



LIFTING BUSINESSES™

**Konecranes on alansa uudistaja,
dynaaminen nostolaitetekonserni.**

**Olemme sitoutuneet toimittamaan asiakkaillemme
ylivertaisia tuotteita ja palveluita, joiden laatu, turvallisuus
ja luotettavuus auttavat heitä parantamaan liiketoimintansa
tehokkuutta. Sovellamme ainutlaatuista tietämystämme
ja teknologiaamme sekä palveluperiaatettamme,
jonka mukaan emme koskaan petä asiakkaidemme
luottamusta. Siksi pystymme kehittämään innovatiivisia ja
luotettavia nostamisen kokonaisratkaisuja.**

**Nämä ratkaisut auttavat asiakkaitamme lisäämään
tuottavuuttaan ja kannattavuuttaan. Siten osoitamme
ettemme nosta vain taakkoja, vaan kokonaisii liiketoimintoja.**



KONECRANES-KONSERNIN VUOSIKATSAUS 2007

sisältää tietoa Konecranes-konsernin tavoitteista, strategiasta, liiketoiminta-alueista, tuotekehityksestä, yritysvas-
tuusta, henkilöstön kehityksestä ja konsernihallinnosta.

KONECRANES-KONSERNIN TALOUDELLINEN KATSAUS 2007

sisältää tietoa konsernin hallintoperiaatteista, konsernin ja emoyhtiön tilinpäätöksen sekä tilinpäätöksen liitetiedot.

SISÄLTÖ

Konecranes lyhyesti	4
Toimitusjohtajan ja hallituksen puheenjohtajan tervehdykset	6
Vuosi 2007 lyhyesti	8
Yhtiön kulmakivet	10
Toimintaympäristö	12
Liiketoiminta-alueet	14
Kunnossapito	16
Standardinostolaitteet	18
Raskasnostolaitteet	20
Markkina-alueet	22
Tuotteet	24
Tuotevalikoima	26
Tuotekehitys	28
Yritysvastuu	30
Turvallisuus ja taloudellinen vastuu	32
Ympäristövastuu	34
Sosiaalinen vastuu	36
Konsernin johtoryhmä	38
Hallitus	42
Yhteystiedot	44

KONECRANES LYHYESTI

Konecranes on yksi maailman johtavista nostolaittevalmistajista, joka toimittaa tuottavuutta lisääviä nostoratkaisuja ja palveluita valmistus- ja prosessiteollisuudelle, laivanrakennusteollisuudelle ja satamille. Meillä on resurssit, teknologia ja asenne, joiden avulla täytämme asiakaslupauksemme Lifting Businesses™: emme nosta vain taakkoja, vaan kokonaisii liiketoimintoja.

KUNNOSSAPITO

Hoidamme kaikenmerkkisten teollisuus- ja satamanostureiden, nostotrukkien ja työstökoneiden kunnossapidon. Konecranes-konsernilla on yli 470 huoltopistettä ja 4 436 työntekijää 43 maassa.

Tuotteet

Tarkastukset, ennakoivan kunnossapidon ohjelmat ja sopimukset, päivystyshuoltokäynnit, modernisoinnit, konsultointi, asennukset ja varaosat.

Markkina-asema

Nostureiden kunnossapidon selkeä markkinajohtaja, jolla on maailman laajin nostureiden kunnossapitoverkosto. Konecranes-konsernin markkinaosuus avoimilla kunnossapitomarkkinoilla on noin 18 prosenttia.

Huoltosopimuskanta

Huoltosopimuskannassa yli 292 000 laitetta, joista noin 25 prosenttia on Konecranes-konsernin valmistamia.

STANDARDINOSTOLAITTEET

Tuotteita markkinoidaan useilla tuotemerkeillä: sekä Konecranes-brändillä että itsenäisillä tuotemerkeillä, joita

ovat P&H, Stahl CraneSystems, Morris, SWF, Verlinde, R&M ja Meiden. Standardinostolaitteilla on yhteensä 2 479 työntekijää.

Tuotteet

Teollisuusnosturit, köysi- ja ketjunostimet, kevyet nosturijärjestelmät ja laaja komponenttivalikoima. Nostokapasiteetit 100 kilosta 100 tonniin.

Markkina-asema

Maailman suurin teollisuusnostureiden ja köysinostimien valmistaja sekä yksi suurimmista työpistenostureiden ja ketjunostimien valmistajista. Maailmanlaajuinen ykkönen nostureiden räjähdysuojausteknologiassa. Markkinaosuutemme on noin 15 prosenttia.

Vuosituotanto

Yli 30 000 nosturia ja köysinostinta sekä kymmeniä tuhansia ketjunostimia.

