

Engagemang för tillväxt

Årsöversikt 2018



Engagemang för tillväxt

Detta år markerar Konecranes 25-årsjubileum som ett självständigt företag. Under ett fjärdedels århundrade har vi vuxit till en ledande leverantör av lyftutrustningslösningar på global nivå.

När den globala materialhanteringsmarknaden utvecklas fortsätter vi att leda utvecklingen av nästa generations lösningar. Med intelligent design och implementering av digitala lösningar som gör våra produkter smartare, gör vi våra kunders verksamheter säkrare och effektivare.

Tack vare förvärvet av MHPS är vi nu starkare än någonsin för att möta framtida utmaningar och anta nya affärsmöjligheter. Vår serviceverksamhet har redan börjat utnyttja vår utökade installerade utrustningsbas, men vi har bara skrapat på ytan av dess potential. Service kommer att bli allt starkare tillväxtmotor på Konecranes väg framåt.

2019 kommer att bli det tredje och sista året med integrationen av Konecranes och MHPS. När vi börjar komma ur denna fas är vi redo att fortsätta med nästa steg i vår strategi och anta en större roll i våra kunders materialhanteringsekosystem.

Vi är redo att byta växel till tillväxt.

SÅ HÄR LÄSER DU DENNA RAPPORT



ÖVRIGA RAPPORTER



Utvärdering av årets verksamhet och en översikt av det kommande året ar2018.konecranes.com/se

↓ Sammanfattande rapporter över Konecranes finansiella resultat, finansiella läge och kassaflöden ar2018.konecranes.com/se

↓ Information om Konecranes förvaltningsprinciper och koncernstrukturen samt löner och kompensation till verkställande direktören och styrelsen ar2018.konecranes.com/se

↓ Information om Konecranes hållbarhetsarbete – ledning, åtgärder, mål och resultat ar2018.konecranes.com/se

INNEHÅLL

→ Konecranes i korthet	2
→ Nyckeltal 2018	3
→ Ett teknologibolag	4
→ Verkställande direktörens brev	6
→ Strategi	8
→ Marknadsöversikt	11
→ Våra affärsområden	12
→ Forskning och teknologi	14
→ Hur vi åstadkommer en skillnad	17
→ Skapande av hållbart värde	18
→ Konecranes som investering	21

Denna publikation är endast avsedd för allmänna informationssyften. Konecranes förbehåller sig rätten att när som helst och utan föregående meddelande ändra eller upphöra med häri refererade produkter och/eller specifikationer. Den här publikationen utgör ingen garanti från Konecranes, uttryckt eller indirekt, inklusive men inte begränsat till någon indirekt garanti eller säljbarhet eller lämplighet för ett visst syfte.

www.konecranes.com

Konecranes i korthet

Konecranes är en världsledande koncern av lyftverksamheter, med ett brett kundregister som innefattar verkstads- och processindustrier, skeppsvarv, hamnar och terminaler. Konecranes levererar produktivitetshöjande lösningar och service för lyftutrustning av alla fabrikat. År 2018 omsatte koncernen 3 156 miljoner euro. Koncernen har 16 100 anställda på 600 platser i 50 länder. Konecranes aktier är noterade på Nasdaq Helsinki (symbol: KCR).



År 2018 omsatte
Konecranes
3 156 miljoner
euro.



Nyckeltal 2018

Orderingång (+2,8 %) 3 090,3 MEUR 3 007,4 MEUR år 2017	Omsättning (+0,6 %) 3 156,1 MEUR 3 137,2 MEUR år 2017	Justerad EBITA-marginal 8,1 % 6,9 % år 2017
Orderstock (+11,7 %) 1 715,4 MEUR 1 535,8 MEUR år 2017	Antal aktiva och pågående patent 2 300 Största portfölj inom lyftindustrin	Skuldsättningsgrad 42,5 % 41,1 % år 2017

Ett teknologibolag

Allt vi gör riktar in sig mot ett mål: att förbättra säkerheten och produktiviteten i våra kunders verksamheter. I detta ingår allt från optimerade, systematiska underhållstjänster till ett världsledande urval smarta, uppkopplade industrikranar, lyftsystem och containerhanteringsutrustning.

Marknadsledare inom kranervice

Konecranes är marknadsledare inom kranervice, med världens mest omfattande servicenätverk för kranar. Serviceavtalet omfattar över 600 000 utrustningar. Konecranes kan tillhandahålla expertunderhåll för utrustning av alla varumärken från alla tillverkare. Lifecycle Care i realtid är vårt övergripande och systematiska förfarande för underhåll: det ansluter data, maskiner och människor. Genom att införa element av förebyggande underhåll i underhållsprogrammet kan man ytterligare optimera underhållsåtgärderna, minska oväntade driftstopp och förbättra utrustningens säkerhet, produktivitet och livscykelvärde.

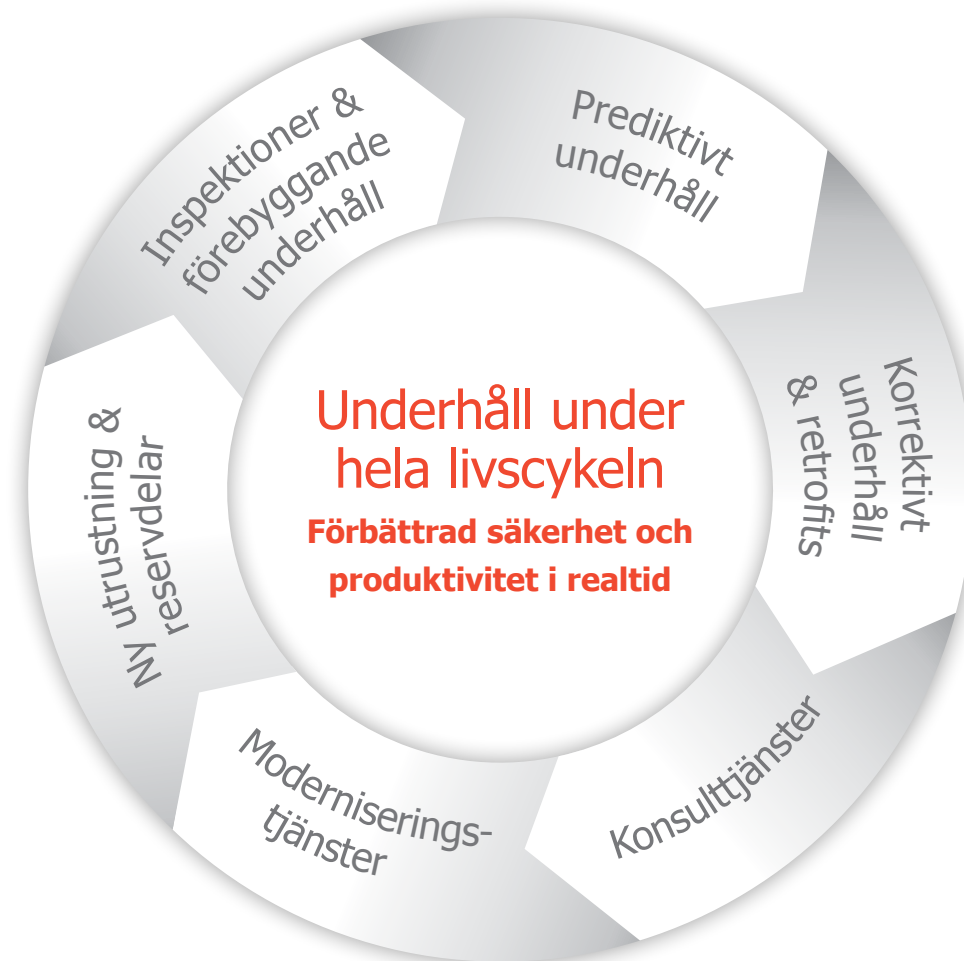
Lyftutrustningslösningar för många branscher

Konecranes tillhandahåller ett komplett sortiment av lyftutrustning från lätt lyftutrustning för verkstäder till storskaliga processautomationslösningar samt containerhanteringslösningar för hamnoperatörer.

Våra motorer, växlar och styrsystem har konstruerats för just kranar och lyftförelser. Vi konstruerar även interaktionen mellan de viktigaste komponenterna och mjukvaran särskilt för lyft. Detta ger våra kranar en längre livslängd och utmärkt funktionalitet. Vi kallar konceptet för Core of Lifting.

