

Vintermöte 2026

Johan Neikell, VD NSAB

2026.03.10

Tema

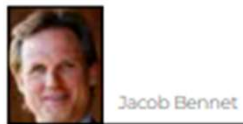
- › Varför har vi inte en bättre marknadssituation?
- › Vad händer i Nordzucker?
- › Hur ser det ut för Nordic Sugar AB?
- › När vänder det?



Marknadssituationen 2026 = 2025?



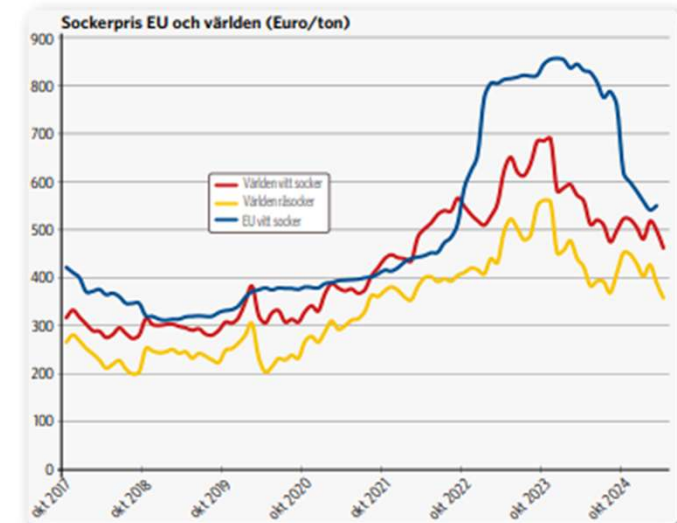
Efter några år med höga bet-priser inom EU har den odlade arealen tillåts öka alltför kraftigt i vissa länder, samtidigt som vi sett en mer försiktig konsumtion på grund av det ekonomiska läget. Detta har lett till ett nytt europeiskt sockeröverskott som nu måste säljas på världsmarknaden. Följaktligen blir (EU-) priset pressat och i paritet med världsmarknadspriset.



Jacob Bennet



Upp som en sol,
ner som en pannkaka



Kraftig prisnedgång. En stor överproduktion senaste åren har lett till den kraftiga nedgången av EU:s sockerpriser från rekordnivåerna 2022/2023. Vi är heller inte hjälpta av en pressad världsmarknad utanför EU. *Källa: DG Agriculture and Rural Development, based on MS notifications; LIFFE, BCE.*

Ser det bättre ut på den globala sockermarknaden?

- › Konsumtionen planar ut kring 190 Mton
- › Brasilien producerar ca 40 Mton senaste tre åren (2000: ca 12,5 Mton)
- › Indien producerar ca 30 Mton
- › Stor etanolproduktion i både Brasilien och Indien

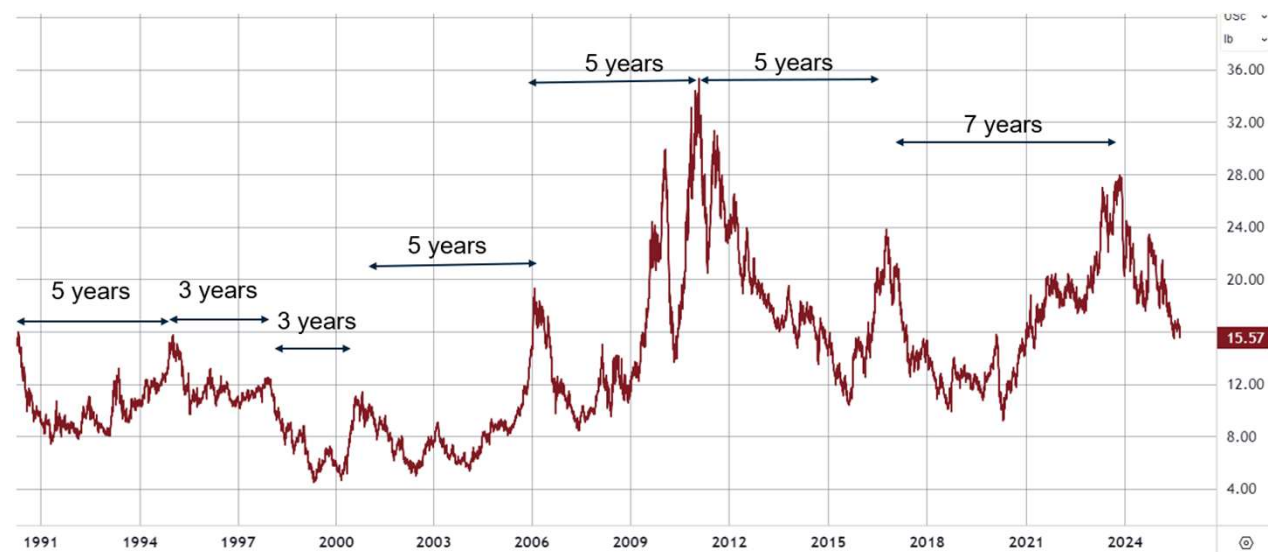
Världsmarknadspris råsocker – #11 i EUR/t



Vad är förväntningarna framåt på den globala marknaden?