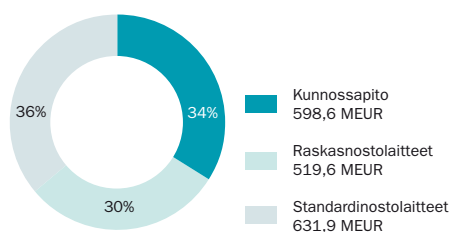
RASKASNOSTOLAITTEET

Tuotteet markkinoidaan Konecranes- ja P&H-tuotemerkeillä. Raskasnostolaitteilla on 1 272 työntekijää.

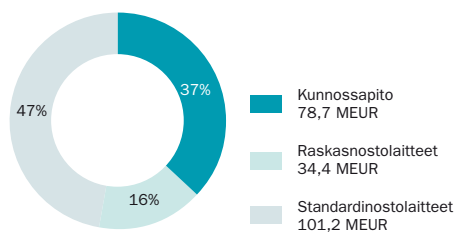
Tuotteet

Sähkötoimiset prosessinosturit, telakkapukkinosturit, laivoihin asennettavat nosturit, laiturikonttinosturit, kumipyörillä ja kiskoilla kulkevat konttinosturit, konttilukit, konttikurottajat, asennusnosturit, tyhjiä kontteja käsittelevät trukit, haarukkatrukit, nosturiautomaatio, konttien paikannusjärjestelmät, nostureiden ohjausjärjestelmät ja raskasnosturikomponentit. Tyypillinen nostokapasiteetti 50–2 000 tonnia.

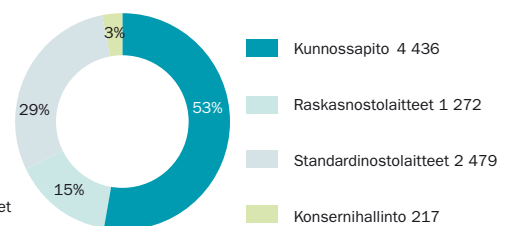
Liikevaihto
liiketoiminta-alueittain 2007



Liikevoitto
liiketoiminta-alueittain 2007



Henkilöstö 2007



Markkina-asema

Maailman markkinajohtaja räätälöidyissä ja raskaissa prosessiteollisuuden nostureissa sekä telakkapukkinostureissa. Maailmanlaajuinen kontinkäsittelylaitteiden, automaation ja kappaletavaranostureiden toimittaja. Prosessinostureiden markkinaosuus on noin 12 prosenttia, satama- ja telakkanostureiden markkinaosuus vaihtelee 5 prosentista 20 prosenttiin tuoteryhmän mukaan.

Vuosituotanto

Useita satoja raskaita nostureita, nostovaunuja ja raskaita nostotrukkeja.

- Pääkonttori ja osakenteeraus Suomessa
- Teollisuusnostureiden ja niiden kunnossapidon markkinajohtaja
- 8 400 työntekijää
- Tuotantolaitoksia yhdeksässä maassa
- Toimipisteitä 43 maassa
- Alan johtava teknologia ja maailmanlaajuiset modulaariset tuotealustat

Tunnusluvut

MEUR ¹⁾	2007	2006	Muutos
Saadut tilaukset	1 872,0	1 472,8	27,1 %
Tilaukanta	757,9	571,6	32,6 %
Liikevaihto	1 749,7	1 482,5	18,0 %
Liikevoitto ilman kiinteistöjen myyntivoittoa	174,7	105,5	65,7 %
Liikevoittomarginaali ilman kiinteistöjen myyntivoittoa, %	10,0	7,1	
Liikevoitto EBIT	192,3	105,5	82,3 %
Liikevoittomarginaali EBIT, %	11,0	7,1	
Tilikauden voitto	129,2	68,6	88,3 %
Tulos/osake, EUR	2,17	1,17	85,5 %
Liiketoiminnan rahavirta/osake, EUR	3,08	1,39	121,6 %
Osinko/osake, EUR	0,80*	0,45	77,8 %
Sidotun pääoman tuotto %	50,4	29,5	
Oman pääoman tuotto %	51,2	36,5	
Nettovelkaantumisaste %	7,0	57,3	
Henkilöstö	8 404	7 549	11,3 %

¹⁾ Ellei toisin mainittu

* Hallituksen esitys



TOIMITUSJOHTAJAN JA HALLITUKSEN PUHEENJOHTAJAN TERVEHDYKSET

VALMIINA KASVUUN PIRSTOUTUNEILLA MARKKINOILLA

Vuosi 2007 oli Konecranes-konsernille jälleen erinomainen. Vahva kasvumme jatkui jo kolmatta vuotta. Vuodesta 2004 olemme lähes kolminkertaistaneet liikevaihtomme yli 1,7 miljardiin euroon. Arvioimme tämänhetkisen markkinaosuutemme olevan 15 prosenttia. Samana ajanjaksona olemme lähes kuusinkertaistaneet liikevoittonne 31 miljoonasta 175 miljoonaan euroon.