Optimerad hantering av maskinpark med våra digitala lösningar

I dag har över 19 000 kranar i världen fjärranslutningar till vår TRUCONNECT-fjärrövervakningscentral för optimerad ledning av verksamheten i realtid. TRUCONNECT utnyttjar givare och en diagnostikenhet på kranen för att samla in data om användning och drift såsom drifttid, lyfta laster, motorstarter, arbetscykler och nödstopp.

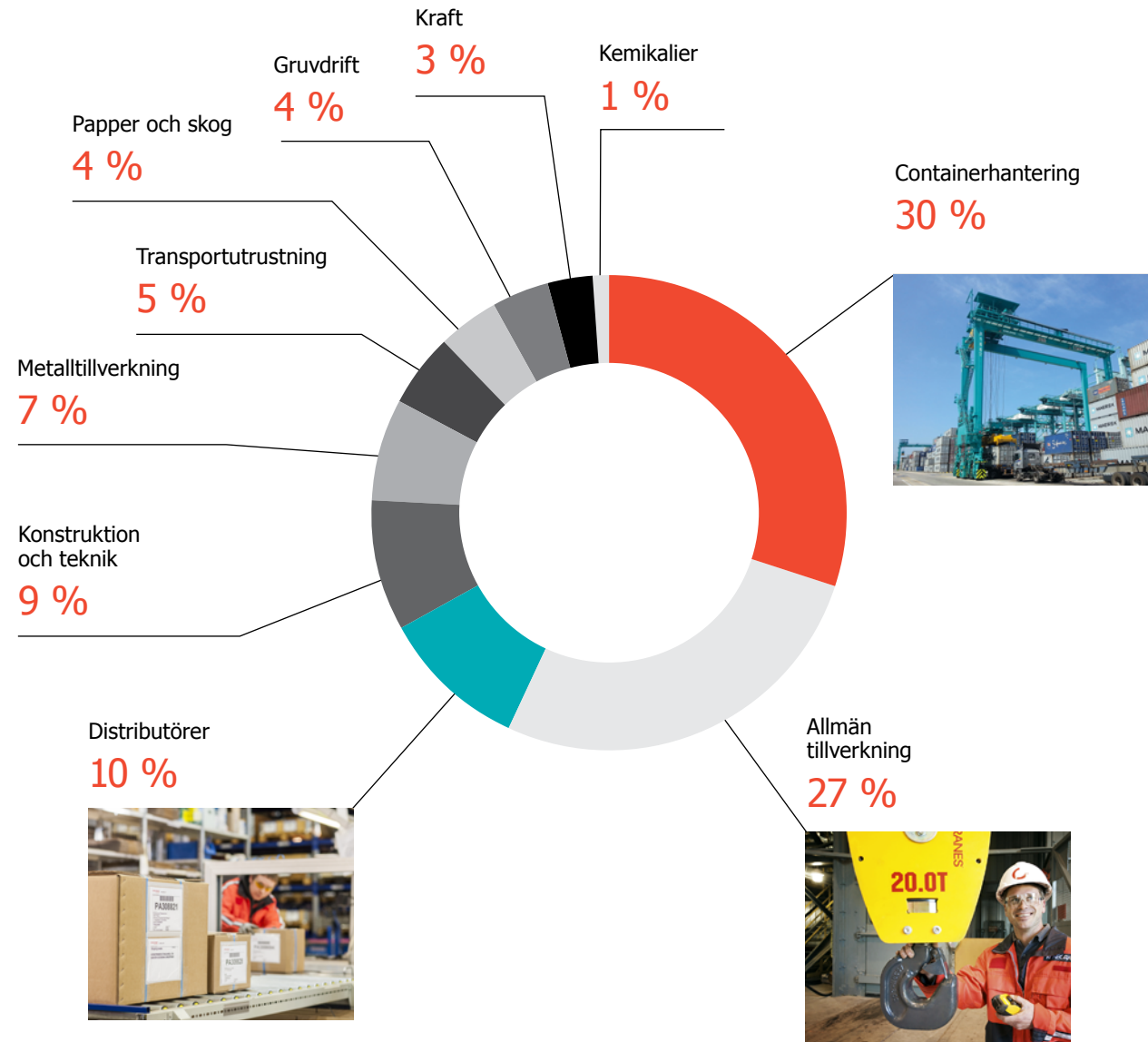


Kunderna kan granska data om en enskild tillgång eller en hel maskinpark via den säkra kundportalen yourKONECRANES.com via mobiltelefon, surfplatta eller bordsdator, i praktiken alltså nästan varsomhelst.

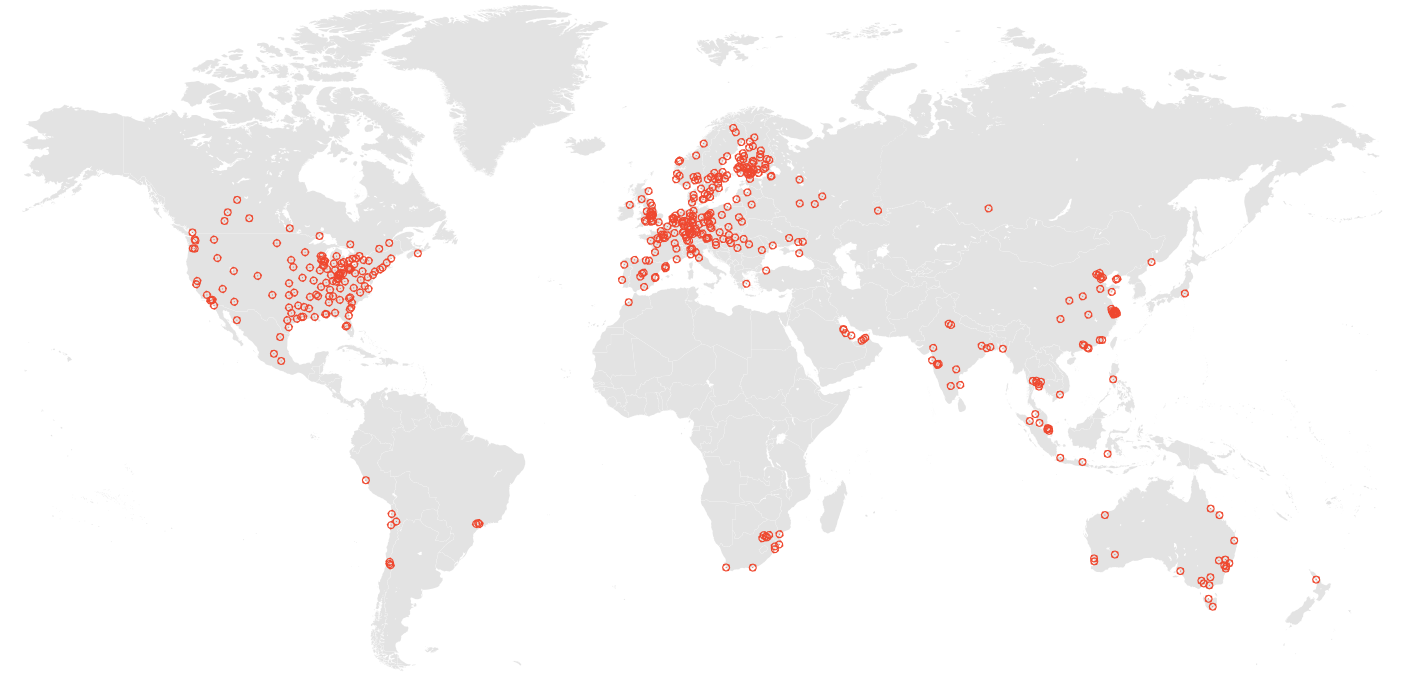
Vid sidan av förbättrad säkerhet och pålitlighet har fjärrövervakning också en betydelsefull inverkan på

underhållsscheman och -planering. Man sparar pengar genom att byta komponenter när de behöver bytas och varken förr eller senare. Produktionsmålen tryggas också av möjligheten att planera driftstopp i förhand i stället för att svara på haverier, vilket gör livet enklare för alla.

