



OUTOKUMPU JULKISTAA UUDEN VISION JA UUSIA TUOTTEITA, ESITTELEE UUDEN HINNOITTELUMALLIN SEKÄ KOMMENTOI STRATEGIAN ETENEMISTÄ

Asiakkaille, yhteistyökumppaneille ja analyytikoille järjestetyssä maailmanlaajuisessa Outokumpu Experience -tapahtumassa Lontoossa Outokumpu on tänään julkistanut uuden FDX-duplex-tuoteperheen, esitellyt uuden hinnoittelumallin ja kommentoinut strategian etenemistä sekä Ternin myyntiprosessia.

Uusi visio ja missio

Outokumpu esitteli tapahtumaan kutsutuille yli 500 asiakkaalle, yhteistyökumppanille ja analyytikolle laajaa tuotevalikoimaansa ja innovaatioita, joiden pohjana on 100 vuoden kokemus ruostumattomassa teräksessä. Outokumpu julkisti uuden visionsa maailmasta, joka on pysyvä, kestävä, tehokas ja luotu kestäämään ikuisesti.

Outokummun toimitusjohtaja Mika Seitovirta: "Meidän visionamme on maailma, joka kestää ikuisesti. Olemme vakuuttuneita siitä, että maailmaa ansaitsee innovaatioita ja tuotteita, jotka kestävät aikaa ja jotka voivat syntyä uudestaan elinkaarensa päässä. Valmistamamme materiaalit ovat avainasemassa kestävä kehityksen ja taloudellisen vaurauden rakentamisessa. Niinpä missionamme on valmistaa kehittyneitä materiaaleja, jotka ovat tehokkaita, pitkäikäisiä ja kierrätettäviä."

Outokumpu tarjoaa teknistä asiantuntemusta ja korkealaatuisia tuotteita asiakkailleen ja kumppaneilleen ja luo materiaaleja ja ratkaisuja nykypäivän tarpeisiin ja kriittisimpiin haasteisiin, kuten puhtaan energian, puhtaan veden ja tehokkaan infrastruktuurin tuottamiseen.

FDX-tuoteperhe: uusi muokattava duplex-teräslaji

Ruostumattoman teräksen keksijänä ja markkinajohtajana Outokumpu tuo yhä uusia innovaatioita markkinoille. Uusi FDX-tuoteperhe on ainutlaatuinen yhdistelmä, jossa korkea lujuus ja huomattavasti entistä parempi muokattavuus yhdistyvät vakaahintaisiin seosaineisiin. FDX on täysin uusi materiaaliratkaisu sellaisiin käyttökohteisiin, jotka vaativat nykyistä duplex-teräslajeja parempaa muokattavuutta. Kaikkien duplex-teräslajien tapaan FDX tuo merkittäviä materiaalisäästöjä ja elinkaarietuja perinteisiin ruostumattomiin teräslajeihin verrattuna.

FDX-tuoteperheessä on kaksi teräslajia, FDX 25 ja FDX 27. Niiden korroosionkestävyys ja muokattavuus ovat samankaltaiset kuin vastaavissa 304- ja 316-teräslajeissa, mutta niiden mekaaninen lujuus on kaksinkertainen.

Nämä ominaisuudet tekevät FDX-teräslajeista sopivan teräslajin vaativiin käyttökohteisiin kuten levylämmönsiirtimiin sekä öljy- ja kaasuteollisuuden putkiin ja pumppuihin, joissa materiaalilta vaaditaan lujuutta, muokattavuutta, kestävyttä ja pitkää käyttöikää. Uudet teräslajit täydentävät Outokummun jo ennestään vahvaa duplex-tuotevalikoimaa. Outokumpu on duplex-teräslajeissa globaali markkinajohtaja yli 40 %:n markkinaosuudella.

Uusi hinnoittelumalli – päivittäin vaihtuva seosainelisa

Outokumpu suunnittelee uutta ruostumattoman teräksen lisähinnoittelumallia – päivittäin vaihtuvaa seosainelisää, joka pohjaa perinteiseen kuukausittaisen seosainelisa malliin. Päivittäin vaihtuva seosainelisa malli reagoi paljon nopeammin seosainekustannusten hintavaihteluun ja vastaa siten kuukausittaisen seosainelisan heikkouksiin.

Outokumpu näkee päivittäisen seosainelisan tulevaisuuden ratkaisuna johtuen entistä epävakammista hyödykemarkkinoista ja maailmanlaajusten ruostumattoman teräksen markkinoiden luonteesta. Päivittäistä seosainelisää testataan kesän aikana joidenkin eurooppalaisten jakelijoiden ja putkiasiakkaiden kanssa, jotta siitä saadaan kokemuksia ja näkemyksiä.

