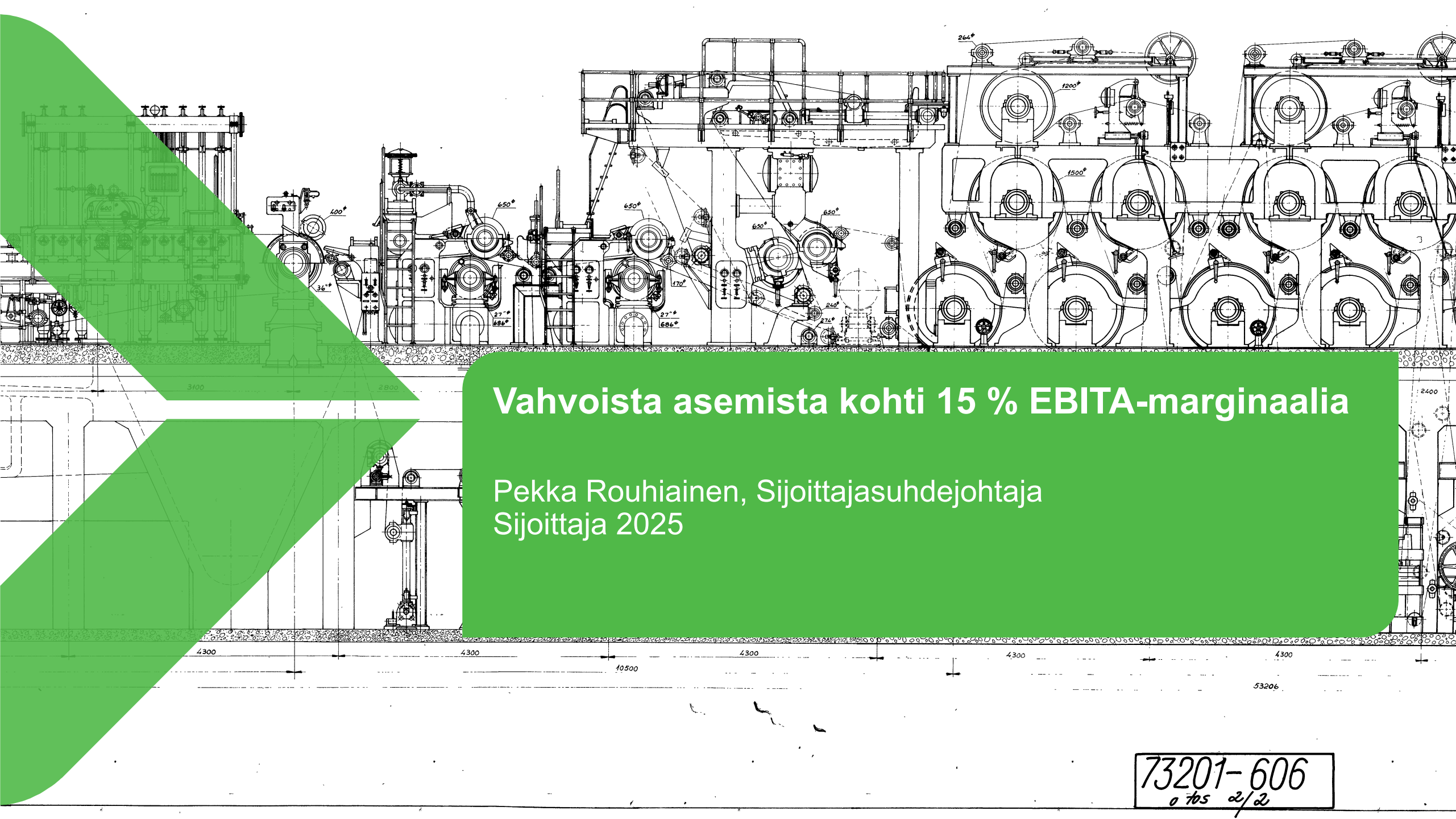


A detailed technical drawing of a steam engine, showing various components like pistons, valves, and connecting rods. The drawing is in black lines on a white background. There are several green diagonal shapes overlaid on the left side of the image. The text is in white on a green background.