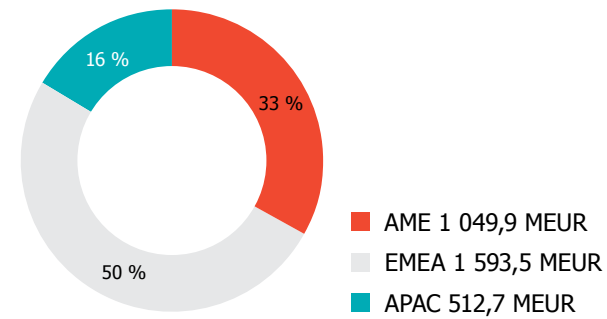
Beställningar per kundsegment, 2018



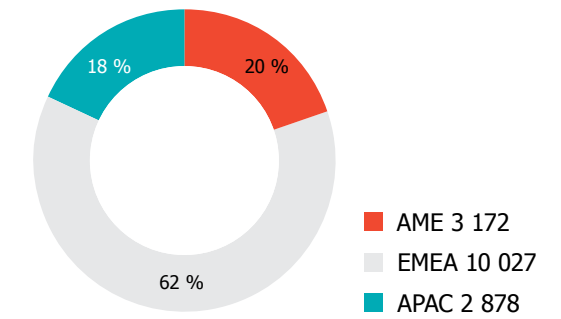
Nära kunderna genom lokal närvaro



Omsättning per region, 2018



Personal per region, 2018



Från integration till tillväxt

Bästa aktieägare,

Konecranes redovisade ett starkt resultat för 2018 och nu så här i början av året vill jag reflektera över vad som varit en viktig period för koncernen. Jag anser att tiden är precis rätt för att göra detta eftersom jag har verkat som Konecranes verkställande direktör i tre år nu och Konecranes självt också når en milstolpe då vi i år firar vårt 25-årsjubileum.

Vi är verkligen ett helt annat företag idag än tre år sedan. Till att börja med har vår serviceverksamhet vuxit betydligt och har nu tack vare förvärvet av MHPS stor potential i sikte. Vi har redan börjat skörda fördelarna med den nya installerade basen under 2018, men har bara skrapat på ytan av den mycket spännande affärspotentialen inom affärsområdet Service, som vi tror kommer att bli en betydande tillväxtmotor för Konecranes på vår färd framåt.

Men affärsområdet Service är bara ett exempel på de stora steg vi tagit som företag under 2018. Vi levererade förbättringar av EBITA-marginalen och ordertillväxten slog rekord. En viktig höjdpunkt under 2018 var vår order från Abu Dhabi Terminals (ADT) på 54 automatiserade spårbundna portalkranar (ARMG). Detta utgör en viktig systemleverans och var ett bevis på kundens tilltro till våra leveransmöjligheter och framför allt vår teknologi. Vi börjar 2019 med en mycket större orderstock än någonsin tidigare.

Hamnlösningars underliggande resultat har också varit tillfredsställande. Lyfttrucksverksamheten nådde stor framgång under 2018 och vann sin största order någonsin när Toll Group beställde över 40 lyfttruckar för sin australiensiska verksamhet.

Inom Industriutrustning redovisade komponentverksamheten en tvåsiffrig tillväxt i försäljning, och vissa större projekt gjorde att året blev ganska framgångsrikt. Vår standardkranverksamhet fick också njuta av ökad tillväxt mot slutet av året. Det har gått mycket bra för vårt produktserviceutbud. Vi har ökat produktutvecklingen och är mycket nöjda med hur dessa projekt har genomförts.

Till grund för allt detta ligger den snabba digitaliseringen av vår verksamhet, som vi tror håller oss i ledningen framför våra konkurrenter. Vi är därmed i utmärkt form för att ta tillvara framtida affärsmöjligheter när den industriella interneteran börjar.

Dessa prestationer visar att våra kunder fortsätter att tro på hörnstenarna i vår verksamhet: vårt överlägsna produktutbud, våra digitala kunskaper och vårt utmärkta servicenätverk.

Kort sagt, vi har lyckats mycket bra, med viktiga milstolpar över hela verksamheten.

Stabila framsteg för integrationen

Vår affärsutveckling var särskild bra med tanke på det hårda arbete som krävts för att integrera MHPS. Här var förmodligen 2018 det mest kritiska året när det gäller att leverera fördelarna med förvärvet och uppfylla vårt åtagande gentemot aktieägarna.

Ett område där vi tog stora kliv var produktharmonisering och under året kunde vi minska kostnaderna för många av de produkter som tillförts vår portfölj via MHPS.

När jag besöker våra anläggningar runt om i världen blir jag överväldigad av människors energi, entusiasm och engagemang. Enskilda personer har tagit på sig nya

“Hörnstenarna i vår verksamhet är vårt överlägsna produktutbud, våra digitala kunskaper och vårt utmärkta servicenätverk.”

ansvarsområden med integrationen och upptäckt chansen att utvecklas i sin karriär. De här är saker jag älskar att se, och jag tror att vi kan betala tillbaka detta med möjligheter att utvecklas ytterligare. Jag riktar mitt varma tack till alla våra anställda för deras ansträngningar.

Under året har vi behövt fatta vissa tuffa beslut. Effektivitetsåtgärder var nödvändiga i tre av våra anläggningar för att säkerställa koncernens långsiktiga produktivitet.

Innan jag avslutar vill jag också betona de goda framsteg som görs på vår färd mot en positiv inverkan på miljön, både genom att minska vårt eget fotavtryck och öka vårt handavtryck. Vi har satt nya mål för vår energianvändning och våra utsläpp och har tagit ytterligare steg för att integrera ett cirkulärekoniskt tänkande inom vår bransch. Anpassningen av MHPS:s hållbarhets- och säkerhetskulturer med dem från Konecranes är på god väg framåt.

När vi blickar framåt

Nu i början av 2019 ser vår affärsmiljö fortfarande stabil ut trots makroekonomiska problem som saktar ner beslutsfattandet i vissa kundsektorer och i länder som exempelvis Storbritannien där verksamheten har stagnerat på grund av osäkerheten kring Brexit. Utanför Storbritannien är affärsmiljön i många delar av Europa och Nordamerika fortfarande på en god nivå, och under 2019 förväntar vi oss att se snabbare försäljningstillväxt och förbättrad lönsamhet.

Konecranes är tack vare förvärvet av MHPS mycket starkare rustat att möta utmaningarna under 2019 och därefter. När vi börjar lämna integrationsfasen är vi redo att beslutsamt gå vidare med nästa steg i vår strategi och anta en större roll i våra kunders materialhanteringsekosystem. Starten på våra nästa 25 år som ett oberoende företag är både spännande och inspirerande, och som alltid är vi mycket tacksamma för ert fortsatta stöd längs vägen.

Panu Routila

Verkställande direktör och koncernchef



“2018 var ett år av lyckat genomförande, förbättring av EBITA-marginalen och ökad ordergång.”

Strategi

På Konecranes lyfter vi inte bara föremål, utan hela företag. Vi har realtidsinformation om hur miljontals lyftutrustningar presterar. Vi använder denna kunskap dygnet runt för att göra våra kunders verksamhet säkrare och mer produktiv.

VÅR MISSION – VAD VI GÖR

Vi lyfter inte bara föremål, utan hela företag.

VÅR VISION – VAD VI VILL UPPNÅ PÅ LÅNG SIKT

Vi vet i realtid hur miljontals lyftutrustningar presterar. Vi använder denna kunskap dygnet runt för att göra våra kunders verksamhet säkrare och mer produktiv.

