

Årsstämma 2016

Martin Lindqvist,
Verkställande direktör
och koncernchef

SSAB

SSAB



*En starkare,
lättare och mer
hållbar värld*

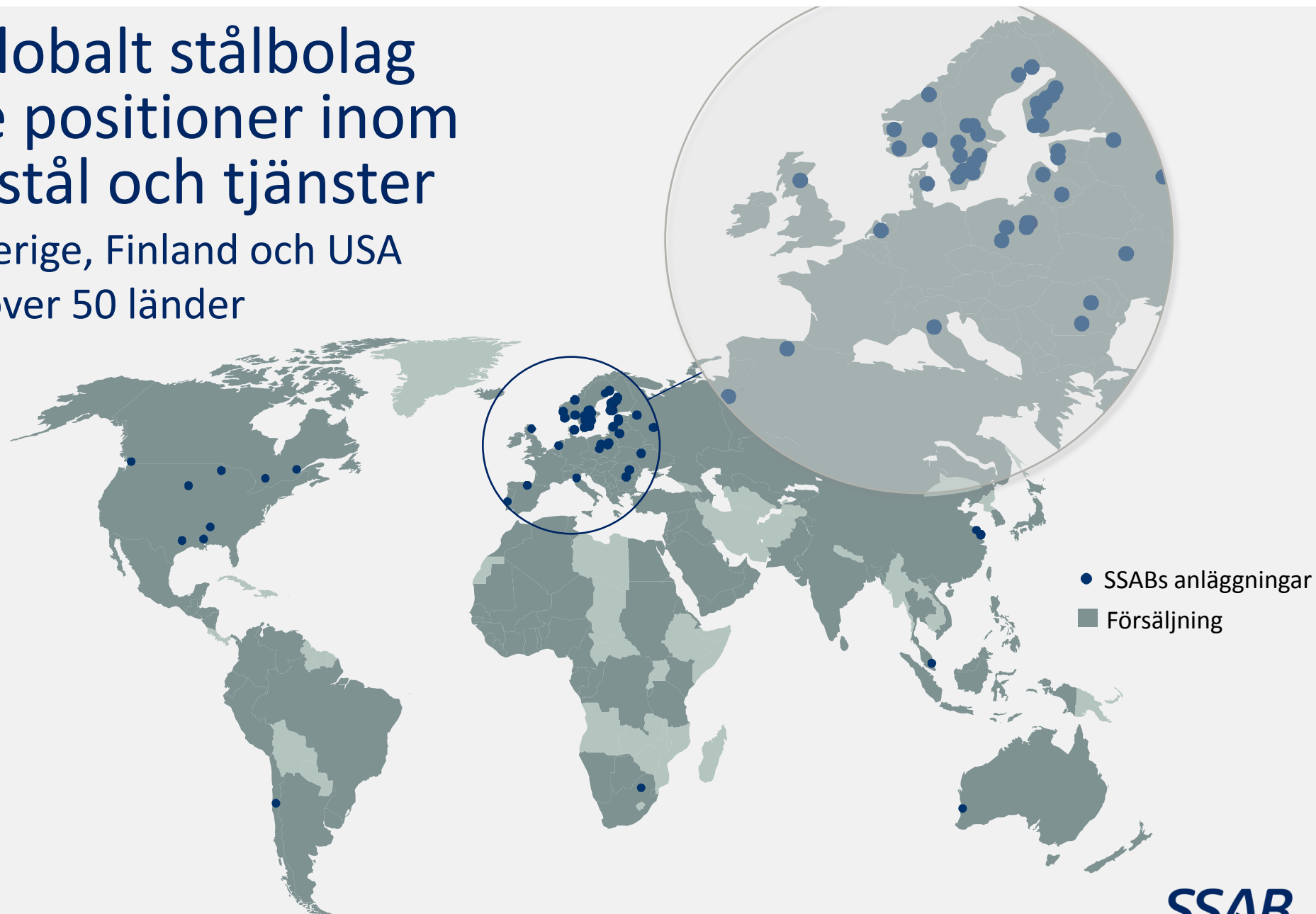
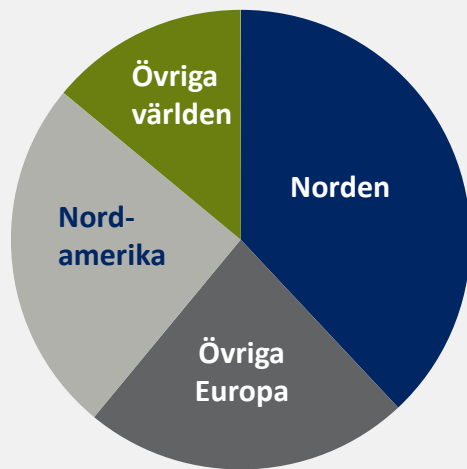
*Tillsammans med våra kunder
kommer SSAB att gå längre än
någon annan för att förverkliga
den fulla potentialen av lättare,
starkare och mer hållbara
stålprodukter*

SSAB är ett globalt stålbolag med ledande positioner inom höghållfasta stål och tjänster

