

Toimitusjohtajan katsaus



Hyvä lukija,

mitä kauemmin olen ollut Neste Oilin toimitusjohtajana, sitä selvemmin olen oppinut tuntemaan yhtiön henkilöstön sitoutumisen jatkuvaan parantamiseen. Vuonna 2008 heikentyneiden suhdanteiden jälkeen olemme määrätietoisesti kehittäneet toimintaamme, ja vuonna 2013 pääsimme jo hieman nauttimaan tämän työn hedelmistä. Uusiutuvien polttoaineiden kääntyminen selvästi kannattavaksi liiketoiminnaksi oli mielestäni vuoden 2013 keskeisimpiä saavutuksiamme.

Ahkerä työ Uusiutuviissa polttoaineissa palkittiin

Vuonna 2013 Uusiutuvien polttoaineiden liiketoimintamme oli kehittynyt jo niin, että saatoimme valita markkinat ja asiakkaat, jotka selvimminkin näkivät tuotteemme ja ratkaisujemme arvon. Tämä edellytti meiltä osaavampaa myyntityötä sekä hyvää markkinoiden pelisääntöjen tuntemusta ja myös oikea-aikaista sääntöihin vaikuttamista. Aivan olennaista on myös se, että meillä on jo toistakymmentä raaka-ainetta, joita voimme käyttää NExBTL-prosessissa syöttönä.

Neste Oil on vastuullinen yhtiö kaikessa toiminnassaan, ja vastuullisuuden vaatimus koskettaa uusiutuvia polttoaineita aivan erityisellä tavalla. Meidän on osoitettava, että käyttämämme raaka-aineet on tuotettu vastuullisesti ja että tuotannolla ei aiheuteta lisääntyviä päästöjä, turmella luontoarvoja tai viedä ihmisiltä elämisen edellytyksiä. Keväällä 2013 julkaisimme Neste Oil No-Deforestation and Responsible Sourcing Guidelines -sitoumuksen, jossa yhtiö entisestään korostaa irtisanoutumistaan huonoista toimintamalleista. Olemme myös avanneet sopimussalaisuuden piiriin kuuluvaa toimitusketjuamme julkisuuteen toimittajien nimien osalta. Saavutimme

raakapalmuöljyn sertifiointitavoitteen kaksi vuotta etuajassa. Käyttämästämme raaka-palmuöljystä 100 % on sertifioitu ja jäljitetty. Aloitimme yhteistyön metsäkadon ehkäisyyn keskittyvän TFT-organisaation kanssa, ja olemme avanneet heille kaiken eikaupallisen tiedon toimitusketjustamme, jotta he voivat arvioida sen toimintaa.

Raaka-aineiden hyväksyttävyyden, hinta ja saatavuus ovat hyvin ratkaisevia uusiutuvien polttoaineiden liiketoiminnassa. Yhä suurempi osa uusiutuvien raaka-aineiden käytöstämme on jätteitä ja tähteitä. Neste Oil on esimerkiksi maailman suurin eläinrasvajätteen ostaja. Hankimme eläinrasvajätteitä jo viideltä mantereelta. Vuonna 2013 jätteiden ja tähteiden osuus oli yli puolet koko uusiutuvien raaka-aineiden käytöstämme, eli yli miljoona henkilöautoa pystyi ajamaan koko vuoden ajansa pelkästään jätteistä ja tähteistä valmistetulla uusiutuvalle NExBTL-dieselillä. Olemme maailman suurin uusiutuvan dieselin valmistaja ja myös maailman suurin jätteistä ja tähteistä biopolttoaineita valmistava yhtiö!

Resurssitehokkuusajattelun edetessä jätteet ja tähteet ovat alkaneet kiinnostaa yhä useampia tuotannonaloja, joten niistä on syntynyt suoranaista kilpailua. Lainsäätäjätkin joutuvat miettimään, mikä on jätteiden ja tähteiden parasta käyttöä. Olisi toivottavaa, että lainsäätäjät huomaisivat sen lisäarvon, mikä vaativaa kemiaa soveltavassa uusiutuvien nestemäisten liikennepolttoaineiden valmistuksessa syntyy. Lisäksi polttoaineilla on merkittävä yhteiskuntaa palveleva tehtävä maailmassa, jossa sekä ihmisten että tavaroiden liikkumisen tarve kasvaa jatkuvasti.

Uusiutuvien polttoaineiden kannattavuus on monien asioiden summa. Moninkertaistimme myyntimme Pohjois-Amerikkaan ja noin puolet uusiutuvan dieselin tuotannostamme myytiin sinne. Tämä ei olisi onnistunut, ellei meillä olisi jo useamman vuoden ajan valmistauduttu toimimaan näillä markkinoilla. Kun liiketoimintamahdollisuudet nyt aukesivat, meillä oli olemassa oleva asiakaskunta, kapasiteettia ja raaka-aineketju valmiiksi hyväksytyinä markkinoiden vaatimusten mukaisesti.

