutensa ja laatunsa ansiosta.

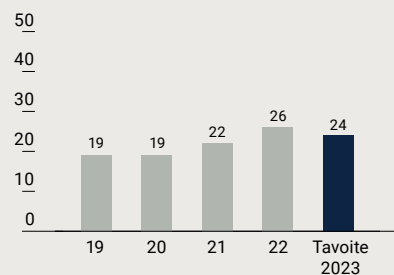
SSAB Americas vastaa kvarttolevyjen myynnistä Pohjois-Amerikassa sekä kierrätyspohjaisten terästen ja levyjen valmistuksesta Montpelierissä Yhdysvalloissa. SSAB Americas -divisioona keskittyy ensiluokkaisen palvelun ja laadun tarjoamiseen sekä markkinoiden parhaan kustannusaseman ja joustavimman tuotantojärjestelmän säilyttämiseen. SSAB Americas pyrkii aktiivisesti saavuttamaan hyvän tasapainon jakelijoiden (tällä hetkellä hieman yli 50 % myynnistä) ja loppukäyttäjien välillä. Painopiste on myös premium-tuotteiden kasvussa energia- ja offshore-segmenteissä sekä rautatie- ja laivanrakennusalalla.

SSAB Americas -divisioonan pääkilpailijoita ovat amerikkalaiset teräksenvalmistajat, kuten Nucor, Cleveland-Cliffs, Evraz, Algoma Steel sekä tuotteita maahantuovat toimittajat.

SSAB Americas vastaa seuraavista konsernin strategisista tavoitteista:

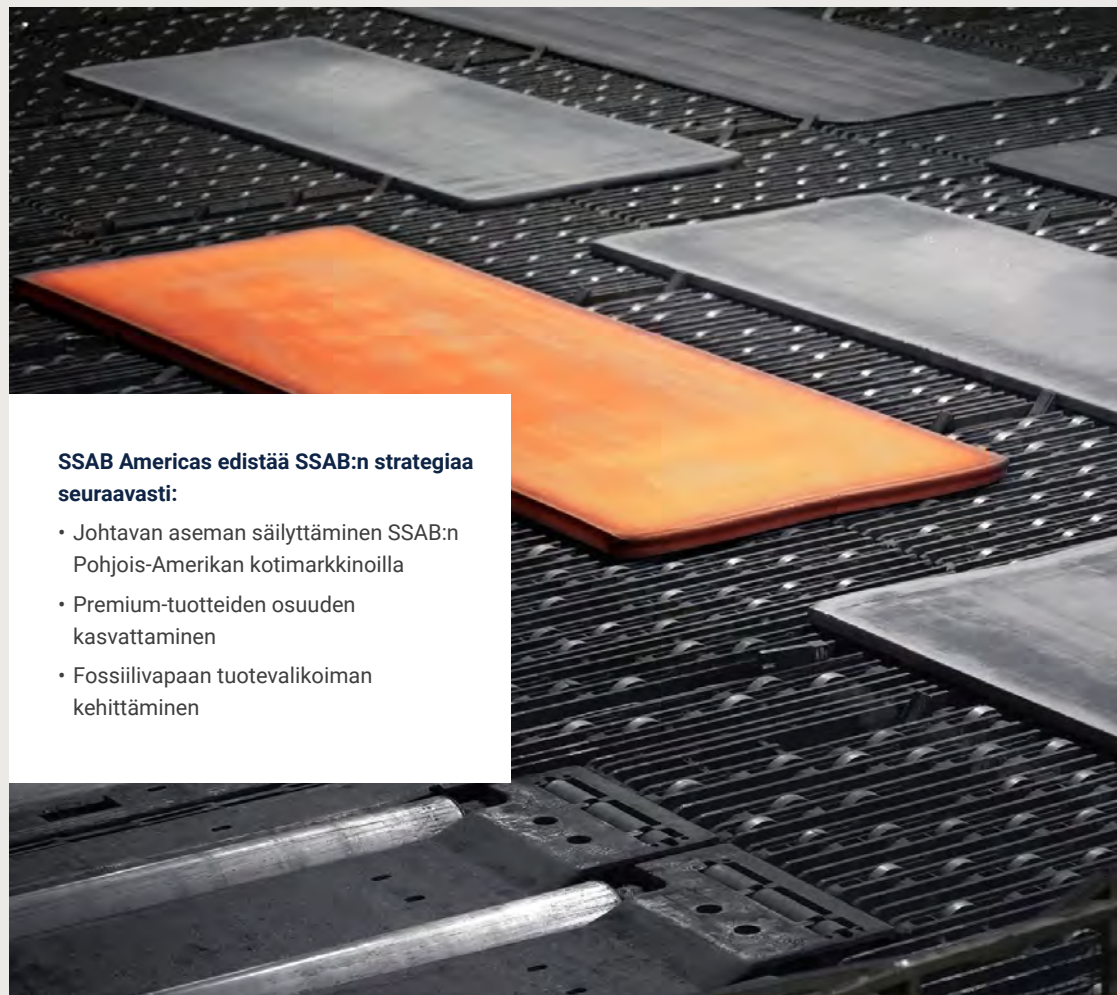
SSAB Americas

Premium-tuotteiden osuus, %



SSAB Americas edistää SSAB:n strategiaa seuraavasti:

- Johtavan aseman säilyttäminen SSAB:n Pohjois-Amerikan kotimarkkinoilla
- Premium-tuotteiden osuuden kasvattaminen
- Fossiilivapaan tuotevalikoiman kehittäminen



Tibnor

Tibnor on Pohjoismaiden johtava teräksen, metallien ja prosessointipalveluiden jakelija.

Tibnor on konsernin teräs- ja metallivalikoiman jakelija Pohjoismaissa ja Baltiassa. Tibnor ostaa ja myy sekä SSAB:n että muiden toimittajien tuottamia materiaaleja, ja sillä on tärkeä rooli SSAB:n johtoaseman säilyttämisessä pohjoismaisilla kotimarkkinoilla. Verkkomyyntin kasvun ja vahvan paikallisen läsnäolon ansiosta painopiste on kasvussa, esimerkiksi komponenttien alueella. Tibnor tekee läheistä yhteistyötä monien strategisten toimittajien ja kumppaneiden kanssa luodakseen parempia ratkaisuja pohjoismaisille asiakkaille.

Tibnorin tärkeimpiin kilpailijoihin kuuluvat muun muassa BE Group, Stena Stål, Norsk Stål, Lemvig Muller ja Kontino sekä paikallisia kansallisia yrityksiä ja niche-toimijoita.

Tibnor edistää SSAB:n strategiaa seuraavasti:

- Aseman vahvistaminen Pohjoismaiden kotimarkkinoilla keskittymällä pieniin ja keskisuuriin asiakkaisiin
- Läheinen yhteistyö SSAB:n teräsdivisioonien kanssa edistää vakautta suhdannesykleissä
- SSAB:n premium-tuotteiden ja palveluvalikoiman markkinointi teräsälällä, myös fossiilivapaan teräksen osalta
- Lisäarvon luominen kehittämällä komponenttituotantoa ja muuta prosessointia

Ruukki Construction

Ruukki Construction toimittaa teräspohjaisia rakennustuotteita ja -palveluita kestävän kehityksen mukaisten rakennusten katto- ja seinäratkaisuihin painopisteenään Pohjois- ja Itä-Eurooppa

Ruukki Construction tarjoaa kokonaisias teräspohjaisia katto- ja seinäratkaisuja rakennuksiin. Niihin kuuluvat myös tuotteet, suunnittelu ja tekninen tuki, ja teräksen päätoimittajana on SSAB. Viime vuosina Ruukki Construction on tehnyt useita uudelleenjärjestelyitä, jotka antavat yhtiölle vankan perustan kestävän kasvun saavuttamiselle keskeisillä markkinoilla – Pohjoismaissa, Baltiassa ja Keskeisessä Itä-Euroopassa.

Ruukki Constructionin tärkeimpiä kilpailijoita ovat muut teräspohjaisten rakennustuotteiden toimittajat, kuten Kingspan, Lindab ja Areco.

Ruukki Construction edistää SSAB:n strategiaa seuraavasti:

- Pohjoismaisen kotimarkkina-aseman vahvistaminen rakennustuotteissa
- Vahva teräspohjaisten rakennustuotteiden osaaminen, joka luo pohjan SSAB:n tulevalle tuotekehitykselle
- Fossiilivapaan tarjonnan kehittäminen rakennusälällä



SSAB AB

Box 70

SE-101 21 Stockholm

Puh. +46 8 454 5700

Fax. +46 8 454 5725

Katuosoite:

Klarabergsviadukten 70, D6

www.ssab.fi