

OUTOKUMPUS KAPITALMARKNADSDAG – JUSTERING AV STRATEGISKA PRIORITERINGAR

I dag håller Outokumpu kapitalmarknadsdag för investerare och analytiker i London. Programmet innehåller presentationer av Outokumpus strategi, av de senaste investeringarna och en extern presentation av marknaden för ferrokrom. Outokumpus strategiska inriktning kvarstår, men vissa justeringar i prioriteringar och genomförande av strategin görs.

Företagets vision att vara "den obestridda ledaren inom rostfritt stål" är oförändrad. Att vara ledaren innebär, först och främst, att ha branschens bästa lönsamhet. Det målet ska nås genom att vara branschledande inom kundnöjdhet, ha den mest effektiva och miljövänliga verksamheten, samt genom att vara den mest attraktiva arbetsgivaren i branschen.

Vd Juha Rantanen: "Outokumpus strategi syftar till en bättre och stabilare lönsamhet, samt nöjda kunder. Förändringarna i våra prioriteringar betonar utnyttjandet av Torneåverkens kostnadsmässiga konkurrenskraft i produkter med höga volymer, liksom en snabb övergång till specialstål och specialprodukter. Vårt kortsiktiga fokus ligger på ett effektivt och snabbt genomförande av strategin, något som mäts genom utvalda nyckeltal. Den långsiktiga tillväxten i efterfrågan på rostfritt stål stöds av flera globala trender – urbanisering och behovet av ren energi, samt färskvatten – vilket gör detta till en fascinerande bransch."

De justerade strategiska prioriteringarna fokuserar på att förbättra den nuvarande verksamheten, och lägger mer vikt vid att utveckla den framtida tillväxten. Prioriteringarna för att förbättra verksamheten är:

Öka produktionen i Torneåverken med produkter i höga volymer

För att nå hållbar lönsamhet på Outokumpus största produktionsanläggning i Torneå, Finland, är det nödvändigt med ett tillräckligt högt kapacitetsutnyttjande. Fokus på produkter i stora volymer, att utnyttja anläggningens kostnadsledande position i Europa och ökad produktivitet är nyckelområden att utveckla för att nå samma kapacitetsutnyttjande som innan krisen.

Snabb omvandling till specialstål och specialprodukter

Ökad försäljning av specialstål och -produkter fortsätter att vara en kärna i Outokumpus strategi. De erbjuder hög tillväxtpotential och ger betydande mervärde till kunderna. Outokumpus arbete för att utveckla marknaden för duplexa och andra specialstål kommer att accelereras och samarbetet med slutanvändar- och projektkunder ska intensifieras.

Bäst på försäljning och kundservice

För att genomföra omvandlingen till specialstål och -produkter, samt för att höja Torneås kapacitetsutnyttjande, är det väsentligt att öka försäljningen till slutanvändare och projekt, etablera stabila relationer med centrala distributörer och vidareförelare, samt investera i försäljningskompetens och i vårt globala servicenätverk.

Bästa verksamheten

Säker arbetsmiljö och pålitlig produktion visar på verksamhetens kvalitet. Outokumpu fortsätter att fokusera på framstående verksamhet och långsiktigt förbättringsarbete. Det ger en mer stabil produktion, besparingar i råmaterial och inköp, lägre lagernivåer, samt en säker och ren arbetsmiljö.

Prioriteringarna för framtida tillväxt är:

Ferrokromexpansion

Outokumpu skiljer sig från sina konkurrenter genom att ha sin egen kromgruva och ferrokromproduktion. Möjligheten att utvinna ferrokrom – en viktig råvara i rostfritt stål – internt, ger Outokumpu unika kostnadsfördelar vad gäller råmaterial, energi och logistik. Genom att dubbla ferrokromproduktionen får Outokumpu en attraktiv tillväxtaffär, då företaget blir en betydande leverantör även till externa marknader.

Växa utanför Europa

De mest attraktiva tillväxtmarknaderna för rostfritt finns utanför Outokumpus traditionella hemmamarknad i Europa. Outokumpu kommer att fortsätta stärka sitt globala försäljningsnätverk och siktar på att bli ledande inom globala, projektbaserade industriapplikationer. På längre sikt är målet att öka närvaron på tillväxtmarknader och attraktiva möjligheter kommer att utvärderas.

Outokumpus strategiska inriktning stöds av medarbetarstrategin, som syftar till att attrahera, behålla och utveckla företagets medarbetare. Den syftar också till att öka viljan och förmågan att arbeta för att Outokumpu ska bli den obestridda ledaren inom rostfritt. Nyckelområden i medarbetarstrategin är ledarskap, förmåga att genomföra och kompetensutveckling.

Outokumpus arbete med att genomföra strategin följs upp med vissa strategiska nyckeltal. Det handlar om säkerhet (förlorad arbetstid på grund av skada), lönsamhet (rörelsevinst), kundnöjdhet (net-promoter score), leveranssäkerhet (andel leveranser som sker i tid) och lageromsättning.

Outokumpus finansiella mål kvarstår oförändrade. Huvudmålet är att generera maximalt hållbart ekonomiskt mervärde, mer specifikt:

- Växa snabbare än marknaden
- Avkastning på sysselsatt kapital (ROCE) över 13% och alltid bäst i branschen
- Skuldsättningsgrad under 75%

Detaljerat program för kapitalmarknadsdagen och allt presentationsmaterial finns före kl 11.00 på Outokumpus hemsida: www.outokumpu.com/Investors/CMD_2010. Video från presentationerna kommer att finnas tillgängliga senare i kväll.

För mer information, kontakta:

Päivi Lindqvist, SVP – Communications and IR
tel. +358 9 421 2432, mobile +358 40 708 5351
paivi.lindqvist@outokumpu.com

Ingela Ulfves, VP – Investor Relations and Financial Communications
tel. +358 9 421 2438, mobile +358 40 515 1531
ingela.ulfves@outokumpu.com

***Outokumpu** är världsledande inom rostfritt stål och har visionen att bli den självklara ledaren. Kunder inom många olika industrier över hela världen använder vårt rostfria stål. Det är helt återvinningsbart, underhållsfritt och dessutom både starkt och hållfast. Ett material för att bygga en hållbar framtid. Outokumpu har cirka 7 500 anställda i mer än 30 länder. Koncernens huvudkontor ligger i Esbo, Finland. Outokumpu är listat på NASDAQ OMX Helsingfors.*

www.outokumpu.com