Vuonna 2007 liikevaihtomme kasvoi 18 prosenttia, josta pääosa oli orgaanista kasvua. Jatkoimme kahden suuren, noin puolet 2006 kasvusta tuoneen yritystoston integrointia. Teimme myös uusia yritystostoja: hankimme vuoden aikana kahdeksan pientehköä huolto- ja teknologiayhtiötä. Esimerkkinä mainittakoon Savcor One -ohjelmistotalo, joka kehittää sovelluksia konttien paikannukseen ja satamanostureiden automaatioon.

Kasvu oli edelleen hyvin tasapainoista. Kaikki liiketoimintalueemme kasvoivat, ja kasvu jakautui kaikille päämarkkina-alueillemme. Liikevaihdon kasvu oli vahvinta EMEA-alueella (Eurooppa, Lähi-itä ja Afrikka), ja kaikilla alueilla kasvu oli yli 10 prosenttia. Tilausten kasvu oli nopeinta Aasian-Tyynenmeren alueella, mutta kasvu oli erinomaista myös EMEA-alueella sekä Amerikassa. Laajentumisemme nopeasti kehittyville markkinoille jatkui. Kiinassa meillä on ollut vahva jalansija jo jonkin aikaa. Oman Intian-yksikön perustaminen ja kasvattaminen 50 työntekijään jo ensimmäisen vuoden aikana oli tärkeä askel strategiassamme. Myös Venäjän-markkinoiden mahdollisuudet ovat merkittävät. Edistymme hyvin ja saimme vuoden jälkipuoliskolla useita suuria tilauksia venäläisiltä asiakkailta. Maantieteellinen laajentumisemme jatkuu.

Kannattavuuskehitys vastasi tavoitteitamme, vaikka tuloksen kasvu oli epätasaista. Standardinostolaitteet ja Kunnossapito paransivat tulosta huomattavasti, mutta Raskasnostolaitteiden toimitusketjua voidaan yhä parantaa.

Konsernin 10 prosentin liikevoittomarginaalitavoite saavutettiin alle vuodessa sen nostamisesta korkeammalle tasolle. Kehitys edellisen vuoden 7,1 prosentista on huomattava. Kasvanut liikevoitto yhdessä edelleen parantuneen pääomatehokkuuden kanssa nostivat sijoitetun pääoman tuoton 50,4 prosenttiin.

Rahoitusmarkkinoiden epävarmuudella ei näyttänyt olevan vaikutusta kysyntäämmä. Uusien tilausten 27 prosentin kasvu ylitti 18 prosentin myynnin kasvun, minkä ansiosta aloitamme vuoden 32,6 prosenttia vahvemmalla tilauskannalla kuin vuosi sitten. Nämä luvut lupaavat kasvun jatkuvan vuonna 2008. Uskomme myös, että liikevoittomarginaalissamme on edelleen

parantamisen varaa. Lähivuosien kehityksen ennustaminen on nyt kuitenkin huomattavasti aiempaa vaikeampaa. Makroympäristömme pitkän aikavälin perustekijät ovat edelleen vahvat, kuten hallituksemme puheenjohtaja toteaa omassa analyysissään. Niin kauan kun taloudellisesti järkevät teolliset ja logistiikkainvestoinnit saavat rahoitusta kohtuullisin ehdoin, liiketoimintamme myönteisen kehityksen pitäisi jatkua. Voimakas, investointeja pienentävä lama vahingoittaisi luonnollisesti myös meidän markkinoitamme.

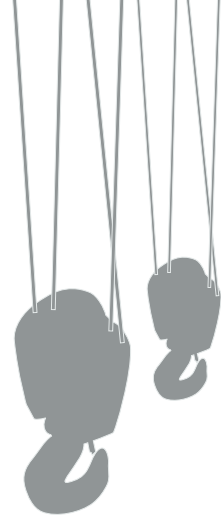
Yleisestä talouskehityksestä riippumatta tavoitteemme on jatkaa markkinaosuutemme kasvattamista edelleen hyvin pirstaleisilla markkinoilla. Arvioimme, että maailmassa käytetään vuosittain yli 10 miljardia euroa nostureiden kunnossapidon. Kunnossapidosta vain noin 30 prosenttia tapahtuu avoimilla markkinoilla eli nostureiden omistajat ovat ulkoistaneet kunnossapidon Konecranes-konsernin kaltaisille yrityksille. Yleisen markkinakasvun lisäksi on havaittavissa selkeä trendi kohti ulkoistusta. Asemamme tämän kehityksen hyödyntämiseksi on paras mahdollinen, minkä vuoksi odotamme palveluliiketoiminnan olevan meille kasvua hyvin pitkälle tulevaisuuteen. Yli puolet Pohjois-Amerikan liikevaihdosta tulee palveluista, mikä osaltaan vähentää haavoittuvuuttamme mahdollisessa laskusuhdanteessa.