Stålproduktion i Sverige, Finland och USA

16 000 anställda i över 50 länder

**Försäljning
per region 2015**
56 Mdkr



SSAB

SSABs strategi – “Taking the Lead”



Våra produktvarumärken är kärnan i vår tillväxtstrategi

STRENX™ PERFORMANCE STEEL	HARDOX® WEAR PLATE	DOCOL® HIGH STRENGTH STEEL	TOOLOX® ENGINEERING & TOOL STEEL	ARMOX® PROTECTION PLATE	GREENCOAT® COLORFUL STEEL	SSAB Domex SSAB Form SSAB Weathering SSAB Boron SSAB Laser Plus
						
A game-changer in steel performance	Hard and tough for maximum uptime	Safety for automotive	Better tool performance	Hardest steel for maximum protection	For harsh weather and greener living	Optimized families

SSABs varumärken hör till företagets mest värdefulla tillgångar och står för kvalitet och förtroende

Ledande mervärdestjänster

SSAB Knowledge Service Center -
utvecklar kundapplikationer



SSAB Shape - Center för
prefabricering och bearbetning

SSAB SHAPE™
TAILORED SOLUTIONS

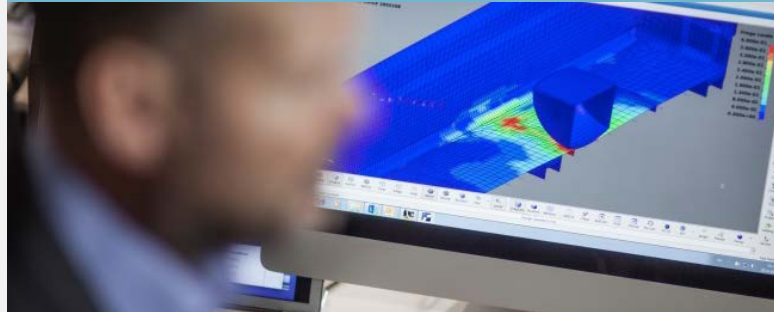
200 Hardox Wearparts
center globalt

HARDOX®
WEARPARTS

Lokala lager och
försäljningskontor



Omfattande lokal
teknisk support



Gemensamma utvecklings-
program med kunder



Att erbjuda mervärdestjänster stärker SSABs kundrelationer

SSAB

SSAB Services – en ny enhet som ska möjliggöra tillväxt i partnerskap med kunder

- ▶ En nybildad enhet - SSAB Services ger ökat fokus på tjänster och eftermarknadsverksamheten
- ▶ SSAB Services ansvarar för SSABs utökade globala serviceerbjudande
 - Wear Services
 - Verksamheten inom SSAB Shape
- ▶ Mål att driva lönsam tillväxt
 - Öka försäljningen av varumärkesprodukter, främst Hardox
 - Skapa nya kundapplikationer
 - Utveckla nya affärsmodeller
- ▶ Gregoire Parenty ansvarar för den nya enheten