STRATEGI – HUR VI TAR OSS DIT

TEKNOLOGISKT LEDARSKAP

REALTIDSSYNLIGHET TILL KUNDERNAS UTRUSTNING

GENOMGÅENDE LÖNSAMHET

DELADE & HARMONISERADE PROCESSER

SERVICE

Lifecycle Care i realtid
Service för alla typer och märken av kranar och telfrar
Globalt servicenätverk
Förbättra säkerheten och produktiviteten i våra kunders verksamhet

UTRUSTNING

Core of Lifting
Direkta och indirekta säljkanaler inom Industriutrustning
Strategi med flera varumärken
Behovsbaserat kundutbud

TAKTISKA FOKUSOMRÅDEN – VAD VI KOMMER ATT FOKUSERA PÅ UNDER FÖLJANDE 2–3 ÅR

TILLVÄXT

Kunderfarenhet

LÖNSAMHET

Förverkliga potential

TEKNOLOGI

Ingenjörskompetens

MÄNNISKOR

Lifting people

KUNDLÖFTE: LIFTING BUSINESSES™

Vägen framåt

Grundläggande förändringar håller på att ske inom materialhanteringen i fabriker och hamnar, och nästa nivå av kommunikation mellan maskiner närmar sig. I fortsättningen kommer vi att lägga ökat strategiskt fokus på kranen som en del av hela ekosystemet för materialhantering.

Vi är de facto redan närvarande i detta tillväxtområde. Som exempel kan nämnas våra lyfttruckar för både hamn- och industrikunder, vårt utbud för automatisk lagerhantering, våra automatiskt styrda fordon för hantering av stora containrar i hamnar, våra monorail-system med traverser för att transportera material inne i fabriker, till exempel inom fordonsindustrin.

Tillväxtgeografier är en annan megatrend som vi uppmärksammar, och vi förstärker vår marknadsposition i Kina samt i Asien och Stillahavsområdet. Vi kommer att fortsätta eftersträva kommersiell excellens, samtidigt som vi säkerställer att tillverkningen hålls konkurrenskraftig trots oförutsedda makroekonomiska förhållanden.

Teknologiskt ledarskap

Vi ser framtiden för vårt utbud utifrån dess beredskap för Industri 4.0 och dess starka potential för integration i det större ekosystemet i kundernas verksamhet. En trend är att intelligensen kommer att utökas till lättare enheter från den tunga processutrustningen, samtidigt som vi drar nytta av skalfördelar tack vare vår förmåga att utnyttja gemensam teknologi inom hela portföljen.

Digitaliseringen spelar en viktig roll i detta avseende, både när det gäller Konecranes större betoning på digitala åtgärder i anknytning till vårt utrustnings- och serviceutbud och våra sätt att arbeta. Vi kommer att betona ett antal områden inom vilka digitaliseringsåtgärder kan

hjälpa oss att få ny verksamhet samt öka vår kostnadseffektivitet. Mjukvara kommer också att få en allt viktigare roll i vår portfölj.

Realtidsinsyn i kundernas utrustning

Realtidsinsyn i drift och underhåll av våra produkter är en av Konecranes strategiska tillgångar. Vi möjliggör transparens inom kundens hela verksamhet och kan ge rekommendationer för produktivitets- och säkerhetsförbättringar i rätt tid baserat på datainsamling från utrustningen och möjligheterna att beräkna nyckeltal. Dessa attribut kommer givetvis att öka i vikt med tiden.

Anslutningarna till serviceteknikerna är en etablerad fördel med sakernas internet, vilket möjliggör distansunderhåll via ett dedikerat och säkert system. Konecranes datamoln med analys är också en viktig komponent för den strategiska utvecklingen och erbjuder försäljningsleads och möjliggör samskapandeprojekt med vårt FoU-fjärrcenter.

Genomgående lönsamhet

Bevarande av konkurrenskraften i vår tillverkning är mycket viktigt då vi befinner oss i en mycket ombytlig och komplex makroekonomisk situation, samt påverkas av trenden med sammanslagningar i industrier som till exempel hamnsektorn. Vi tar oss an denna osäkerhet med att ha ett övergripande grepp om lönsamheten, vilket ligger som grund för alla våra handlingar.

Gemensamma och harmoniserade processer

Vi kommer att fortsätta rationalisera våra nyligen integrerade plattformar för att uppnå tekniska synergier och kostnadseffektivitet. Utvecklingen av processer möjliggör tillväxt, innovation och verksamhetseffektivitet i framtiden.

Grundläggande förändringar håller på att ske inom materialhanteringen i fabriker och hamnar, och nästa nivå av kommunikation mellan maskiner närmar sig.

Marknadsöversikt

Efterfrågan på Konecranes produkter och tjänster drivs av marknadsförhållandena inom tillverkningsindustrin, inklusive den allmänna tillverkningen, metallproduktionen, elproduktionen, bilindustrin, pappersindustrin, råvaror och kemisk industri samt containertransportindustrin. Investeringar i ny lyftutrustning är cykliska och varierar mellan olika branscher beroende på den ekonomiska miljön för branschen i fråga.



Marknads- översikt

Aktiviteten inom tillverkningssektorn i världen fortsatte att växa 2018 enligt JPMorgans globala industriinköpschefsindex, dock i en långsammare takt jämfört med början av året. Industriinköpschefsindexet avtog och föll till sitt lägsta värde på 27 månader i december 2018, men pekar fortfarande uppåt. Överlag har affärsklimatet försämrats till följd av de ökande geopolitiska bekymren.

Inom euroområdet har tillväxttakten bromsat in under 2018 efter en lång period av snabb tillväxt inom den ekonomiska aktiviteten. Även om tillverkningssektorn pågående expansion sträcker sig till fem och ett halvt år, var tillväxten i december den svagaste sedan februari 2016. I slutet av 2018 baddade den sjunkande prisnivån på nya beställningar för en inbromsning av tillväxten överlag. I slutet av 2018 var en långsammare tillväxt mycket spridd och euroområdets fyra stora ekonomier rapporterade de lägsta siffrorna för industriinköpschefsindexen. Nederländerna klarade sig bäst inom euroområdet och tillväxttakten förbättrades till den bästa nivån på tre månader. Beläggningsgraden inom tillverkningsindustrin i EU minskade en aning under andra halvåret 2018. Utanför euroområdet fortsatte tillverkningssektorn i Storbritannien att öka, även om det genomsnittliga industriinköpschefsindexet under fjärde kvartalet 2018 var svagast sedan tredje kvartalet 2016 (det första kvartalet efter EU-folkomröstningen).

I USA avmattades tillväxten inom tillverkningsindustrin under 2018 jämfört med årsslutet föregående år. I december 2018 var förbättringen av verksamhetsförutsättningarna svagast på 15 månader, även om den låg klart högre än industriinköpschefsindexet i euroområdet. På motsvarande vis avtog den totala beläggningsgraden inom industrin i USA under fjärde kvartalet. Dessutom var näringslivets förtroende lågt i slutet av året: optimismen bland inköpscheferna låg på sin lägsta nivå på över två år i december 2018.

Beträffande tillväxtmarknaderna sjönk inköpschefsindexet i Kina under 2018 och hamnade inom nedgångsterritoriet i slutet av året. Ryssland stabiliserades i slutet av tredje kvartalet efter en fyra månaders nedgångsperiod och inköpschefsindexet vände till tillväxt under årets sista

kvartal. I Brasilien förbättrades verksamhetsförutsättningarna för industrin under andra halvåret 2018 efter nedgången under årets första hälft. I Indien tog tillväxten inom tillverkningsindustrin fart under andra halvan av året, och landet rapporterade sitt högsta genomsnittliga kvartalsvisa industriinköpschefsindex sedan 2012.

Efter att ha uppnått alla tiders bästa resultat i början av 2018 började den globala containergenomströmningen avta. Sedan dess uppnådde det ett nytt rekord i oktober.

Efter att ha uppnått alla tiders bästa resultat i början av 2018 började den globala containergenomströmningen avta. Sedan dess har indexet förstärkts och uppnådde ett nytt rekord i oktober. Under januari–december 2018 ökade den globala containergenomströmningen med cirka 4 procent på årsnivå.

Beträffande råmaterialspriserna låg både stål och koppar avsevärt under föregående års nivå vid slutet av december 2018. Den genomsnittliga växelkursen mellan euron och US-dollar under 2018 var cirka 4 procent högre jämfört med motsvarande period i fjol.

Våra affärs- områden

Konecranes är en global ledare inom industriella lyftlösningar och hamnlösningar med ett starkt serviceutbud.

Service

Affärsområdet Service förbättrar säkerheten och produktiviteten i våra kunders verksamheter. Vi erbjuder specialiserade underhållstjänster och reservdelar för alla typer och märken av industrikranar och telfrar. Tjänsterna kan tillämpas på allt från enskilda utrustningsenheter till hela verksamheter.