Haluan kiittää osakkeenomistajia, asiakkaita, henkilöstöä, toimittajia ja kaikkia muita kumppaneitamme tuesta kuluneen vuoden aikana. Toivottavasti voimme palvella teitä tulevaisuudessa entistäkin paremmin.



Pekka Lundmark

Pekka Lundmark
Toimitusjohtaja



KASVUKYKY VERTAANSA VAILLA

Vuosi 2007 oli osakemarkkinoilla myrskyisä. Kun osakkeiden hinnat olivat kaikissa teollistuneissa maissa nousseet pitkän aikaa, kesällä tapahtui muutos. Sen laukaisi Yhdysvaltain lainamarkkinoilla alkanut subprime-lainoja koskeva kriisi.

Subprime-lainat vahingoittivat vakavasti useiden rahoitusmarkkinoilla toimivien tasetta.

Subprime-lainakriisillä oli merkittäviä vaikutuksia myös Yhdysvaltain ulkopuolella. Toimijat pyrkivät riskejään paloittelemalla ja uudelleen yhdistämällä hajottamaan ja hallitsemaan lainariskejään ja tulivat tällä tavoin levittäneeksi subprime-lainakriisin käytännöllisesti katsoen koko maailmaan.

Seurauksena oli, että syksyllä rahamarkkinatoimijoiden keskuudessa vallitsi syvä epäluottamus. Se merkitsi riskien hinnan merkittävää nousua, toisin sanoen korkomarginaalit kasvoivat, ja likviditeetti väheni. Arvopaperimarkkinat kärsivät.

Tällä kehityksellä oli vakava vaikutus Konecranes-konsernin osakkeen hintaan. Se saavutti kaikkien aikojen ennätyksen, 34,90 euroa, heinäkuun 13. päivänä 2007. Vuoden lopussa hinta oli 23,58 euroa, mikä on lähes samaa tasoa kuin vuotta aiemmin. Osakkeemme arvon näkökulmasta vuosi 2007 oli nollavuosi.

Konsernille vuosi 2007 oli kuitenkin varsin menestyksenkäs. Kasvu oli vahvaa ja tulos ennätysmäinen. Yksityiskohdat käyvät ilmi toimitusjohtajan katsauksesta.

Siksi voimmekin päätellä, että osakkeen heikko menestys johtui ulkoisista tekijöistä eikä liittynyt itse yhtiön toimintaan.

Meillä on kaikki syy uskoa osakkeemme entisen kaltaiseen hyvään kehitykseen jatkossa syksyn vaikeuksista huolimatta. Optimismini on monta syytä.

Maailmantalous on edelleen hyvässä kunnossa. Globalisaatio – vaikka moni sitä yhteiskunnassamme vahvasti arvostelee – on luonut paremmat elinolot sadoille miljoonille maapallon asukkaille, eikä vain hyvätuloisissa teollisuusmaissa, vaan myös kehittyvissä maissa. Tämän kehityksen on jatkuttava.

Tavallisesti ajatellaan, että Yhdysvaltain laskeva kysyntä vahingoittaa Kiinan vientiä ja siksi vähentää (eurooppalaisten) tuotantolaitteiden kysyntää Kiinassa.

Aasian kauppa ei kuitenkaan enää ole niin Kiinan ja Yhdysvaltain keskeistä kuin aiemmin. Kauppa on muuttumassa useampien kauppakumppanien väliseksi. Aasian sisällä käydään jo nyt paljon kauppaa, ja se lisääntyy nopeasti. Tuottavuus paranee nopeasti ja kasvattaa sisäistä kysyntää sekä vähentää riippuvuutta ulkopuolisesta maailmasta.

Kaikki tämä on konsernille eduksi. Olemme jo globaali yritys, itse asiassa toimialamme ainoa. Aikainen lähtömme Kiinan ja nyt Intian markkinoille alkaa tuottaa tulosta.

Vahva läsnäolomme Yhdysvaltain markkinoilla ei välttämättä merkitse riskiä suhdanteiden huonontuessa. Yli puolet Yhdysvaltain-kaupastamme liittyy kunnossapitopalveluihin. Kun dollari heikkenee, monet Yhdysvaltain teollisuudenalat saavat uusia mahdollisuuksia vientimarkkinoilla. Koska suhdannemuutokset näkyvät meillä varhain, tämä trendi on jo meillä selvästi havaittavissa. Yhdysvaltain-organisaatiollamme on myös paljon uusia mahdollisuuksia Etelä-Amerikassa.

Mainitsemisen arvoinen on myös valtava Venäjän-potentiaalimme. Konecranes on ollut Venäjän-markkinoilla jo 1930-luvulta lähtien. Nyt kun maan öljytulot alkavat muuntua teollisuusinvestoinneiksi, olemme valmiina.

Lähtömme Itä-Eurooppaan onnistui ajoitukseltaan täydellisesti.