SSAB

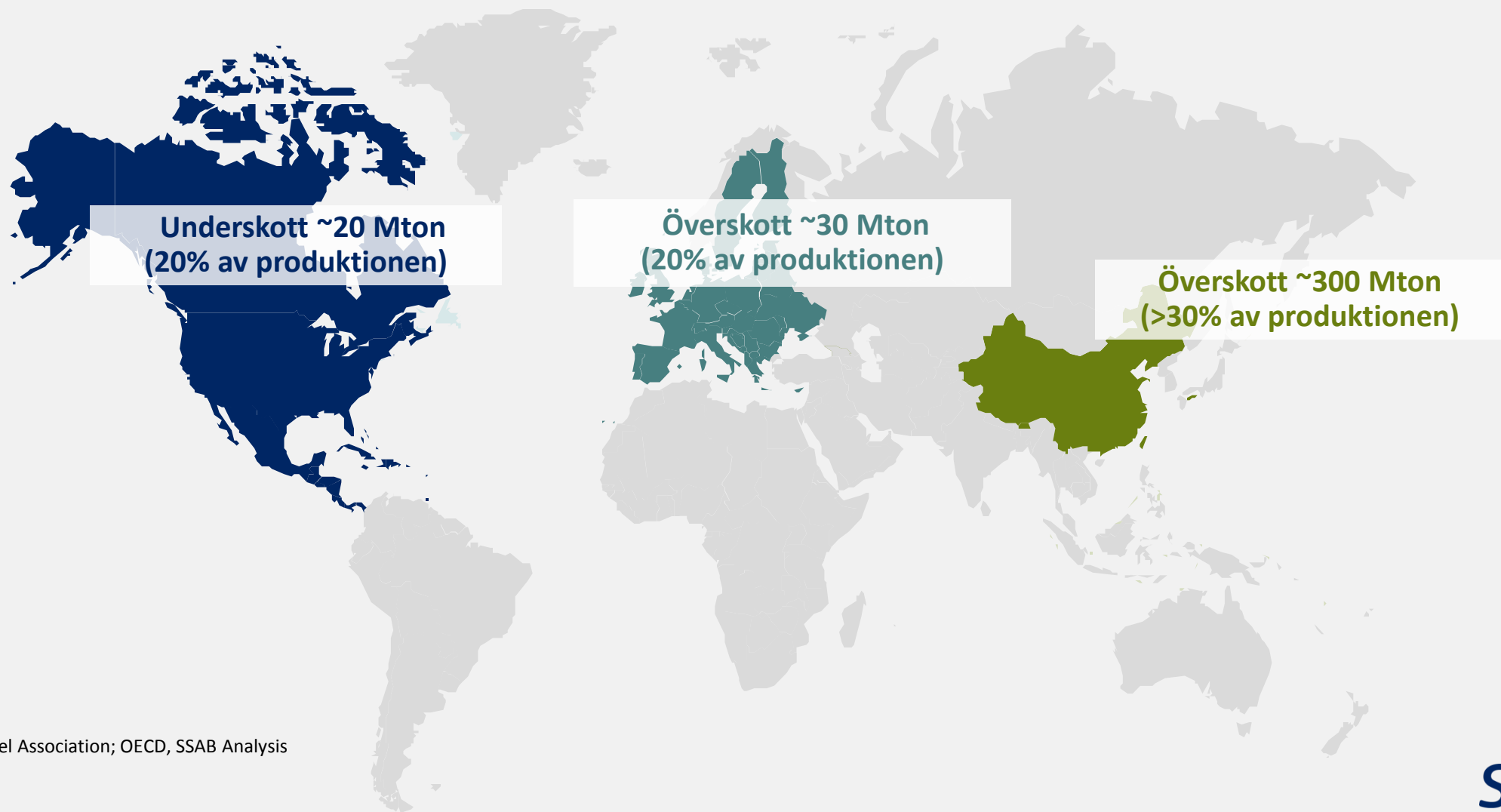
Marknadsutveckling

Obalanser på den globala stålmarknaden

- ▶ Låga priser på stål som en konsekvens av hög export från Asien och lägre råmaterialpriser
- ▶ Kapacitetsutnyttjandet på historiskt låg nivå
- ▶ Stabil underliggande efterfrågan i Nordamerika och Europa



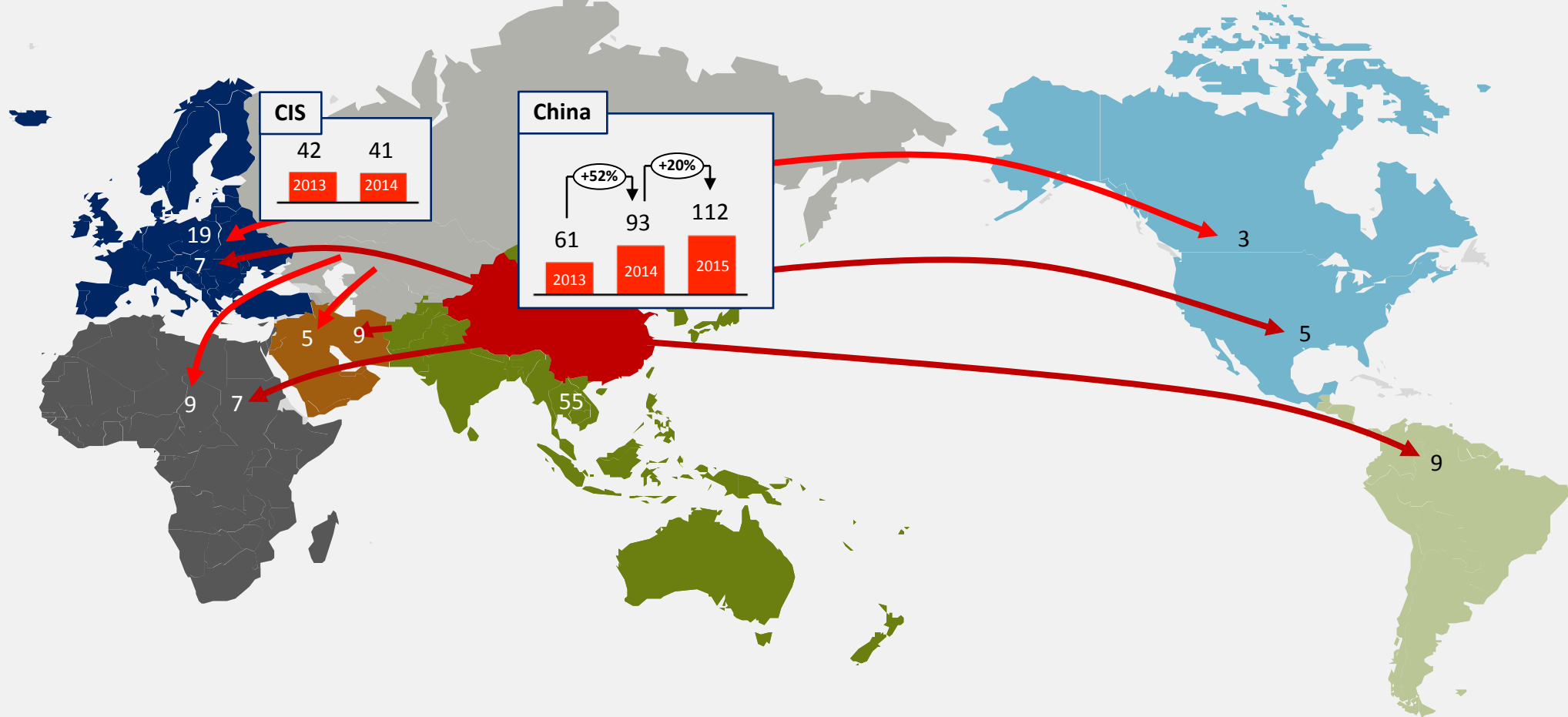
Den globala överkapaciteten är den största utmaningen