Service

	2018	2017	2016 ^{*)}
Orderingång, MEUR	986,5	966,3	981,4
Orderstock i slutet a perioden, MEUR	214,3	196,0	200,3
Omsättning, MEUR	1 192,5	1 179,5	1 214,1
Justerad EBITA, MEUR	180,0	161,3	153,4
Justerad EBITA, %	15,1	13,7	12,6
Rörelsevinst (EBIT), MEUR	162,8	139,7	
Rörelsemarginal (EBIT), %	13,6	11,8	
Personal i slutet av period	7 372	7 206	

Industriutrustning

Affärsområdet Industriutrustning betjänar allmän tillverkning och flera olika processindustrier som använder industrikranar. Vi erbjuder även krankomponenter och lyftutrustningslösningar till andra krantillverkare och distributörer. Affärsområdet omfattar varumärkena Konecranes, Demag, SWF Krantechnik, Verlinde, R&M och Donati.



Industriutrustning

	2018	2017	2016 ^{*)}
Orderingång, MEUR	1 248,9	1 127,3	1 148,9
Orderstock i slutet a perioden, MEUR	590,6	526,9	540,9
Omsättning, MEUR	1 150,9	1 118,2	1,130.8
Justerad EBITA, MEUR	42,6	34,6	-6,1
Justerad EBITA, %	3,7	3,1	-0,5
Rörelsevinst (EBIT), MEUR	15,1	-4,0	
Rörelsemarginal (EBIT), %	1,3	-0,4 %	
Personal i slutet av period	5 782	6 024	

Hamnlösningar

Affärsområdet Hamnlösningar har det bredaste och djupaste sortimentet för containerhantering, skeppsvarv och mobila hamnkranar. Till detta hör ett komplett sortiment av programvara och tjänster.



Hamnlösningar

	2018	2017	2016 ^{*)}
Orderingång, MEUR	1 096,0	1 056,2	1 045,2
Orderstock i slutet a perioden, MEUR	910,5	812,9	766,4
Omsättning, MEUR	1 012,9	975,7	1 091,4
Justerad EBITA, MEUR	71,3	44,8	52,7
Justerad EBITA, %	7,0	4,6	4,8
Rörelsevinst (EBIT), MEUR	40,0	11,7	
Rörelsemarginal (EBIT), %	4,0	1,2	
Personal i slutet av period	2 830	3 067	

^{*)} Det kombinerade bolagets siffror.

”Alla våra affärsområden planerar och strävar efter en kultur av lönsamhet, tillväxt och förstklassiga anställda. För att nå detta har Konecranes ledning i uppgift att skapa en engagerad och motiverad personal.”

- Panu Routila,
Verkställande direktör och koncernchef

Service

Viktigaste utvecklingar under 2018

År 2018 uppfyllde affärsområdet Service sitt löfte om att skapa tillväxt och vinst från den pågående digitala och affärsmässiga omvandlingen samt synergierna från förvärvet av MHPS. Såväl ökad operativ effektivitet och noggrann kostnadskontroll som förbättrad kunderfarenhet uppnåddes.

Tillväxt inom alla regioner och viktigaste industrisektorer

År 2018 var tillväxten uppenbar inom alla regioner och inom flera viktiga industrisektorer jämfört med åren innan. Europa, Mellanöstern och Afrika, liksom även Nord- och Sydamerika, upplevde en tilltagande tillväxt under året. Även Asien och Stillahavsområdet presterade relativt väl.

Megatrender fortsätter att stödja tillväxten inom affärsområdet Service globalt. Till dessa hör större tyngd på förbättrad säkerhet och förhöjd produktivitet. Till de övriga trenderna hör ökade bestämmelser och krav på efterlevnad, samt utlokalisering och digitalisering.

Genom att hålla fast vid våra grundläggande värderingar och samtidigt justera vårt sortiment och vår affärsmodell, har vi kunnat skapa ömsesidiga fördelar för vårt resultat och våra kunders verksamhet.

Industriutrustning

Viktigaste utvecklingar under 2018

År 2018 tog vi i bruk den fastställda marknadsintroduktionsstrategin för Demag och övriga Konecranes-verksamheter. Under året har det nya kombinerade leverans- och fabriksnätverket också byggts upp, vilket medförde förändringar i vårt nätverk av fabriker. I enlighet med de ursprungliga planerna kommer arbetet att fortsätta 2019 för att ytterligare effektivisera verksamheten.

Medan det varumärkesspecifika utbudet fortsätter som ledande koncept, gjordes vissa förändringar på komponentnivå för att kunna dra nytta av skalfördelarna. Dessa nya produkter lanserades och ger ytterligare kostnadsbesparingar.

Integrationsarbetet hade små eller inga effekter alls på kunderna, och de planerade synergierna håller på att realiseras. Överlag var året framgångsrikt för affärsområdet.

Ökad lönsamhet under 2018

Affärsområdets lönsamhet har överlag fortsatt att förbättras. Integrationsarbetet har orsakat vissa extra operativa kostnader under året. Resultaten utvecklades i en positiv riktning. Efterfrågan var fortsättningsvis relativt stark inom alla viktigaste kundsegment för industriell utrustning, med vissa geografiska variationer.

Hamnlösningar

Viktigaste utvecklingar under 2018

Affärsområdet Hamnlösningar uppvisade en moderat ökning av orderingsgången under 2018 med en ökad aktivitet i Europa och Nordamerika. Integrationsplanen genomfördes framgångsrikt, vilket gav ett bredare och djupare sortiment av produkter och tjänster. En balanserad produktportfölj och tillväxten inom den globala containerhanteringen ökade möjligheterna för korsk marknadsförd försäljning.

Ett ökande antal kunder investerade i automation i såväl befintliga brownfield- som nya greenfield-anläggningar. Detta bidrog till bättre resultat än året innan, med en ökning av omsättningen på 3,8 % och EBITA-marginalen på 59,4 %.

Innovationer för tillväxt

Detta var ett viktigt innovationsår för affärsområdet Hamnlösningar. Under året lanserades det automatiserade BOXPORTER RMG-systemet och version 2.0 av det automatiserade RTG-systemet. I oktober fick affärsområdet Konecranes näst största beställning någonsin från Abu Dhabi Terminals. Tidigare under året lanserade affärsområdet världens första hybriddrivna reachstacker med hybriddrift för containerhantering.

Vi bygger morgondagens industriella kompetens

Materialhanteringsindustrin står inför en teknisk revolution som kommer att sudda ut gränserna mellan den fysiska och digitala världen. Redan nu ser vi hur framväxande teknologi som AI, avancerade trådlösa nätverk och självkörande bilar tvingar oss att tänka om beträffande vad som är och vad som inte är möjligt.

Konecranes meritlista med industriella innovationer som format branschen sträcker sig över mer än ett århundrade. Dessa innovationer skyddas med patent och andra tillämpliga registreringar, och i dag har Konecranes industrins största patentportfölj. För att säkra vår ställning och fortsätta att tillhandahålla ett unikt sortiment, har vi på Konecranes börjat ta fram en ny digital strategi och lanserat flera FoU-projekt för att identifiera på vilka sätt framväxande teknik påverkar materialhanteringsindustrin. Vår ställning som den största aktören inom lyftindustrin gör att våra tekniska plattformar kan skalas upp, vilket i gengäld ger ekonomiska fördelar.

För att hålla jämna steg med förändringar i branschen och den tekniska utvecklingen har Konecranes inlett samarbete med industriella ekosystem såsom DIMECC och Combient samt ökat sitt samarbete med universitet i Kina, Finland, Tyskland och Indien. Dessutom tillämpar Konecranes kundorienterade design- och utvecklingsmetoder enligt leanprinciper för att skapa nya produkter och tjänster.

Industri 4.0 kan inte genomföras utan att införa de nyaste kommunikationsstandarderna. Konecranes deltar i definitionen av den nya gränssnittsstandarden för kommunikation mellan maskiner, som är baserad på OPC UA för industrier, enligt European Materials Handling Federation (FEM) och tyska maskintillverkarföreningen (VDMA). Standarden kommer att styra produktkonstruktionen och göra det möjligt för oss att dra nytta av ett applikationsekosystem som sannolikt kommer att utvecklas så fort standardiserade datamodeller och gränssnitt träder i kraft.

