

SSAB kapitalmarknadsdag 2025 – Accelerating premium leadership

Under kapitalmarknadsdagen i Oxelösund presenterar SSAB sin långsiktiga strategiska inriktning att accelerera tillväxten inom premiumerbjudandet, med fokus på de mest attraktiva kundsegmenten. Målet är att premiumerbjudandets andel av koncernens totala leveranser ska uppgå till 65 % omkring 2030 och 75 % till 2035, jämfört med 55 % idag. Strategin lägger grunden för att leverera mer unikt kundvärde genom mer avancerade premiumstål och mervärdestjänster, vilket resulterar i en högre och mer stabil lönsamhet för SSAB.

”SSAB har byggt ledande positioner i våra mest värdeskapande segment och vi har ökat premiumerbjudandet, vilket har stärkt vår lönsamhet. För att öka takten under SSABs nästa fas, investerar vi i mer premiumkapacitet och bättre kostnadseffektivitet. I kombination med vår affärsstrategi, kommer vi att lyfta andelen för premiumerbjudandet till 65 % av våra leveranser omkring 2030 och 75 % till 2035, från 55 % idag, med en betydande förbättring av vårt EBITDA-resultat efter 2030”, säger Johnny Sjöström, vd och koncernchef för SSAB.

SSABs strategi och selektiva investeringar har successivt ökat andelen premium till 55 % procent av leveranserna. Detta har bidragit till en branschledande EBITDA-marginal om 14 % under den senaste konjunkturcykeln. Vidare har bolaget delat ut i genomsnitt cirka 40 % av vinsten efter skatt per år (exklusive pandemiåren 2019–2020). Den strategiska inriktningen över de kommande fem åren är tydlig:

Accelerating Premium Leadership – baserat på tre byggstenar

- **Avancerade stålqualiteter:** SSAB fortsätter att utöka sitt erbjudande av avancerade stål med egenskaper som konkurrenterna inte kan matcha. SSAB Special Steels leveranser väntas öka med cirka 5 % per år fram till 2030, medan SSAB Europe gradvis kommer att öka andelen avancerade premiumstål.
- **Mervärdestjänster och lösningar:** Utöver de tre ståldivisionerna, stöds tillväxten inom mervärdestjänster genom dotterbolagen Tibnor och Ruukki Construction. Målet är att erbjuda mervärdestjänster som stärker kundernas konkurrenskraft och effektiviserar deras värdekedjor, ett exempel är SSAB Americas produkter för laserskärning.
- **Koldioxidreducerade stål:** SSAB Europe siktar på att leveranserna av koldioxidreducerade stål ska uppgå till cirka en miljon ton om fem år. SSABs unika hållbarhetsprofil skapar potential för attraktiva prispremier.

Ompositionering till högre och mer stabil lönsamhet

Den nordiska transformationen framskrider med den pågående konverteringen av Oxelösund och det nya integrerade stålverket i Luleå – ett viktigt steg för att ompositionera SSAB Europe mot högre och mer stabil lönsamhet.

Investeringen i det integrerade stålverket i Luleå om EUR 4,5 miljarder kommer att förbättra EBITDA-resultatet med mer än 5 Mdkr, som tidigare kommunicerats. De övriga initiativen som presenteras på kapitalmarknadsdagen, inklusive tillväxt i SSAB Special Steels och förbättringar inom Tibnor och Ruukki Construction, kommer att addera ytterligare cirka 4 Mdkr i förbättring i EBITDA över en konjunkturcykel.

”Över de kommande fem åren är vårt fokus på att genomföra investeringarna enligt plan och budget, medan vi fortsätter att stärka vårt premiumerbjudande från nuvarande stålverk. De strategiska investeringarna och andra initiativ väntas stärka koncernens EBITDA-resultat över konjunkturcykeln till omkring 23 Mdkr efter 2030, jämfört med 14 Mdkr under den föregående cykeln. Förbättringen kommer att drivas av ett växande premiumerbjudande, effektiviseringar och en förbättrad kostnadsstruktur”, säger Johnny Sjöström.

Det sista steget i den nordiska transformationen blir konverteringen av stålverket i Brahestad i Finland, där masugnar och koksverk ersätts med ljusbågsugnar, i linje med tillvägagångssättet i Oxelösund. Tidpunkten kommer att bero på råmaterialtillgång, finansiell kapacitet och generellt marknadsläge, men konverteringen av Brahestad kommer inte att påbörjas innan investeringen i Luleå har slutförts.

Finansiella mål med fokus på lönsamhet, solid finansiell position och direktavkastning

SSAB:s finansiella mål bibehåller fokus på fortsatt branschledande lönsamhet, stark finansiell profil och attraktiv direktavkastning, i kombination med strategiska investeringar som stödjer bolagets strategi.

Bolaget upprepar därmed sina finansiella mål:

- **Lönsamhet:** Branschledande EBITDA-marginal mot jämförbara konkurrenter.¹
- **Kapitalstruktur:** Nettoskuldsättningsgrad mellan -20 % och +20 % (nettoskuld/eget kapital).
- **Utdelning:** Utdelning av 40 % av vinsten efter skatt.

Kapitalmarknadsdagen 2025

Kapitalmarknadsdagen äger rum vid stålverket i Oxelösund. Presentationerna sänds via webcast från kl. 08.50 fram till 13.45 med paus för bland annat lunch.

Länk till webbsändning: [SSAB CMD 2025](#)

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Helena Norrman, EVP & Head of Group Communications, helena.norrman@ssab.com, tel. +46 730 66 53 46

Per Hillström, Head of Investor Relations, per.hillstrom@ssab.com, tel. +46 702 95 29 12

SSAB är ett Norden- och USA-baserat stålföretag som bygger en starkare, lättare och mer hållbar värld genom förädlade stålprodukter och tjänster. Tillsammans med våra partners har SSAB utvecklat SSAB Fossil-free™ steel och planerar att återuppfinna värdekedjan från gruvan till slutkunden, vilket i stort sett eliminerar koldioxidutsläpp från vår egen verksamhet. SSAB Zero™, ett till stor del koldioxidutsläppfritt stål baserat på återvunnet stål, stärker ytterligare SSABs ledande position och vårt heltäckande hållbara erbjudande oberoende av råvaran. SSAB har anställda i över 50 länder och produktionsanläggningar i Sverige, Finland och USA. SSAB är börsnoterat på Nasdaq Stockholm och sekundärnoterat på Nasdaq Helsingfors. Följ med oss på resan! www.ssab.com, [Facebook](#), [Instagram](#), [LinkedIn](#), [X](#) och [YouTube](#).

¹ ArcelorMittal, Nucor, Salzgitter, Tata Steel Europe, ThyssenKrupp och Voestalpine (ny, ersätter US Steel).