Källa: World Steel Association; OECD, SSAB Analysis

Ökade handelsströmmar från Kina och CIS

Huvudsakliga exportflöden, miljoner ton



Exempel på åtgärder för att skydda industrin från osund konkurrens

Europa

Beslutade (urval)

- ▶ Kallvalsat rostfritt stål (Kina)
- ▶ Varmvalsad valstråd (Kina)
- ▶ Elektrostål (Kina, CIS, Japan, USA)
- ▶ Kallvalsad tunnplåt (Kina, Ryssland)

Under utredning

- ▶ Varmvalsat kolstål, tunnplåt och grovplåt

USA

- ▶ Varmvalsad tunnplåt (China, Ryssland Indien Indonesien, Taiwan, Thailand, Ukraina)
- ▶ Grovplåt (Kina, Ryssland, Indien, Indonesien, Ukraina)

- ▶ Varmvalsad tunnplåt (Australien, Brasilien, Japan, Korea, Nederländerna, Turkiet)
- ▶ Kallvalsad tunnplåt (Brasilien, Kina, Indien, Japan, Korea, Ryssland, Storbritannien)

Finanisell uteckling 2015

Starkt kassaflöde trots ett tufft marknadsläge

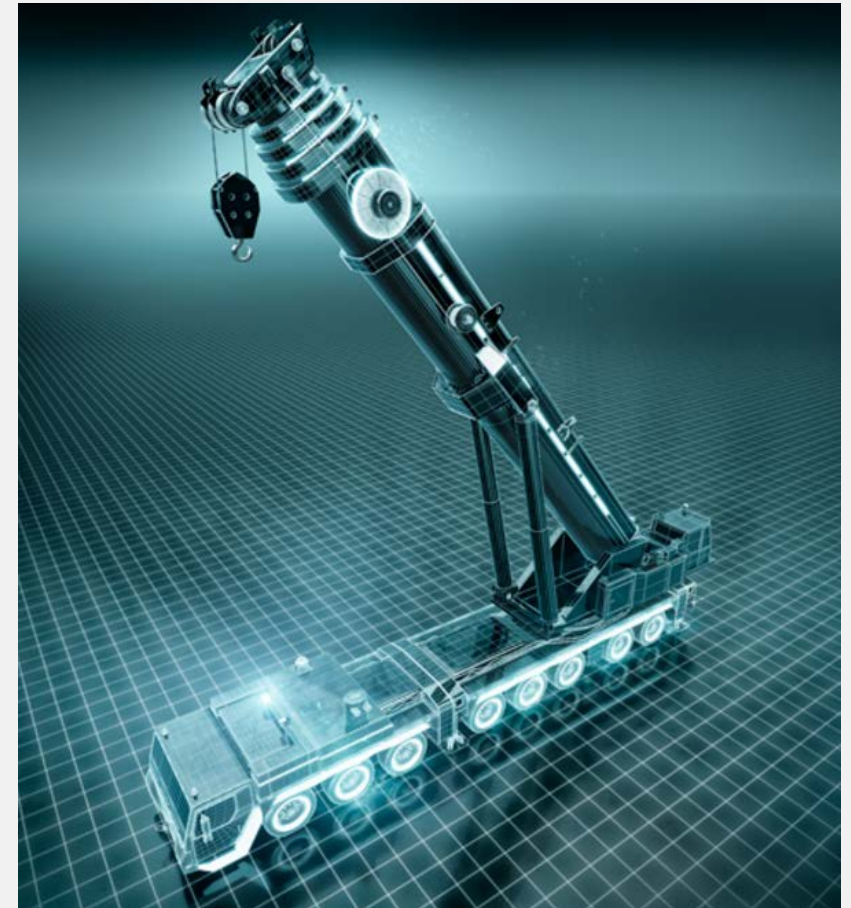
Finansiell utveckling under 2015

SSAB-koncernen 2015

► Försäljning	56,9 mdkr (60,1*)
► EBITDA ¹	3 655 mkr (4 419*)
– Motsvarande 6,4 % av försäljningen	
► Rörelseresultat ¹	-128 mkr (1 005*)
► Nettokassaflöde	2 283 (94)
► Leveranser	6,436 ton (6 744*)