Konecranes lanserar sitt eget uppstartsprogram

De synligaste delarna av Konecranes uppstartssamarbete är programmet Konecranes REACH för uppstarts företag och

vårt partnerskap med Maria 01, den ledande uppstartshubben i Norden.

Syftet med programmet Konecranes REACH är att förkorta tiden till marknaden för nya lösningar som hjälper oss att betjäna våra kunder bättre. År 2018 undersökte REACH-programmet nya sätt att tillämpa AI och analys inom fältservice, digitalisering av hamnar, smartare containerlogistik och förbättrad interaktion mellan mänskliga och maskin.

Utvecklingen av produkter och tjänster påverkas av teknologi

Framväxande teknologi påverkar utvecklingen av produkter och tjänster. Denna teknologi gör det till exempel möjligt för oss att tillhandahålla kranar som ständigt förbättras – genom att utveckla algoritmer för maskininlärning och använda dem i våra produkter.

Vi ser hur produkter blir allt smartare och att de kan känna av såväl sitt eget tillstånd som omgivningen de verkar i. I slutändan kommer dessa produkter att självständigt kunna utföra de uppgifter som förutsätts.

Konecranes utför pilotförsök med mikrotjänster och containerteknikbaserad produktkonstruktion, vilket möjliggör förbättringar efter att utrustningen har levererats till kunderna. Denna konstruktion har redan genomgått pilotförsök med processkranar och lyfttruckar och möjliggör mjukvaru-uppdateringar för ökad effektivitet, säkerhet och produktivitet.

Det nyligen lanserade automatiserade gummihjulsportaltranssystemet (ARTG) version 2.0 är försett med den nyaste trådlösa kommunikationstekniken: styrsignaler och videosignaler är nu trådlösa. Det betyder att ARTG-kranar

Vi ser hur produkter blir allt smartare och att de kan känna av såväl sitt eget tillstånd som omgivningen de verkar i.

kan vara dieseldrivna eftersom det inte längre finns något behov av kabeltrummor och optisk fiber. Truckhanteringen är automatiserad och övervakas på distans. Konecranes ARTG-system version 2.0 spelar en nyckelroll i utvecklingen av RTG-baserade containerterminaler mot helt automatiserad drift. Konecranes forskning kring 5G och NB-IoT stöder detta mål.

Våra kunder kan göra bättre miljömässiga val utan att ge avkall på maskinernas prestanda och effekt. Därför har Konecranes lanserat ECOLIFTING för lyfttruckar, ett koncept som utgörs av tre typer av drivlinor för lyfttruckar: Power Drive, som ger upp till 15 % bränslebesparing; Flow Drive, med upp till 25 % bränslebesparing; samt banbrytande Hybrid Drive, som ger upp till 40 % bränslebesparing.

Konecranes prisbelönta materialhanteringslösningen Agilon® är ett bra exempel på hur vi tillämpar befintliga lösningar på nya marknader. Utöver industriella marknader används Agilon nu inom detaljhandeln såväl inomhus som utomhus som Pick & Go-stationer för att ersätta paketautomater.

Integrationen av globala affärsprocesser och IT-system framskrider som planerat
Konecranes interna digitalisering och integrationen av MHPS framskrider som planerat. Merparten av affärsenheterna använder nu våra globala IT-system. Gemensamma oneKONECRANES-processer och -system ger Konecranes en 360° insyn över kunder, synlighet i realtid för efterfrågan och utbud, bättre skalbarhet och mindre transaktionskostnader. Dessa kommer att vara de viktigaste förutsättningarna för Konecranes framtida tillväxt.

Många teknologier påverkar vår bransch



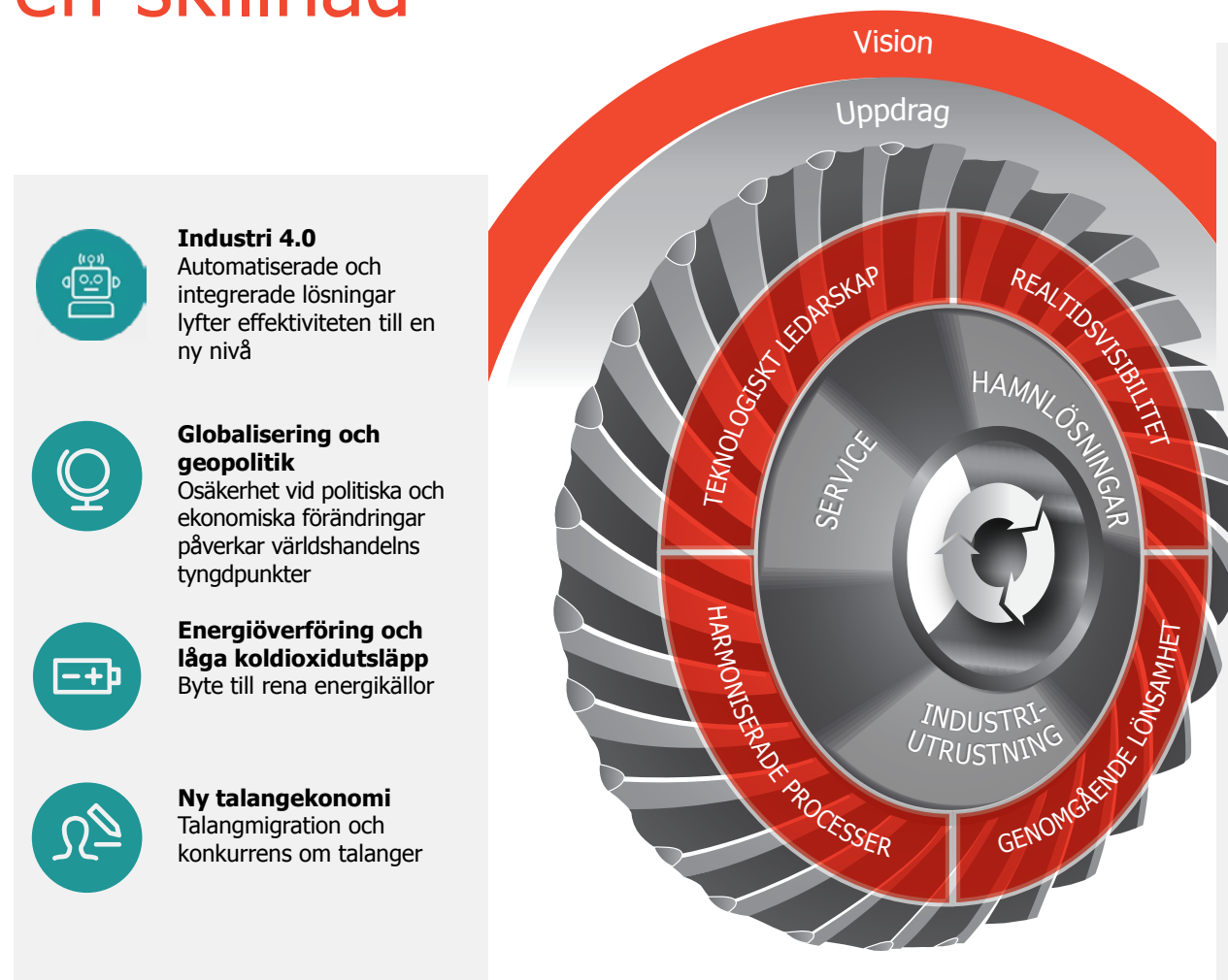
1. Avancerade robotar	> Autonoma, samarbetande industrirobotar > Otaliga integrerade sensorer och standardiserade gränssnitt
2. Additiv tillverkning	> 3D-utskrifter, särskilt för reservdelar, prototyper och tillverkningsverktyg > Decentraliserade 3D-anläggningar för kortare transportavstånd och inventarier
3. Förstärkt verklighet	> Förstärkt verklighet för underhåll, logistik, fjärrstyrning, utbildning osv. > Visning av stödinformation, t.ex. med AR-glasögon
4. Simulering	> Simulering av värdenätverk > Optimering baserad på realtidsdata från intelligenta system
5. Horisontell/vertikal integration	> Dataintegration mellan företag baserat på standarder för dataöverföring > Förutsättning för en helautomatiserad värdekedja
6. Industriellt internet	> Nätverk av maskiner och produkter > Kommunikation i flera riktningar mellan objekt i nätverk
7. Moln	> Hantering av stora datavolymer i öppna system > Realtidskommunikation för produktionssystem
8. Cybersäkerhet	> Verksamhet i nätverk och öppna system > Hög nivå av nätverkande mellan intelligenta maskiner, produkter och system
9. Analys	> Fullständig utvärdering av tillgängliga data (t.ex. från ERP, SCM, MES, CRM och maskiner) > Stöd för och optimering av beslutsfattande i realtid

Företagsansvar

Konecranes anser att hållbar tillväxt är resultatet av ett starkt, ansvarsfullt agerande. Vi strävar efter att kontinuerligt förbättra våra produkter, processer och tjänster och uppfylla våra löften genom konkreta åtgärder. Vårt mål är att skapa värde för våra kunder och personal, miljön och de samhällen vi är verksamma i, samtidigt som vi arbetar för att förverkliga vår mission att lyfta våra kunders verksamheter.