Vahvoista asemista kohti 15 % EBITA-marginaalia

Pekka Rouhiainen, Sijoittajasuhdejohtaja
Sijoittaja 2025

73201-606
0 705 2/2

Valmet lyhyesti

Prosessitehokkuusratkaisut

Asiakkaat: Globaali asiakaskunta eri prosessi-teollisuuksien aloilla

Tarjooma: Automaatiojärjestelmiä ja virtausteknologioita elinkaaripalveluilla

Arvoajurit: Liiketoimintakriittisiä ja korkeakatteisia ratkaisuja hyvin pitkällä asiassuhteilla ja näytöillä kestävästä kasvusta

Biomateriaaliratkaisut ja -palvelut

Asiakkaat: Sellu-, kartonki-, pehmopaperi- ja energiayritykset

Tarjooma: Koko elinkaari suurista tehdasprojekteista vara- ja kulutusosiin sekä parannusprojekteihin

Arvoajurit: Maailman laajimpiin kuuluva oma asennuskanta ja markkinaosuus, toistuvat jälkimarkkinapalvelut ja hyvin pitkät asiakassuhteet

Q3 2025 avainluvut LTM*

Saadut tilaukset
6 399 milj. euroa

Liikevaihto
5 248 milj. euroa

Vertailukelpoinen EBITA
615 milj. euroa

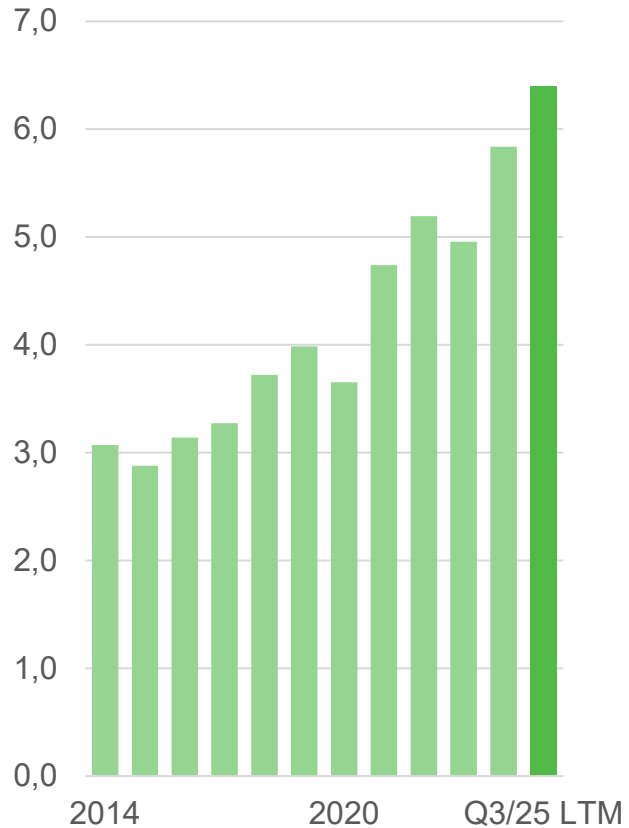
**Vertailukelpoinen EBITA-
marginaali**
11,7 %