1) Exklusive jämförelsestörande poster

* Pro forma

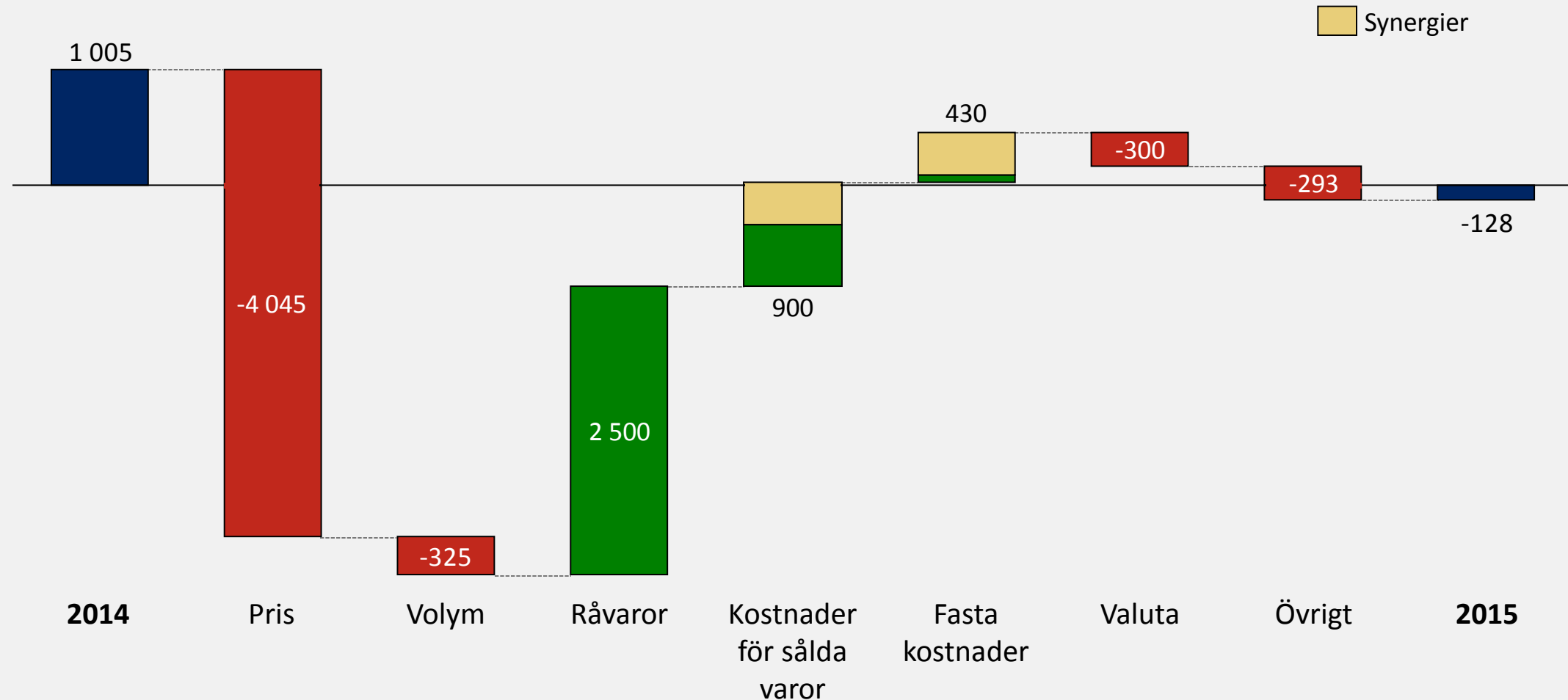


SSAB

Rörelseresultatet 2015 i jämförelse med 2014

Synergier och lägre råvarukostnader kunde inte fullt ut kompensera för prisfall

Mkr



Utveckling sedan förvärvet av Rautaruukki 2014

Under de senaste 18 månaderna har vi fokuserat på att integrera företagen och effektivisera verksamheten

Prioriteringar

- ▶ Förbättrade processer för att skapa högsta standard inom säkerhetsarbetet
- ▶ Ökat kundfokus i syfte att behålla/öka marknadsandelar
 - Säkra nordiska marknadsandelar efter förvärvet
 - Behålla marknadsledarskap i Nordamerika (som har påverkats negativt av import)
- ▶ Realisera den fulla synergipotentialen, driva andra kostnadsinitiativ samt implementera ett system för kontinuerlig förbättring (SSAB One)
- ▶ Minskad bemanning och ny organisation sjösatt

Utvecklingen efter förvärvet i förhållande till den ursprungliga planen

– tydligt bättre på alla huvudområden

Huvudelement i den ursprungliga planen (2013/2014)