- › Begränsad konsumtionsökning
- › Den globala marknaden förväntas vara välförsörjd 2026
- › Nuvarande överskott förväntas klara oförutsedda händelser på ett antal Mton
- › Inget prisrally i sikte
 - Alternativa grödor?
 - Etanol?
 - Klimat-/väderpåverkan?
 - ...

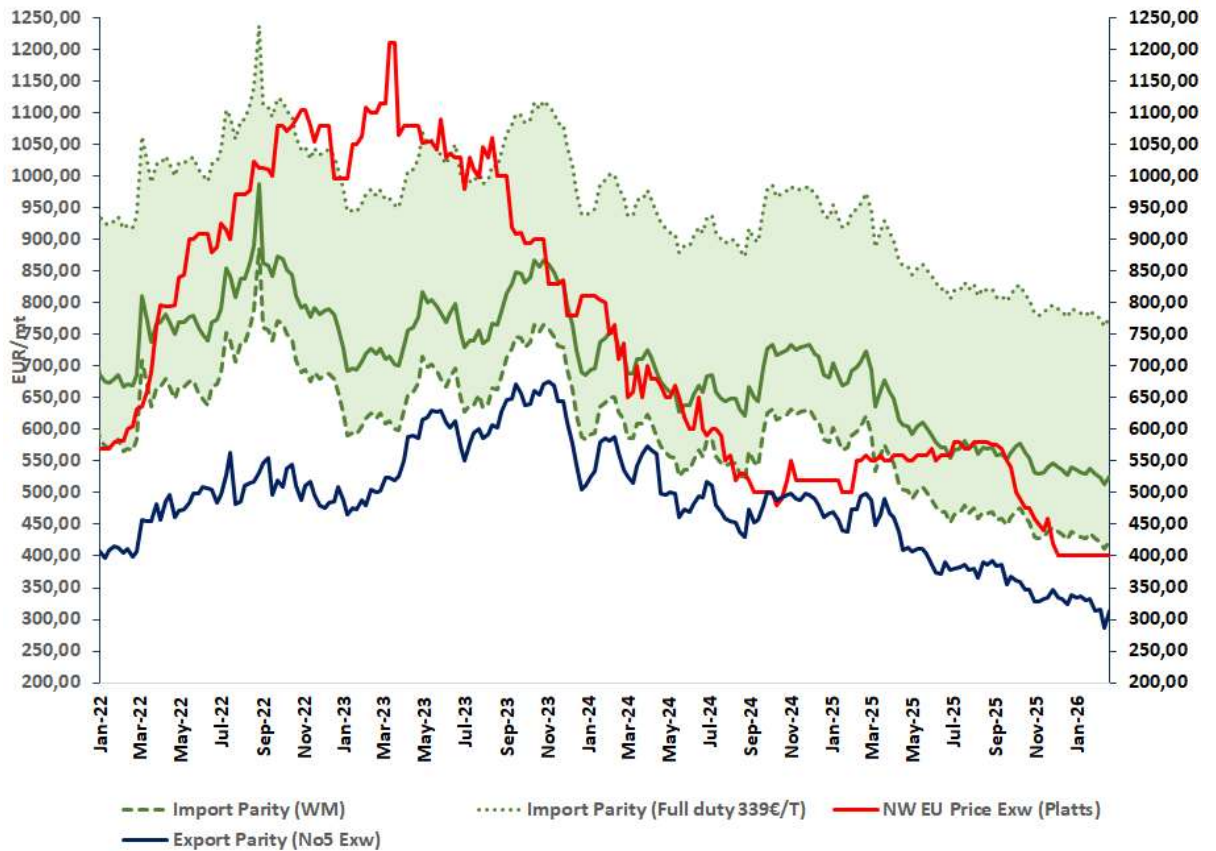
Priscykler för råsocker på världsmarknaden (Usc/lb)



Marknadssituationen 2026 inom EU

- *det skulle bli värre innan det blir bättre...*

- › Den stora skörden/kampanjen 24/25 följdes av en oväntat stor 25/26
- › Konsumtionen i EU har utvecklats svagt de senaste åren



Vad händer med efterfrågan?