Tilaukset
4 526 milj. euroa

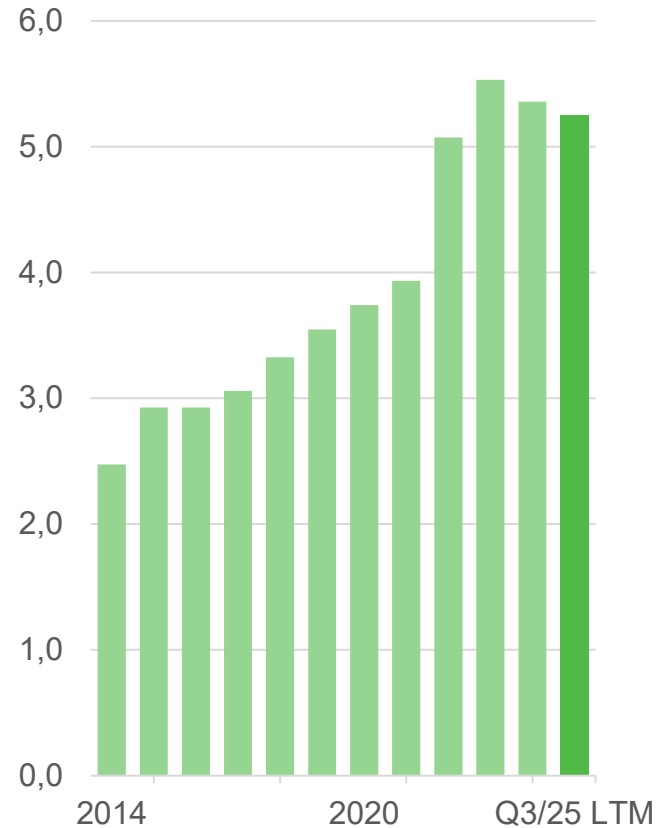
Työntekijöitä
18 842

Valmetin kehitys itsenäisenä yhtiönä on poikkeuksellinen

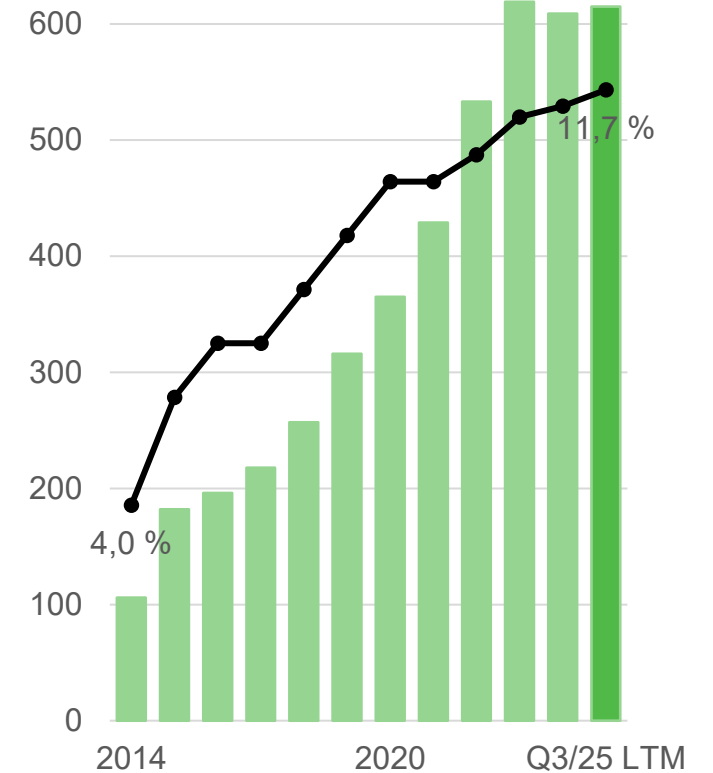
Saadut tilaukset, mrd. euroa



Liikevaihto, mrd. euroa



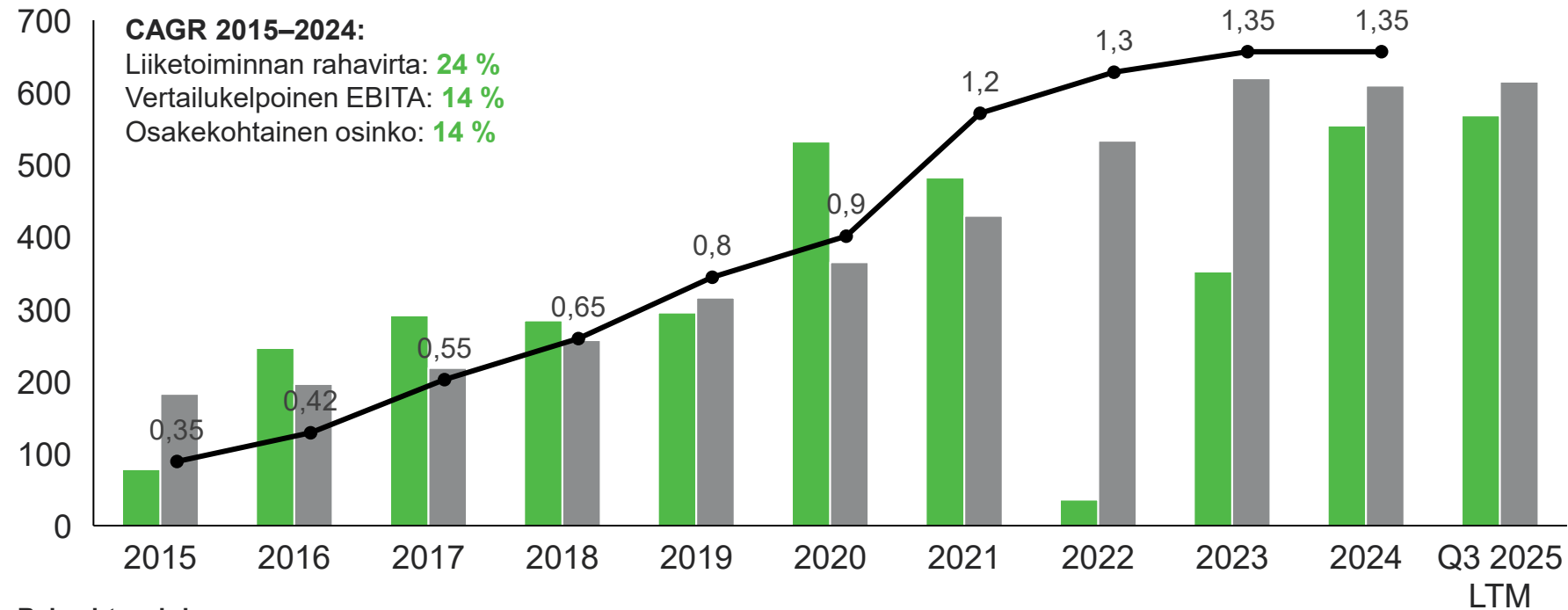
Vertailukelpoinen EBITA, milj. euroa ja marginaali