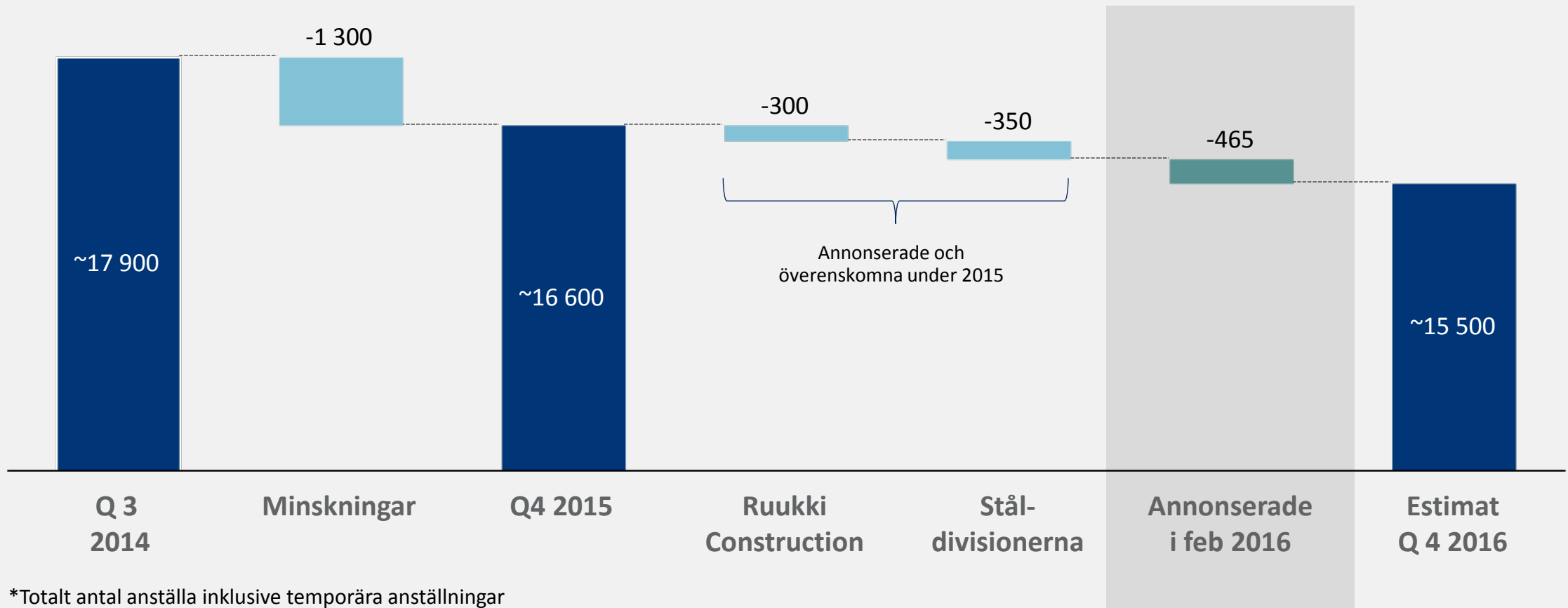
- ▶ Övergripande mål att nå **1 Mdkr i synergier**
- ▶ **Synergirealisering inom 3 år**
- ▶ Reduktion av **bemanning med 5%** motsvarande cirka 900 anställda
- ▶ **Specialisering av produktionssystemet** genom att centralisera produktion av belagda produkter till Tavastehus
- ▶ **Harmonisera produktprogrammet** och fokusera produktionen av varmvalsad och kallvalsad tunnplåt till Borlänge
- ▶ **Flexibelt masugnssystem** som kan hantera olika marknadsscenarios
- ▶ Decentraliserad styrmodell med divisioner med tydligt resultatansvar

Nuvarande status och prognos (2016)

- ▶ Synergiprogrammet löper med full årstakt **från mitten 2016 på 1,8 Mdkr**
- ▶ Fullföljandet av synergiprogrammet i mitten av 2016 är **ett år tidigare än den ursprungliga planen**
- ▶ Bemanningsreduktion till slutet av 2016 omfattande **drygt 2 400 personer**
- ▶ Produktionen av **belagd och galvaniserad plåt i Borlänge** stängd i KV1 2016 och volymer överförda till Finland
- ▶ **Sammanslaget erbjudande**, lansering av gemensamma varumärken, volymer av varmvalsad plåt överförda till **Borlänge**
- ▶ **Masugnen i Luleå omställd** för att möjliggöra **flexibilitet i stålproduktionen**
- ▶ Ny organisation, mer decentraliserad och med färre chefslager