Yhtiömme on osoittanut vertaansa vailla olevaa kykyä kasvaa ja tehdä tulosta. Markkina-asemamme, josta yllä olen maininnut vain osittain, varmistaa kasvumahdollisuutemme pitkälle tulevaisuuteen. Tuloksemme on kasvanut hyvin, eikä tuloksentekokykymme ole lähelläkään ääriarajojaan.

Kaikki hyvän osakekehityksen perustekijät ovat olemassa. Haluan kiittää kaikkia meihin uskoneita osakkeenomistajiamme uskollisuudesta ja toivotan uudet osakkeenomistajat tervetulleiksi. Tiemme tulevaisuuteen on kiinnostava ja palkitseva.



Stig Gustavson

Hallituksen puheenjohtaja

VUOSI 2007 LYHYESTI

ENNÄTYKSELLINEN MYYNTI JA LIIKEVOITTO

Vuonna 2007 Konecranes ylitti vuoden 2006 ennätyselliset tilaus-, myynti- ja liikevoittoluvut ja vahvisti edelleen markkina-asemaansa myynnin kasvaessa 18 prosenttia. Lisääntyneet tuotantomäärät ja parantunut tuottavuus toivat 65,7 prosentin parannuksen liikevoittoon. Liikevoiton paraneminen yhdessä erinomaisen pääoman käytön tehokkuuden kanssa mahdollisti nettovelan pienentämisen 19,7 miljoonaan euroon. Velkaantumisaste (gearing) laski 57,3 prosentista 7,0 prosenttiin.

Sekä Standardinostolaitteet että Kunnossapito saavuttivat 12 prosentin liikevoittomarginaalitavoitteensa, vaikka tavoite asetettiin vasta vuoden 2007 alussa. Raskasnostolaitteet sitä vastoin kärsi tuotannon ja komponenttitoimitusten pullonkauloista, mikä lisääntyneestä myynnistä huolimatta johti epätydyttävään kannattavuuteen. Koko konsernin liikevoittomarginaali kuitenkin parani 7,1 prosentista 10,0 prosenttiin, ja oman pääoman tuotto nousi 51,2 prosenttiin.

ASEMA KIIINAN MARKKINOILLA VAHVISTUI – LINGANGIN TRUKKITEHDAS AVATTIIN

Konecranes on saavuttanut Kiinassa markkinajohtajan aseman tuotesegmentin edistyksellisimmissä laitteissa, ja vuoden aikana saatiin merkittäviä tilauksia konepaja-, teräs-, auto-, paperi-, jätteidenkäsittely- ja energiateollisuuden asiakkailta. Huhtikuussa Konecranes myös otti Lingangissa käyttöön neljännen Kiinan-tehtaansa, joka valmistaa trukkeja. Kiinan valtakunnallista myynti- ja huoltotoimipisteiden verkostoa laajennettiin. Konecranes-konsernin palveluksessa Kiinassa on 570 henkilöä. Yritys on Kiinassa mukana myös kolmessa teollisuusunostureita valmistavassa yhteisyrityksessä. Konecranes onnistui lisäämään markkinaosuuttaan nopeasti kasvavilla Kiinan-markkinoilla.

UUSIA ASIAKKAITA, TUOTTEITA JA MARKKINALUEITA

Konecranes-konsernin vahva orgaaninen kasvu oli seura-

usta niin olemassa olevien markkinoiden lisääntyneestä haltuunotosta kuin laajemmasta maantieteellisestä kattavuudesta. Merkittäviä tilauksia saatiin uusilta asiakkailta monilta eri teollisuudenaloilta.

Intiassa Konecranes sai lokakuussa 173 teollisuus- ja prosessinosturin tilauksen sekä viisivuotisen kunnossapitosopimuksen Suzlon Energy Ltd:ltä. Nämä isot tilaukset ovat hyvää perustaa laajentaa Konecranes-konsernin Intiassa aloittamaa toimintaa.

Latinalaisessa Amerikassa Konecranes sai alkuvuodesta tilauksia argentiinalaisilta ja perulaisilta paperitehtailta ja voimalaitoksilta sekä Brasilian paperiteollisuudelta.

Lähi-idässä tehtiin paljon investointeja, ja tilauksia tekivät muun muassa teräs- ja petrokemianteollisuuden asiakkaat.

Heinäkuussa Konecranes sai merkittävän intermodaali-termiinalitilauksen, kun maailman suurin intermodaalinen rahdinkäsittelijä BNSF Railway tilasi ensimmäisenä yhdysvaltalaisena intermodaalioperaattorina kolmesta suorituskysykystä RMG-nosturia Memphisiin ja Kansas Cityyn.