Vahva kassavirta ja osinko

Rahavirtasuhte

Milj. euroa



Rahavirtasuhte

43 % 126 % 133 % 111 % 93 % 146 % 112 % 7 % 57 % 91 % 92 %

Keskimääräinen
rahavirtasuhte
2015–2024:

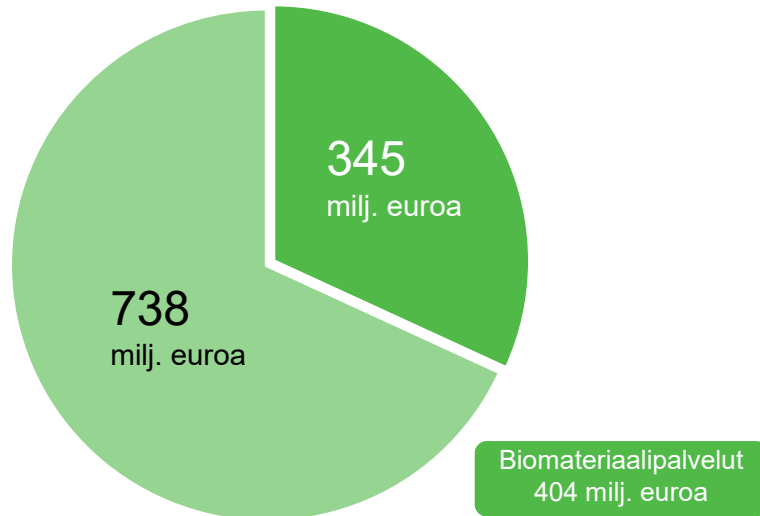
92 %

Raportoidulla EBITA:lla **96 %**
EBITDA:lla: **79 %**

Rahavirtasuhte laskettu seuraavasti: Liiketoiminnan rahavirta/ Vertailukelpoinen EBITA

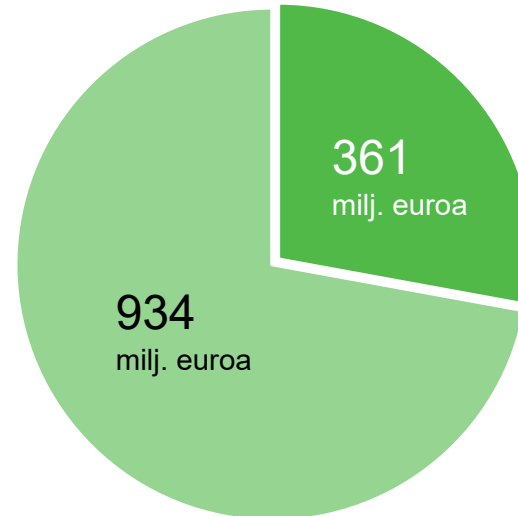
Valmetin Q3/2025

Saadut tilaukset



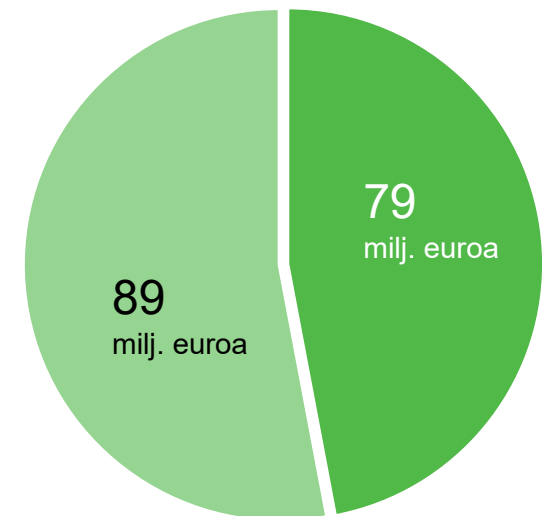
- Prosessitehokkuusratkaisut
- Biomateriaaliratkaisut ja -palvelut