Globala trender

- › **Hälsotrender och förändrade vanor** driver efterfrågan på drycker med lägre sockernehåll och funktionalitet, t ex vitamintillskott
- › Innovationer kring smakprofiler/aromer, förpackningar, hållbarhet m.m. förändrar traditionell konsumtion/produkter

EU-trender

- › **Kundlojalitet:** lojalitet till traditionella varumärken är bräcklig, konsumenten mer priskänslig och tillväxt av handelns egna märkesvaror påverkar köpbeteende
- › 2025 var tillväxten inom Dagligvaruhandeln i EU +1,9% i värde, men **volymmässig nedgång**
- › **Matprisinflationen** de senaste åren har påverkat konsumtionen negativt
 - Kakaoprisutveckling (\$2 500 → \$12 000+/t)
 - "Shrinkflation" – samma produkt i mindre förpackning till samma eller högre pris
- › **Lokalt/regionalt/nationellt** producerat är fortsatt prioriterat av konsumenter, men ökar inte längre
- › Intresse för **ekologiskt** varierar beroende på marknad, men minskat i Sverige
- › Lagstiftning
- › **GLP-1-läkemedel** ökar (t ex Wegovy, Ozempic) och påverkar konsumtionen
- › ...

Sockermarknadssituationen i EU



Summering

- › Efterfrågan i EU är svag, även kunders export utanför EU
- › För stor EU-skörd i förhållande till behovet även 25/26
 - För höga betpriser, för attraktivt att odla betor jmf alternativen
- › Nivån på sockerlager inom EU är den högsta sedan 2017
- › VM-priset på socker det lägsta sedan början av pandemin
 - Sockerimport till EU är konkurrenskraftig
- › Drastisk prisreduktion på socker i EU



Konsekvenser

- › Intensiv konkurrens och prisfall i EU, även i Sverige
- › Röda siffror bland EUs sockerproducenter
- › Reduktion av areal och betpriser även 2026
- › Kostnadsreduktionsprogram och effektiviseringar nödvändiga
- › Omstrukturering och kapacitetsreduktion inom EUs sockerindustri



Vad händer i Nordzucker?

› På längre sikt

- En uppdaterad strategi, "Fields for Growth", som breddar Nordzuckers bas

› På kort sikt

- En utmanande marknadssituation
- Negativ intjäning och åtgärdsprogram
 - Arealreduktion
 - Kostnadsbesparingar
 - Strukturrationalisering
 - ...



Vad händer i Nordzucker?



Fields for Growth

Nordzucker 2033

Vår strategi är klar; i de kommande åren kommer vi att föra vår verksamhet framåt mot klara mål.



Vår grund – hållbarhet och excellens

Vi bygger vidare på kostnadseffektiviteten i vår befintliga verksamhet samtidigt som vi stärker hållbarhet och kvalitet.

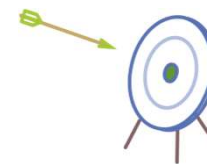


Vår väg – CO2-reduktion, optimering och tillväxt

Vi driver på vår CO2-reduktion inom produktion och betodling med stor ambition.

Som ett riktmarke för vår framgång har vi har satt upp ett mål på 100 miljoner euro i kostnadsoptimering.