Venäjällä Konecranes sai useita merkittäviä kontti- ja terästehdasnostureiden tilauksia, muun muassa seitsemän laiturikonttinosturia, kaksikymmentä RTG-nosturia ja kymmeniä raskaita prosessinostureita. Uusi asiakas HPC Hamburg Port Consulting GmbH tilasi neljä RTG-nosturia Odessan satamaan Ukrainaan. Tilaukset saatiin vuoden toisella ja kolmannella neljänneksellä.

Konecranes vahvisti asemaansa Välimerellä, kun Malta Freeport Terminals tilasi 20 RTG-nosturia. Espanjaan tilattiin 14 RTG-nosturia, ja Italiasta ostettiin heinäkuun lopussa satamapalveluyritys Technical Services S.r.l.

Ensimmäiset, vasta markkinoille tuotujen konttilukkien tilaukset saatiin heinäkuussa, kun suomalainen kontti-termiinalioperaattori Steveco tilasi kolme konttilukkia.

Saksalainen Eurogate Container Terminal Hamburg GmbH tilasi kymmenen konttilukkia elokuussa.

Laivoja rakennettiin vilkkaasti, ja Konecranes sai useita telakkapukkinosturitilauksia, muun muassa eteläkorealaisten asiakkaiden tilaukset kahdeksan nosturin suunnittelusta, töiden valvonnasta ja keskeisistä komponenteista.

YRITYSKAUPAT VAHVISTIVAT TYÖSTÖKONEIDEN HUOLTOA JA TEKNOLOGIAOSAAMISTA

Konecranes-konserni vahvisti asemiaan Pohjoismaiden työstökonehuoltomarkkinoilla ostamalla heinäkuussa norjalaisen Kongsberg Automation AS:n ja ruotsalaisen Reftale Maskinservice AB:n. Yhtiöt ovat erikoistuneet CNC-työstökoneiden ennakoiwaan kunnossapitoon ja modernisointiin, ja niillä on erikoisosaamista ohjausjärjestelmistä ja epäkeskopuristimien huollosta.

Elokuun alussa Konecranes lisäsi automaatiotietämystään ja toimituskykyään hankkimalla omistukseensa kontinkäsittelyohjelmistoihin erikoistuneen Savcor One -yhtiön.

REKRYTOINTI JA JOHTORYHMÄN UUDET JÄSENET

Osaavan henkilöstön rekrytointi on yksi kasvun edellytyksistä etenkin kunnossapidossa. Haasteeseen pystyttiin vastaamaan menestyksellisesti, sillä henkilöstön lukumäärä kasvoi 855 henkilöllä, joista noin puolet on huoltoteknikkoja.

Myös yrityksen johdossa tapahtui vuoden aikana muutoksia. Finanssijohtajaksi (CFO) nimitetty Teo Ottola aloitti uudessa tehtävässään 20.8.2007. Konsernin hankintatoiminnan tehostamiseksi Pekka Lettijeff nimitettiin marraskuussa hankintajohtajaksi (CPO). Hän aloitti uudessa tehtävässään 21.1.2008. Jaana Rinne nimitettiin joulukuussa henkilöstöjohtajaksi.

Merkittäviä tiedotteita vuonna 2007

18.1.2007 Konecranes tekee uuden aluevaltauksen ja ottaa konttilukit tuotevalikoimaansa

31.5.2007 Konecranes-konsernille tärkeä lisätilaus Malta Freeport Terminalsilta

14.6.2007 Konecranes vahvistaa asemansa Venäjällä: yli 20 miljoonan euron lisätilaukset

20.6.2007 Konecranes vahvistaa asemansa Afrikan kasvavilla markkinoilla

28.6.2007 Teo Ottola Konecranes-konsernin uudeksi finanssijohtajaksi

26.7.2007 Konecranes-konsernin RMG-nostureiden läpimurto intermodaali-terminaaleissa - merkittävä tilaus USA:sta

31.7.2007 Konecranes ostaa kaksi työstökonehuoltoyritystä Skandinaviasta

1.8.2007 Konecranes ostaa suomalaisen kontinkäsittelyn ohjelmistotalon

15.8.2007 Konecranes ostaa italialaisyhtiön satamahuoltotoiminnan

20.9.2007 Konecranes-konttilukeille läpimurto Saksassa

27.9.2007 Konecranes sai kolmannen RTG-nosturitilauksen Malta Freeport Terminalsilta

11.10.2007 Konecranes sai yli 20 miljoonan euron tilaukset eteläkorealaisilta telakoilta

17.10.2007 Konecranes sai isoja satamanosturitilauksia Venäjältä

19.10.2007 Konecranes sai Venäjältä suurimmat kontinkäsittelynosturitilauksensa

26.11.2007 Konecranes sai merkittäviä nosturi- ja huoltotilauksia Intian johtavalta tuuliturbiinivalmistajalta

Kooste kaikista Konecranes-konsernin vuoden 2007 pörssitiedotteista löytyy Internetistä osoitteesta www.konecranes.fi >Media >Tiedotteet

YHTIÖN KULMAKIVET

VISIO

Haluamme olla nostolaittealan kiistämätön johtaja, sekä menestyvän liiketoiminnan ja asiakaspalvelun esimerkkiyri-
tys.