Liikevaihto



- Prosessitehokkuusratkaisut
- Biomateriaaliratkaisut ja -palvelut

Vertailukelpoinen EBITA (pl. Muut)



- Prosessitehokkuusratkaisut
- Biomateriaaliratkaisut ja -palvelut

Saadut tilaukset
1 083 milj. euroa

Liikevaihto
1 295 milj. euroa

Vertailukelpoinen EBITA
159 milj. euroa

Vertailukelpoinen EBITA-marginaali
12,3 %

Tilaukanta
4 526 milj. euroa

Henkilöstö
18 842

Lead the Way

Luomme huomisen uudistavaa teollisuutta

Prosessitehokkuusratkaisut

RESURSSITEHOKKUUDEN PARANTAMINEN

- Johtava elinkaariarvon tuotto, luotettavuus ja asiakaskokemus
- Asiakaslähtöinen innovointi ja tarjoaman strateginen laajentaminen
- Kasvua korkealaatuisissa teknologioissa ja digitaalisessa osaamisessa kriittisiin ratkaisuihin



Biomateriaaliratkaisut ja -palvelut

KIERTOTALOUDEN EDISTÄMINEN

- Kasvua palveluissa ja teknologioissa elinkaariajattelun kautta
- Kiertotalouden suunnannäyttäjä, jatkuva innovointi asiakkaiden kanssa
- Tuotteiden kustannuskilpailukyky keskiössä

Valmetin strategia perustuu neljään kulmakiveen



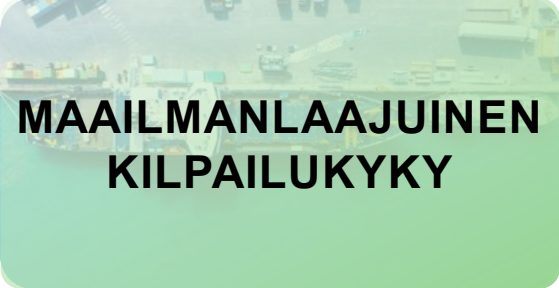
ASIAKKAIDEN MENESTYMINEN

Hyödynnämme johtavaa teknologiaa ja innovatiivisia ratkaisuja luotettavan asiakasarvon tuottamiseksi



SITOUTUMINEN LÄPI ELINKAAREN

Kasvatamme ja palvelemme laajaa asennuskantaamme kestävästi edistyksellisten digitaalisten ratkaisujen avulla



MAAILMANLAAJUINEN KILPAILUKYKY

Toimimme kansainvälisesti tehokkailla toiminnoilla ja kustannustehokkailla tuotteilla



VASTUUNOTTO

Toimimme tehokkaasti lähellä asiakkaidemme tarpeita ja liiketoimintaa

Vuoden 2030 taloudelliset tavoitteet heijastavat aiempaa suurempaa kunnianhimoa

5 %

Orgaaninen liikevaihdon kasvu (CAGR) yli suhdanteen

CAGR viim. 10v: ~4 %

15 %

Vertailukelpoinen EBITA-marginaali

Q3 2025 LTM: 11,7 %
Aiemmin: 12–14 %

20 %

Vertailukelpoinen ROCE

Q3 2025 LTM: 13,1 %
Aiemmin: vähintään 15 %

<50 %

Nettovelkaantuneisuusaste

Q3/2025: 38 %

Vahvoista lähtökohdista kohti vuotta 2030

Erottuvat, kilpailukykyiset liiketoiminnot...

Maailmanluokan **teknologiat**

Laaja **asennuskanta**

Vahvat **asiakasreferenssit ja luottamus**

Markkinoiden **parhaat osaajat**

... vietyinä seuraavalle tasolle

Keskittyneempi ja rohkeampi strategia

- Neljä vahvaa kulmakiveä
- Harvempia, mutta kunnianhimoisempia strategiasia aloitteita
- Kurinalainen pääoman allokointi, painopisteinä ROCE ja kilpailukyky

Uudistettu toimintamalli

- Yksinkertaisempi organisaatorakenne
- Hintakilpailukyvyn varmistaminen
- Digitaalisesti ohjattu asiakkuuden elinkaaren fokus

Paranneltu yrityskulttuuri

- Roolien selkeyttäminen
- Vastuunanto & Vastuunotto