Stora personalneddragningar har genomförts och fler är under genomförande

Utveckling, antalet anställda*



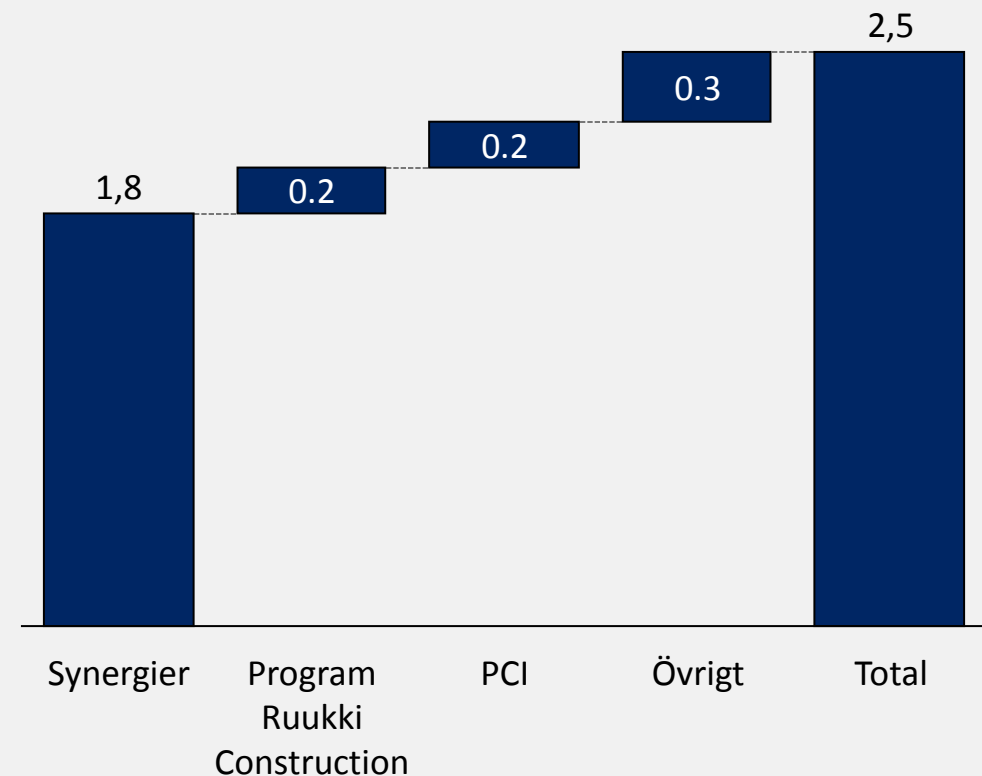
*Totalt antal anställa inklusive temporära anställningar

Pågående kostnadsbesparingar (utöver synergier)

Pågående effektiviseringsåtgärder

- ▶ **Omstruktureringsprogram inom Ruukki Construction**
 - Minskar kostnaderna med 200 Mkr
- ▶ **Pågående effektiviseringar genom investeringar**
 - Kolpulverinjektion för masugnen i Raahe (PCI)
 - Vattenreningsanläggning i Mobile
- ▶ **Lägre kostnader inom SSAB Special Steel**
 - Effektiviseringar i Oxelösund
 - Ny försäljningsmodell inom SSAB Special Steels
- ▶ **Minskning av antalet centrala funktioner**
- ▶ **Kontinuerlig förbättring med "SSAB One"**

Mål att minska kostnaderna med 2,5 Mdkr

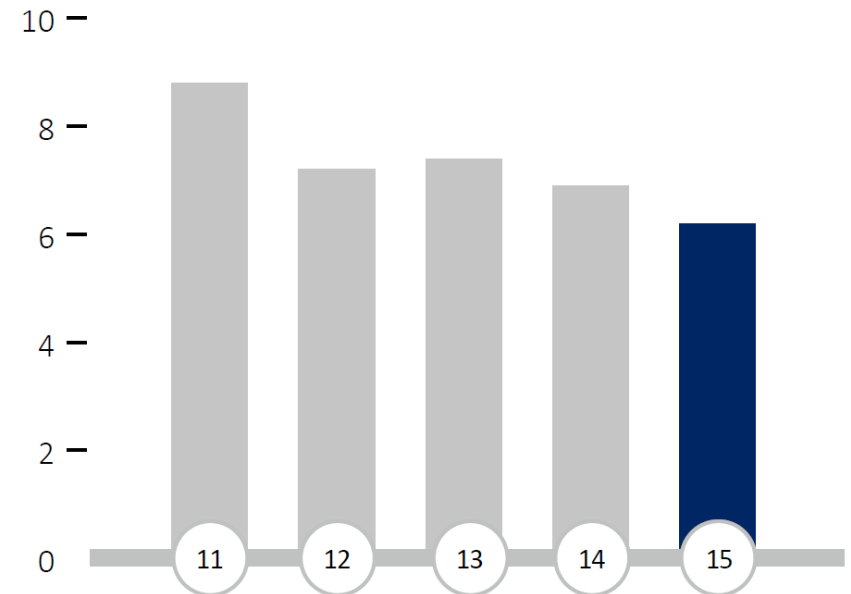


Hållbarhet och vision för en koldioxidfri ståltillverkning

Utveckling inom hållbarhetsområdet 2015

- ▶ SSAB är på god väg och följer sina hållbarhetsmål
- ▶ Olycksfallsfrekvensen minskade till 6,2 (6,9)
 - Oxelösund, Tavastehus och Ruukki Construction visade på stora förbättringar
- ▶ SSAB åstadkom under 2015:
 - permanent minskning av 40 000 ton CO₂
 - permanent minskning av 60 GWh av inköpt energi
 - permanent minskning av 6 000 ton restprodukter
- ▶ Nya mål inom jämställdhet och mångfald introducerades