MISSIO

Emme nosta vain taakkoja, vaan kokonaisia liiketoimintoja.

ARVOT

Usko ihmisiin: Haluamme, että meidät tunnetaan hyvistä ihmisistä.

Täydellinen palvelusitoutuminen: Haluamme olla tunnettu siitä, että pidämme aina lupauksemme.

Jatkuva kannattavuus: Haluamme, että meidät tunnetaan vakavaraisena yrityksenä.

STRATEGIAN KULMAKIVET

Konecranes-konsernin strategia perustuu laajaan huoltoverkostoomme, johtavaan teknologiaamme, nopeasti etenevään toimialan keskittymiseen ja tehokkaisiin toimitusketjuihimme. Näiden yhdistämisellä saavutetaan kasvu

ja parempi kannattavuus.

- Paras asiakaspalvelu
- Tuote- ja palveluinnovaatiot
- Kysynnän mukaan ohjautuva, kustannustehokas toimitusketju
- Lisääarvoa tuottavat yritysostot

PARAS ASIAKASPALVELU

Konecranes on sitoutunut tarjoamaan aina alan parasta asiakaspalvelua. Meille palvelun laatu merkitsee asiakkaidemme tehokkuutta ja tuottavuutta parantavaa turvallisuutta, luotettavuutta ja suorituskyykyä. Kehittyneilläkin ulkoistamismarkkinoilla asiakasyritykset hoitavat yhä itse arviolta kaksi kolmasosaa nostolaitteiden kunnossapidosta. Kunnossapidon ulkoistaminen tarjoaa huomattavia etuja, kuten parempaa kustannustehokkuutta, turvallisuutta ja laitteiden korkeampia käyttöasteita. Ulkoistamisesta onkin muodostunut todellinen, orgaanista kasvuaamme nopeuttava kasvumarkkina. Strategiamme on optimoitu hyödyntämään kunnossapitopalvelujen maailmanlaajuisia kasvupotentiaalia.

TUOTE- JA PALVELUINNOVAATIOT

Konecranes on sitoutunut kehittämään alaa eteenpäin vieviä teknologioita niin nostolaitteiden valmistuksessa kuin kunnossapidossa. Alalla maailman laajin kunnossapitoorganisaatiomme kerää jatkuvasti valtavia määriä tietoa. Siksi tiedämme, mitä asiakkaat tarvitsevat ja osaamme kehittää ratkaisuja erilaisiin ympäristöihin. Yhdistämällä



kunnossapito-osaamisemme ja uudet teknologiat kehittämme nostolaiteratkaisuja, jotka tarjoavat asiakkaille eniten arvoa minimoimalla käyttökatkot ja optimoimalla elinkaari-kustannukset.

KYSYNNÄN MUKAAN JOUSTAVA JA KUSTANNUSTEHOKAS TOIMITUSKETJU

Konecranes-konsernin toiminta on muuttumassa alueellisesta osta–valmista–myy -mallista kohti maailmanlaajuisista osta–siirrä–valmista–siirrä–myy kaikkialle -mallia. Koko ketjumme on valmiina vastaamaan tehokkaasti vaihtelevaan kysyntään. Tuotteemme perustuvat modulaarisuuteen ja standardointiin. Niissä hyödynnetään viimeisintä teknologiaa ja suunnitteluratkaisuja, joiden avulla raaka-aineet käytetään tehokkaasti hyödyksi. Kun tuotealustamme on maailmanlaajuisesti yhtenäinen, voimme käyttää kapasiteettiamme ja resurssejamme joustavasti. Lisääntynyt tuotanto Aasian ja Itä-Euroopan kaltaisilla laajenevilla markkinoilla tarjoaa hyvät mahdollisuudet sekä kilpailukykymme parantamiseen että kustannussäästöihin. Olemme lisänneet ulkoistusta matalan kustannustason maihin sekä ulkoistaneet omaa valmistustamme. Siksi laadunhallinnan rooli on noussut yhä tärkeämmäksi.

LISÄARVOA TUOTTAVAT YRITYSOSTOT

Nostolaiteala on edelleen hyvin pirstoutunut, ja Konecranes-konsernilla on sekä osaaminen että talou-

delliset edellytykset johtaa alan keskittymistä. Konsernin kasvustrategia perustuu jatkuvaan sisäiseen kasvuun niillä markkinoilla, joilla olemme läsnä sekä määrätietoiseen yritysostosuunnitelmaan. Yritysostoilla haetaan pääsyä uusille maantieteellisille markkinoille tai täytetään tuotevalikoiman aukkoja. Tunnetut paikalliset tai alueelliset, asennuskannaltaan suuret brändit ovat Konecranes-konsernin yritysostojen pääkohteita.