Mika Seitovirta sanoo: "Haluamme tutkia tätä uutta hinnoittelumallia, joka ratkaisisi nykyisen kuukausittaisen malliin heikkoudet säilyttäen silti sen edut. Päivittäisen seosainelisan mekanismia on testattu laajalti muilla teollisuudenaloilla, kuten alumiinin valmistuksessa, missä asiakkaat hyötyvät tuottajan tarjoamista päivittäin vaihtuvista hinnoista. Joillakin markkinoilla, kuten Aasian ja Tyynenmeren alueella, ruostumattoman teräksen tuottajat tarjoavat jo asiakkailleen päivittäin vaihtuvia kauppahintoja."

Outokumpu uskoo, että päivittäinen seosainelisa vähentäisi markkinoiden heilahtelua ja spekulatioita ja parantaisi siten asiakkaiden toimitusvarmuutta. Outokummun asiakkailta olisi myös mahdollisuus joustavasti päättää, lyödäänkö seosainelisa lukkoon tilauspäivänä tai vasta lähempänä toimituspäivää. Suunnitellun hinnoittelumallin yksityiskohtia kehitetään edelleen asiakkailta saadun palautteen ja testauksen perusteella.

Strategian, liiketoiminnan ja Ternin myynnin tilannekatsaus

Osana pääomamarkkinapäivän ohjelmaa konsernin johto toisti odotuksensa vaimeasta vuoden ensimmäisestä puoliskosta ja operatiivisen tuloksen paranemisesta vuoden 2013 jälkipuoliskolla johtuen pääasiassa ferrokromitoimintojen ja Calvertin tehtaan ylösajosta.

Outokumpu vahvisti tavoittelevansa 200 milj. euron synergiasäästöjä Inoxum-yrityskaupasta vuoteen 2017 mennessä sekä 150 milj. euron lisäkustannussäästöjä vuoden 2014 loppuun mennessä. Krefeldin sulaton sulkeminen etenee arvioitua nopeammin. Sulaton sulkeminen vuoden 2013 loppuun mennessä tuo 50 milj. euroa synergiasäästöjä vuodesta 2014 alkaen. Stainless Coil Americas -liiketoiminta-alueelta odotetaan positiivista tulosta vuodelta 2014.

Outokumpu vahvisti myös päätöksensä tehdä VDM-liiketoimintayksiköstään strateginen arviointi, joka tähtää konsernin kannattavuuden parantamiseen ja taseen vahtistamiseen. Sen aikana Outokumpu selvittää liiketoiminnan kasvua ja kannattavuutta parhaiten tukevat vaihtoehdot joko Outokummun osana tai sen ulkopuolella.

Kuten vuoden 2013 ensimmäisen neljänneksen tulosten yhteydessä kerrottiin, Ternin myynnin aikataulua on jatkettu.

Outokummun toimitusjohtaja Mika Seitovirta: "Outokummun tähän mennessä saamat tarjoukset eivät ole hyväksyttäviä. Työskentelemme Euroopan komission kanssa löytääksemme ratkaisun, jonka avulla voimme toteuttaa myyntiprosessin sekä Outokummun että Euroopan komission intressejä kunnioittavalla tavalla."

Outokumpu on sopinut Euroopan komission ja myyntiprosessien osapuolien kanssa, että se ei paljasta tässä vaiheessa yksityiskohtia myyntiprosessista. Outokumpu odottaa voivansa kertoa lisää myyntiprosessista toisen neljänneksen tuloksen yhteydessä.

Lisätietoja:

Sijoittajat: Tamara Weinert, puh. (09) 421 2438, matkapuh. 040 751 7194

Media: Saara Tahvanainen, puh. (09) 421 3265, matkapuh. 040 589 0223

Outokumpu Oyj

Outokumpu on ruostumattoman teräksen ja erikoismetalliseostuotteiden markkinajohtaja maailmassa. Valmistamme edistyksellisiä materiaaleja, jotka ovat tehokkaita, kestäviä ja kierrätettäviä ja rakentavat siten maailmaa, joka kestää ikuisesti. Sata vuotta sitten keksitty ruostumaton teräs on ihanteellinen materiaali kestäviin ratkaisuihin vaativissa käyttökohteissa aina ruokailu- ja sairaalavälineistä siltoihin ja energialaitoksiin: se on 100-prosenttisen kierrätettävä, korroosionkestävä, hygieeninen ja vahva materiaali, jota ei tarvitse huoltaa. Outokummun palveluksessa on noin 16 000 ammattilaista yli 40 maassa. Konsernin pääkonttori sijaitsee Espoossa ja sen osake on listattu NASDAQ OMX Helsingissä. www.outokumpu.fi