Hur vi åstadkommer en skillnad



MEGATRENDER SOM PÅVERKAR OSS

VÅR STRATEGI

Vi strävar efter att maximera den positiva effekten vi ger samhället och minska våra negativa effekter



Säkerhet

- Förbättra säkerheten på alla nivåer
- Säkra produkter, tjänster och verksamheter ses som en möjlighet att skapa värde



Kontinuerlig prestanda

- Produktprestanda, kvalitet och tillförlitlighet
- Pålitlig service, maximerad drifttid
- Produkt- och serviceoptimering
- Konstant utveckling av kompetens och kunskap



Resurseffektivitet och ansvarsfullt utbud

- Ekoeffektiv produktdesign
- Ledning av en ansvarsfull leveranskedja
- Förminskning av kolavtrycket
- Underhåll under produktlivscykeln



Ansvarsfullt verksamhet och öppenhet

- Efterlevnad, etik och integritet
- Datasäkerhet



Socialt engagemang

- Mångfald och delaktighet
- Respekt på arbetsplatsen
- Öka medvetenheten och påverka attityderna

Ekonomisk tillväxt

Konecranes strävar efter att fortsätta generera tillväxt och lönsamhet och förbli konkurrenskraftigt på en ständigt föränderlig marknad. Vår position som föredragen partner skapar ekonomisk stabilitet både för oss och för vår värdekedja.

Användning av innovativ teknologi

Vi hjälper våra kunder att utveckla förstklassig operativ prestanda genom att optimera deras materialhanteringsflöden, utveckla intelligenta och anslutna lyftanordningar och konstruera deras underliggande programvara för att möta materialhanteringsindustrins specifika krav.

Säkerhetskultur

Vi främjar en global säkerhetskultur genom att prioritera säkerhetsprestanda på alla nivåer. Att fokusera på säkerheten genom hela vår värdekedja driver utvecklingen av säkerhetskulturen hos både oss och våra intressenter.

Cirkulär ekonomi

Vi strävar efter att stimulera större förändring genom ett hållbart och innovativt utbud som utnyttjar potentialen för cirkuläritet och digitalisering.

LÅNGSIKTIGT VÄRDESKAPANDE

Skapande av hållbart värde

På Konecranes anser vi att det är av yttersta vikt att skapa långsiktigt värde för våra intressenter. Förutom att skapa värde för våra kunder och aktieägare strävar vi efter att öka vår totala hållbara inverkan genom att utnyttja den cirkulära ekonomin, digitaliseringen och vår djupt rotade säkerhetskultur. Genom att göra detta kan vi bäst förbli konkurrenskraftiga och samtidigt hjälpa våra viktiga intressenter – kunder, aktieägare, anställda och samhället som helhet – att uppnå sina mål.

Vi analyserar kontinuerligt de megatrender som påverkar vår bransch och våra intressenter och agerar på förändring. Vi använder ny teknologi som hjälper våra kunder att få en säkrare och mer produktiv verksamhet. Vi hittar nya sätt att använda resurser effektivt och göra klimatsmarta val. Vi arbetar på ett ansvarsfullt och öppet sätt och stöder delaktighet i arbetet och i samhället som helhet. Arbetskraftens mångfald gynnar innovationsarbetet, förbättrar organisationsprestandan och främjar en utomordentlig kundservice. Vi anser att mångfaldiga och delaktiga team ger bättre resultat.

Genom att ständigt erbjuda våra kunder lösningar som möjliggör en jämn, effektiv och ansvarsfull materialhantering säkrar vi vår position som en värderad och strategisk partner. För att upprätthålla vår position i flera år framöver måste vi locka till oss och utveckla de bästa talangerna, implementera smart teknik i vårt utbud, skapa nya affärsmodeller, utveckla våra produkters design och tillförlitlighet och upprätthålla en djup förståelse för våra kunders nuvarande och framtida behov. För att uppnå dessa mål krävs nära engagemang med alla våra intressenter, eftersom vi utvecklar sätt att mäta det immateriella värdet vi skapar, till exempel intellektuellt kapital.

Hållbara affärsmetoder ökar långsiktigt aktieägarvärde

Konecranes strävar efter att fortsätta generera tillväxt och lönsamhet och förbli konkurrenskraftigt på en ständigt föränderlig marknad. Genom att förtjäna vår plats som en föredragen partner för våra kunder skapar vi ekonomisk stabilitet, inte bara för vårt företag och våra anställda utan för hela vår värdekedja. Långsiktigt aktieägarvärde bygger på hållbar affärsverksamhet och riskhantering. Vi strävar efter att inverka positivt på de samhällen vi arbetar i runt om i världen. Vi uppnår detta genom

att erbjuda lönsamma arbeten och konkurrenskraftiga inkomster för anställda och genom att stödja lokala ekonomier som arbetsgivare. Här är Konecranes ofta en viktig leverantör och köpare av varor och tjänster, och också en viktig skattebetalare. Vi stöder också utvalda ideella organisationer som stöder våra värderingar.

Utveckling av innovativ teknologi

Konecranes hjälper sina kunder att utveckla operativ prestanda i världsklass genom att optimera sina materialhanteringsflöden och genom att göra intelligenta och anslutna lyftanordningar. Hårdvaran i våra produkter – som vi kallar Core of Lifting – är utformad för att uppfylla de specifika kraven i materialhanteringsindustrin. På servicesidan är Lifecycle Care i realtid vårt omfattande systematiska tillvägagångssätt för underhåll av lyftutrustning. Den använder industriellt internet för att ansluta data, maskiner och människor för att ge rätt service vid rätt tidpunkt. Målet är att minska oförutsedda driftstopp samtidigt som säkerhet, produktivitet och livscykelvärde ökar. Användningsdata från utrustningen används för att förbättra prestanda över tid. Serviceaktiviteter planeras och budgeteras effektivt för att förbättra säkerhet och produktivitet. Digitalisering förbättrar förebyggande underhåll genom att ge exakt information om utrustningens tillgänglighet, läge och skick. Vi ser stor potential i interaktionen mellan digitalisering och cirkulär ekonomi och strävar efter att förverkliga detta.

Språnget mot en cirkulär ekonomi

Konecranes ser stora möjligheter i att driva affärsmodeller med cirkulär ekonomi. Stora material-, kostnads- och miljöbesparingar kan uppnås genom att hyra, reparera, modernisera, återanvända och återvinna produkter. Vårt breda utbud gör det möjligt för oss att tillhandahålla ekoeffektiva energialternativ som hybridkraft med den

Mål

År 2015 fastställde vi långsiktiga mål som vi strävar efter att uppnå till år 2020. Vi övervakar årligen våra framsteg.

Mål som rör företagsansvar

- > Uppförandekodsbildning
- > Bedömning av leverantörer gällande hållbarhet
- > Certifierat ISO 14001 miljöledningssystem i alla fabriker
- > Minskad energiintensitet
- > Minskad utsläppsintensitet
- > Förnybar energi
- > Minska antalet olyckor med arbetsoförmåga
- > Att betydligt minska antalet allvariga personskador och uppnå noll dödsfall
- > Certifierade system för arbetshälsa och säkerhet OHSAS 18001/ISO 45001 i alla fabriker
- > Spåra, övervaka och hantera säkerhet hos underleverantörer
- > Öka andelen kvinnor i koncernledningen
- > Balans vad gäller olika nationaliteter i koncernledningen för att upprätthålla ett globalt synsätt



senaste batteritekniken och regenerativ bromsning. Vi investerar kontinuerligt i FoU.