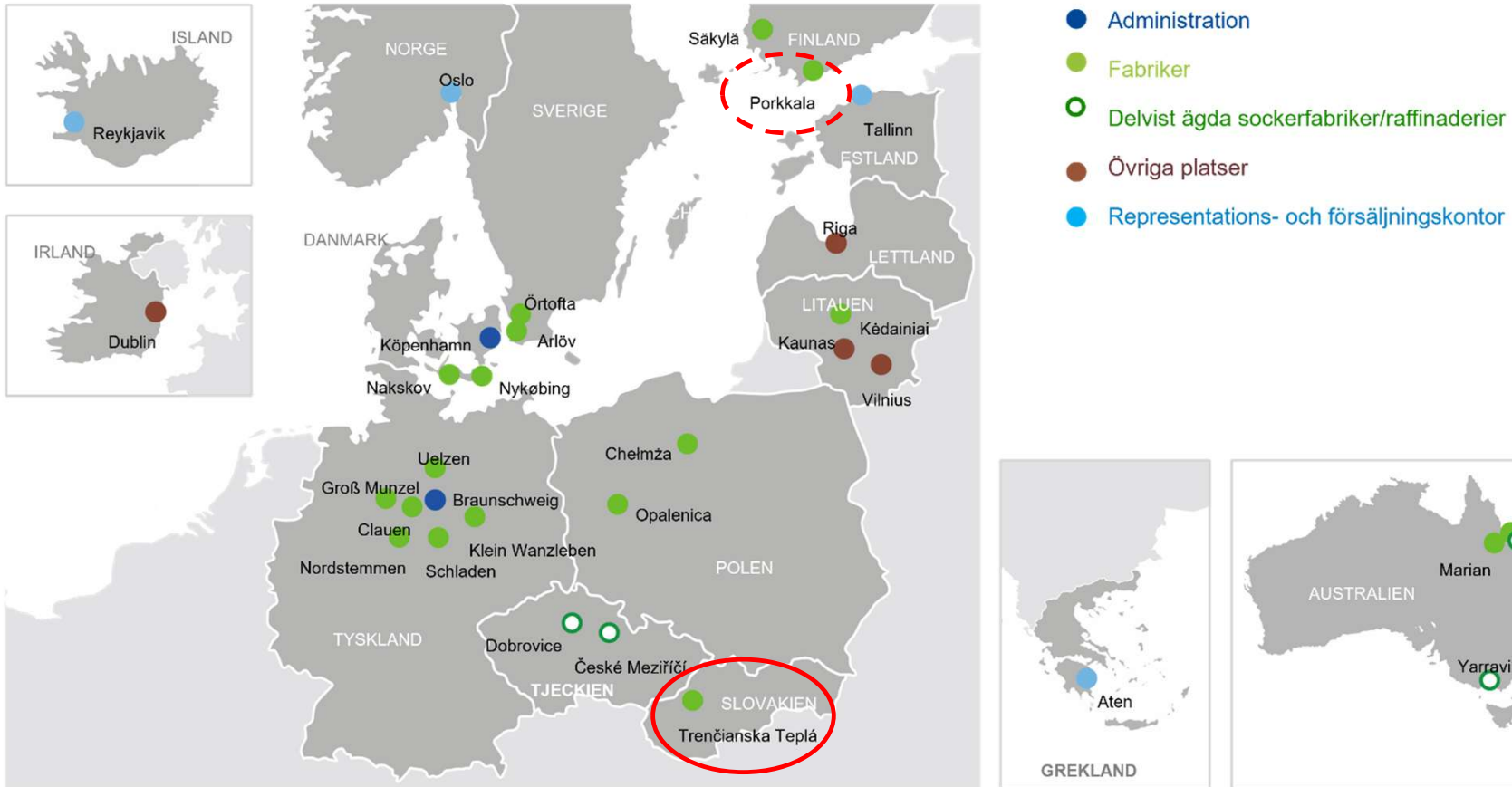
Vi expanderar och diversifierar vårt företag genom tillväxt utanför EU:s sockermarknad.



Vårt mål – framtiden

Vi blir mindre beroende av prisfluktuationer på EU:s sockermarknad. Vi ökar och stabiliserar intäkter och utdelningar genom våra ansträngningar.

Nordzucker: i Europa och Australien



Hur ser det ut för Nordic Sugar AB?



- › Stort intresse för betodling
- › Positiv skördeutveckling



- › Stabil kampanj med god kvalitet
- › Positiv utveckling och struktur



- › Logistiken samlad i Örtofta
- › De senaste åren har varit utmanande

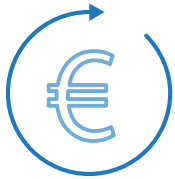


- › Marknadsposition utmanad
- › Konkurrenter som presterar



- › Lönsamheten är satt under press, precis som i resten av branschen

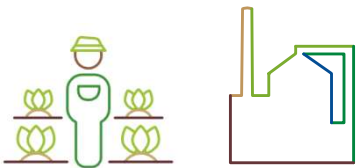
Hur ser det ut för Nordic Sugar AB?



- Prio 1: långsiktigt hållbar lönsamhet
 1. Utifrån den svenska marknadens volymbehov
 2. Volymbehov utanför Sverige som bidrar till NSABs lönsamhet
 - Förutsätter lägre marginalkostnad för betor och produktion



- Verksamhetsplan NSAB 26/27
 - Kostnadsreduktion
 - Effektivisering
 - Utveckling
 - Hållbarhetsmål



- NSAB ska spela en väsentlig roll i NZ framöver
- Avgörande är konkurrenskraften för svensk sockernäring



**En utmanande tid som kräver
anpassning till nya förutsättningar**