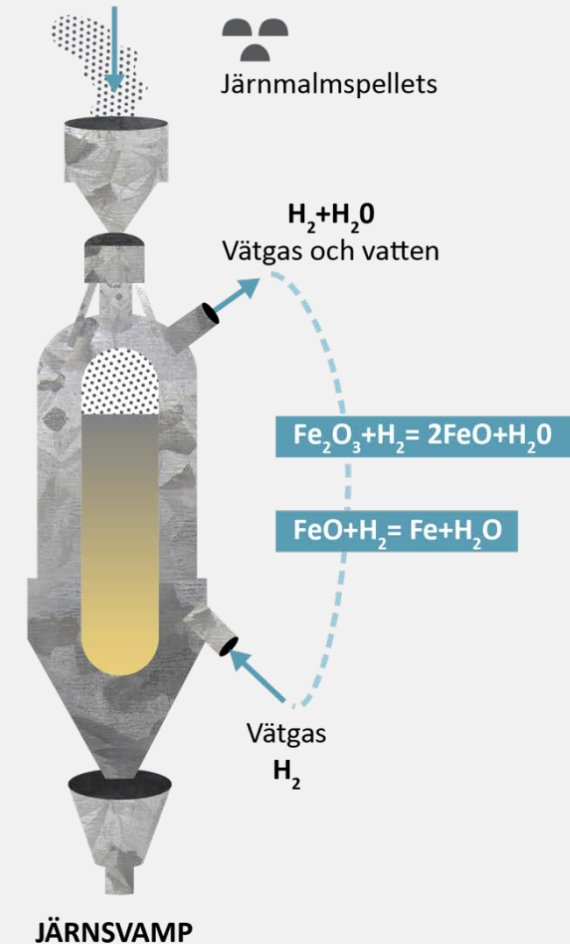
Olycksfallsfrekvens (LTIF)*,



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

Långsiktig vision för en koldioxidfri ståltillverkning

- ▶ SSAB, LKAB och Vattenfall har initierat ett projekt som kan komma att lösa problemen med koldioxidutsläpp i ståltillverkning
- ▶ Kol ersätts med vätgas som reduktionsmedel när järnmalm blir till råstål
- ▶ Restprodukten blir vatten istället för koldioxid



Projektplan

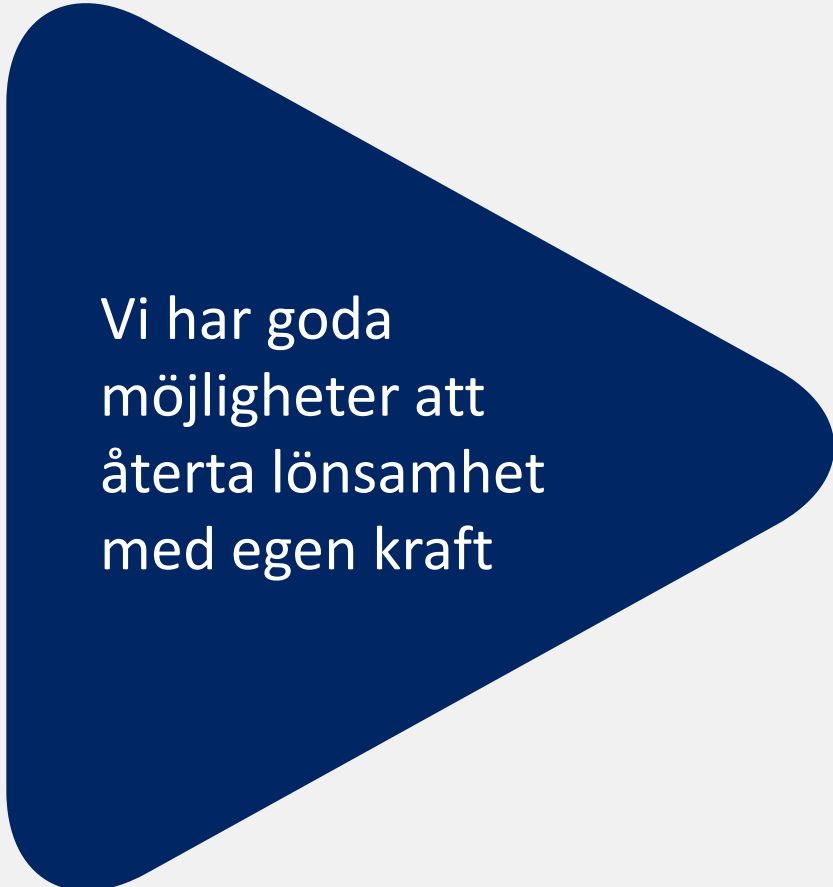
- Förstudie
 - 2016-2017
- Pilotprojekt
 - 2018-2024
- Demonstrationsanläggning
 - 2025-2035



Sammanfattning

Sammanfattning

- ▶ Marknaden har varit mycket utmanande för världens stålproducenter under 2015
 - Problemen relaterar huvudsakligen till överkapacitet som ger låga priser och inte till underliggande efterfrågan
- ▶ Integrationen med Rautaruukki och realiseringen av synergier har gått betydligt bättre än den ursprungliga planen
- ▶ SSAB kommer att permanent sänka kostnadsnivån med 2,5 Mdkr
- ▶ Vi ska fortsätta att växa inom höghållfasta stål och utveckla unika erbjudanden och tjänster i partnerskap med våra kunder



Vi har goda
möjligheter att
återta lönsamhet
med egen kraft

SSAB



*A stronger,
lighter and more
sustainable world*