Vi utformar våra produkter med deras fullständiga livscykel i åtanke. Vi strävar efter att förlänga vår produktlivscykel genom återanvändning, modernisering och återvinning. Modernisering och eftermontering minskar användningen av råvaror medan våra produkter ökar energieffektiviteten, vilket minskar den totala miljöpåverkan av produktens livscykel. Dessutom förbättrar modernisering utrustningens säkerhet, produktivitet, tillförlitlighet och användbarhet samtidigt som behovet av reparationer och oplanerat underhåll minskar. I våra egna verksamheter förbättrar vi vår resurs- och energieffektivitet med hjälp av de mål vi har satt för att minska vårt miljöavtryck.

Främjandet av en stark säkerhetskultur

Säkerhet hos Konecranes börjar med att erbjuda våra kunder utrustning och tjänster som gör det möjligt för dem att arbeta effektivt och säkert under produktens hela livscykel. Vi införlivar säkerhet i design, tillverkning, underhåll och service av våra produkter. Vår säkerhetskultur bygger på principen att det inte finns något arbete som är så brådskande eller viktigt att det inte kan ske säkert. Vi strävar efter en arbetskultur där arbetsplatskador och sjukdomar förhindras, där människor föregår med gott exempel för att driva förbättringar och där alla spelar en roll för att skapa en säker och hälsosam arbetsmiljö. Vi arbetar mot detta mål med hjälp av system och program som hanterar säkerheten för våra produkter, tjänster och verksamheter, och genom att öppet följa upp och analysera vår säkerhetsprestanda.

Höjdpunkter

- Vi lanserade det globala HSE-verktyget (hälsa, säkerhet och miljö) med framgång. Verktyget samlar in och hanterar miljö- och säkerhetsobservationer och underlättar incidentutredningar och grundorsaksanalyser.
- Vi introducerade en ny uppförandekod för leverantörer.
- Vi förnyade uppförandekoden och antikorrup-tionspolicyn, lanserade en visselblåsningskanal, rekryterade en person för rollen Head of Compliance & Ethics samt etablerade en kommitté på koncernnivå för efterlevnad och etik.
- Vi anslöt oss till CIRCit, ett nordiskt forskningsprojekt om cirkulär ekonomi.
- Vi introducerade ECOLIFTING-konceptet för miljöeffektiva lyfttruckar på TOC Europe, en mäs-sa för global containerverksamhet i Rotterdam, Nederländerna.
- Vi lanserade en planeringsprocess för HSE-förbättring. Företagets affärsenheter identifierade viktiga områden för förbättring av HSE samt gemensamma fokusområden inom hela företaget.
- I samarbete med Aalto-universitet analyserade vi hur mångfalden fungerar på Konecranes, vilka de nuvarande attityderna är och möjligheter till förbättring.

Konecranes som investering

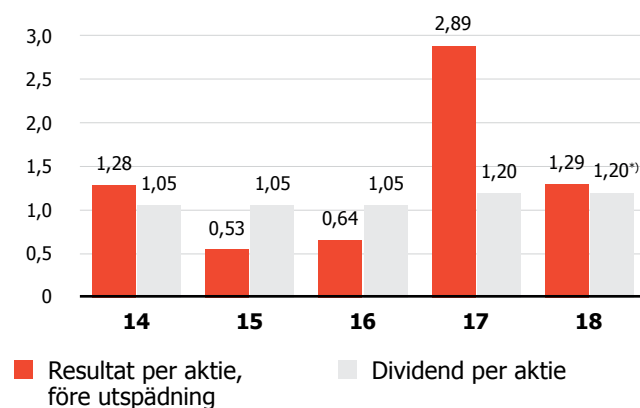
År 2020 kommer Konecranes att vara det ledande bolaget inom industri- och hamnteknik i alla sina verksamheter. Vi kommer dock inte att stanna där, utan vi kommer att fortsätta söka nya vägar till tillväxt.



Konecranes som investering

Konecranes verksamhet syftar till att förbättra säkerheten och produktiviteten i kundernas materialhantering.

Vinst & dividend per aktie, EUR



*) Styrelsens förslag till bolagsstämman

1. Ledare inom teknologi

- › Egna huvudkomponenter (växlar, motorer och kontrollanordningar) möjliggör optimerad konstruktion, smartare funktioner och bättre pålitlighet.
- › Digitaliserat produktsortiment förbättrar säkerhet och produktivitet.
- › Tillgång till massiva dataströmmar möjliggör förebyggande underhållslösningar för maximerat livscykelvärde.

2. Stark marknadsposition inom alla affärsområden

- › Vårt globala nätverk av servicekontor är unikt inom branschen. Det finns ingen global eller regional konkurrens inom underhåll av industrikranar.
- › Vår familj av ledande varumärken säkrar vår ställning som global marknadsledare inom industrikranar.
- › Vi är marknadssetta till -trea inom alla produkt-kategorier för hamnar och containerterminaler.

3. Attraktiva tillväxtmöjligheter

- › Mål om 5 % årlig omsättningsökning åren 2018–2020.
- › Betydande tillväxtpotential inom affärsområdet Service med utökning av Konecranes enastående serviceutbud för Demags installerade utrustningsbas.
- › Korsmarknadsföring med förbättrat produktsortiment för hamnar, vilket numera omfattar alla utrustningsenheter, program, automationslösningar och tjänster.

4. Mål om 11 % EBITA-marginal senast 2020

- › Den utökade marginalen drivs av 140 miljoner euro i målsatta synergibesparingar under 2017–2019 (79 miljoner euro i effekt på resultaträkningen uppnått till slutet av 2018).
- › Ökad operativ hävstångseffekt särskilt inom affärsområdet Service.

5. Stabilt ekonomiskt läge och utdelning

- › Sund balansräkning (med 42,5 % skuldsättning vid årets slut) erbjuder en bra grund för långsiktig utveckling och tillväxt.
- › Konecranes har aldrig minskat sin dividend-utdelning. Under de senaste fem åren har den genomsnittliga utdelningen varit 84 % av intäkterna.

6. Starkt och långsiktigt engagemang för hållbarhet

- › Vi syftar till att maximera det cirkulära värdet i alla våra produkter.
- › Vi har åtagit oss att minska vår energiintensitet (MWh/omsättning) med 25 % och vår växthusgasintensitet (tCO₂/omsättning) med 50 % under 2017–2025.
- › Vi har även åtagit oss att driva våra fabriker med 100 % förnybar elektricitet senast 2025.



Konecranes är en världsledande koncern av lyftverksamheter, med ett brett kundregister som innefattar verkstads- och processindustrier, skeppsvarv, hamnar och terminaler. Konecranes levererar produktivitetshöjande lösningar och service för lyftutrustning av alla fabrikat. Koncernen har 16 100 anställda på 600 platser i 50 länder. Konecranes aktien är noterad på Nasdaq Helsinki (symbol: KCR).

KONECRANES[®]
Lifting Businesses™

Koncernens huvudkontor

Konecranes Abp

P.O. Box 661 (Koneenkatu 8)
FI-05801 Hyvinkää, Finland
Tel. +358 20 427 11

Investerarrelationer

Eero Tuulos
Direktör, investerarrelationer
Tel. +358 20 427 2050
eero.tuulos@konecranes.com

Kommunikation

Niina Suhonen
Direktör, kommunikation
Tel. +358 40 843 9438
niina.suhonen@konecranes.com

Regionala huvudkontor

Amerika

Konecranes, Inc.
4401 Gateway Blvd.
Springfield, OH 45502, U.S.A.
Tel. +1 937 525 5533

Europa, Mellanöstern och Afrika

Konecranes Region EMEA
P.O. Box 662 (Koneenkatu 8)
FI-05801 Hyvinkää, Finland
Tel. +358 20 427 11

Asien och Stillahavsområdet

Konecranes Pte. Ltd.
8 Admiralty Street, #06-11 Admirax
Singapore 757438
Tel. +65 6 861 2233