Öljytuotteiden markkinat ahtaalla

Raakaöljyn ja öljytuotteiden kallis hinta, uusiutuvien polttoaineiden lisääntynyt käyttö ja autojen parantunut polttoainetehtävyys ovat pitäneet läntisen Euroopan fossiilisten liikennepolttoaineiden kysynnän lievässä laskussa jo useiden vuosien ajan. Samaan aikaan muualle maailmaan, kuten Lähi-itään ja Aasiaan, on syntynyt uutta kilpailukykyistä jalostamokapasiteettia, jonka tuotannosta osa päättyy Eurooppaan. Lisäksi Yhdysvalloissa nopeasti kasvanut liuskekaasun ja -öljyn käyttö on lisännyt kilpailua Euroopassa. Euroopan öljynjalostusteollisuus on tilanteessa, joka voidaan purkaa vain jalostamoita sulkemalla. Näin ei kuitenkaan ole merkittävämmän käynyt, joten jopa Euroopan komissio on huolestunut eurooppalaisen jalostamoteollisuuden tulevaisuuden toimintaedellytyksistä.

Näissä oloissa Neste Oil onnistui hyvin fossiilisten tuotteiden jalostuksessa. Jalostamomme kävivät etenkin vuoden toisella puoliskolla lähes häiriöttä, mikä matalien tuotemarginaalien oloissa on välttämätöntä kannattavuuden säilyttämiseksi. Lisäksi onnistuimme tarjoamaan asiakkaillemme lisäarvoa tuottavia ratkaisuja ja sitä kautta puolustamaan markkina-asemaamme Itämeren alueella.

Perusöljyliiketoimintamme on kiristyvässä kilpailussa etsinyt uusia markkinoita. Niiden löytämisessä meitä auttaa se, että tuotteillamme on laaja autoteollisuuden hyväksyntä kaikkein arvokkaimpia autobrandeja myöten.

Öljyn vähittäismyynnissä ennätystulos

Neste Oilin Öljyn vähittäismyynti teki vuonna 2013 kaikkien aikojen parhaan tuloksensa. Sen olennaisia tekijöitä olivat onnistunut tuotehinnoittelu, tarkka kustannusten seuranta ja menestyksellinen markkinointi. Olen erityisen tyytyväinen vasta syksyllä 2012 lanseeratun huippulaatuisen tuotteen Neste Pro Dieselin menestyksestä Suomen markkinoilla.

Kassavirta on tärkeä

Vahva kassavirta on yrityksen parhaita tukiverkkoja. Se syntyy paitsi aktiivisesta myynnistä, myös tehokkaasta käyttöpääoman hallinnasta. Vuonna 2013 onnistuimme käyttöpääoman hallinnassamme hyvin.

Investoimme vuonna 2013 vähemmän kuin olimme suunnitelleet. Osa investoinneista siirtyi tuleville vuosille, mutta olemme myös oppineet entistä paremmin hallitsemaan investointitarpeitamme. Suurin käynnissä oleva investointihankeemme on uuden isomerointyksikön rakentaminen Porvoon jalostamolle. Sen avulla pystymme lisäämään arvokkaimpien bensiinijakeitten tuotantoa.

Kannattavuutta ja parempaa taserakennetta haemme myös ratkaisulla, jolla tähtäämme varustamotoiminnasta luopumiseen. Neste Oilin liiketoiminnan muuttuessa kuljetustarpeemme ovat muuttuneet ja samaan aikaan tarjolle on tullut lisää uutta laivakapasiteettia. Näissä oloissa on vaikea saada riittävää kannattavuutta omalle varustamolle. Olen tyytyväinen, että löysimme ratkaisun, jolla keskeiset laivat saavat vakaat suomalaisomistajat.

Strategiahankkeet

Neste Oilin strategian ydin on säilynyt jo pitkään hyvin muuttumattomana. Me tähtäämme asiakkaittemme halutuimmaksi kumppaniksi puhtaamman liikenteen ratkaisuisissa. Jokainen nesteoililainen toteuttaa yhtiön strategiaa, mutta keskeisimmät strategisen kehittämisen hankkeet olemme koonneet neljään arvonluontiohjelmaan. Kannattava kasvu, Tuottavuus, Uusiutuvat raaka-aineet ja Asiakslähtöisyys ovat ohjelmia, joiden kautta olemme viime vuosien aikana pystyneet muuttamaan liiketoimintaamme merkittävällä tavalla. Olemme olleet huolellisia siinä, että asetamme haastavia ja mitattavia tavoitteita, joiden kautta olemme saaneet tuloksia.

Muutoksilla tähtäämme siihen, että olemme asiakkaillemme paras kumppani ja omistajillemme kannattava sijoitus. Erityisellä Way Forward -hankkeella kehitämme toimintatapojamme niin, että toimimme tehokkaammin yhdessä ja tavoitteet saavutetaan kitkattomammin.

Tuottavuusohjelman alla meillä on meneillään tärkeä muutosprojekti, joka liittyy turvallisuuden parantamiseen. Olemme kymmenen vuoden aikana parantaneet sekä henkilöturvallisuuden että prosessiturvallisuuden lukuja merkittävästi, mutta nyt haluamme tehdä vielä hypäyksen kaikkein turvallisimpien yhtiöiden joukkoon. Turvallisuus syntyy tekemällä ja ammattilaisina haluamme hoitaa tämänkin asian viimeisen päälle.

Vuosi 2013 oli Neste Oilin kannalta hyvä. Kiitos siitä kuuluu asiakkaillemme ja henkilöstöllemme. Teemme kaikkemme, että Neste Oil on jatkossakin hyvä liikekumppani ja työnantaja.

Matti Lievonen
toimitusjohtaja