SYNERGINEN LIIKETOIMINTAMALLI

Konecranes-konsernin kolmea liiketoiminta-aluetta yhdistää vahva synergia. Jokainen kunnossapidon asiakassuhde merkitsee myyntimahdollisuutta toisille liiketoiminta-alueille. Vastaavasti jokainen myyty nostolaite tarjoaa mahdollisuuden tarjota kunnossapitopalveluja. Raskasnostolaitteiden ja Standardinostolaitteiden ratkaisut täydentävät toisiaan ja tarjoavat asiakkaalle mahdollisuuden hankkia suurimman osan tarvitsemistaan nostoratkaisuista yhdeltä toimittajalta.



TOIMINTA- YMPÄRISTÖ

TEOLLISUUS- JA SATAMANOSTURIMARKKINOIDEN OMINAISPIIRTEITÄ

Teollisuusnostureiden markkinat ovat edelleen hyvin pirstoutuneet verrattuna moniin muihin teollisuudenaloihin; viiden suurimman yhtiön osuus maailmanmarkkinoista on yhteensä alle 40 prosenttia. Mutta samat talouden lainalaisuudet, jotka ovat johtaneet muiden alojen keskittymiseen, ajavat myös nostolaitealaa keskittymään. Kolmen viime vuoden aikana Konecranes on yritysostojen ja orgaanisen kasvun kautta lähes kaksinkertaistanut markkinaosuutensa teollisuusnostureiden arviolta yli kuuden miljardin euron suuruisista kokonaismarkkinoista. Samaan aikaan Konecranes on kasvanut lähimpään kilpailijaansa nähden melkein kaksinkertaiseksi ja saavuttanut selkeitä mittakaavaetuja.

Koska nostureita käytetään melkein kaikessa valmistavassa teollisuudessa, kasvu perustuu pääasiassa maailman teollisuuskapasiteetin kasvuun. Teollisuusnostureiden kysyntä lisääntyy nopeammin kuin kapasiteetin kasvu, sillä globalisaation vuoksi tuotantoa siirretään matalamman hintatason maihin. Tästä syystä osa tuotantokapasiteetista ajetaan alas, mutta monissa tapauksissa tuotantolaitokset uudistetaan, jolloin myös nostolaitteet modernisoidaan tuotavuuden lisäämiseksi. Nostureiden kysyntää lisäävät myös kehittyvien maiden kasvavat infrastruktuuri-investoinnit.

Yhdistyminen on edennyt pidemmälle Konecranes-konsernin toisen tärkeän liiketoimintasektorin, satamien ja intermodaaliterminalien materiaalinkäsittelyratkaisuihin. Tällä alueella Konecranes pystyy hyödyntämään monia teollisuusnosturi- ja kunnossapitoliiiketoimintojen synergiaetuja, ja yhtiö on viimeksi kuluneen vuosikymmenen aikana menestyksellisesti laajentanut tuotevalikoimaansa ja vahvistanut markkina-asemaansa orgaanisen kasvun ja yritysostojen kautta.

Satamien ja intermodaaliterminalien materiaalinkäsittelyratkaisujen kasvua vauhdittaa pääasiassa maailmankaupan lisääntyminen, etenkin konttiliikenteen kasvu. Maailmankauppa on jo useita vuosikymmeniä kasvanut nopeammin kuin maailman bruttokansantuote, ja yhä suurempi osa kauppatavarasta toimitetaan konteissa. Satamat ja intermodaaliterminalit ovat sen vuoksi investoineet lisäkapasiteettiin ja -tehokkuuteen hankkimalla lisää materiaalinkäsittelylaitteita sekä käyttämällä entistä luotettavampia ja automatisoidumpia ratkaisuja. Tämän kehityksen arvioidaan

yleisesti jatkuvan vuosia, kun kehittyvien maiden tuotanto ja kauppa jatkaa kasvuaan.

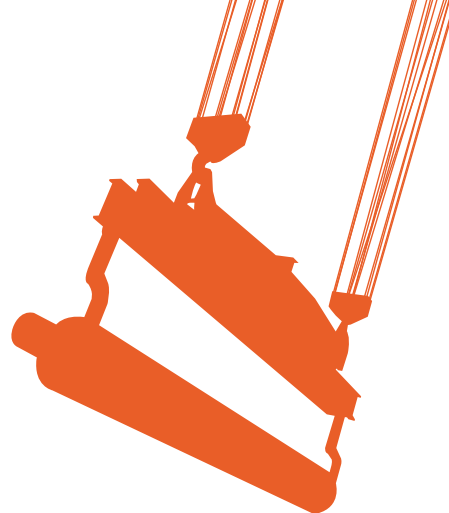
KUNNOSSAPITOMARKKINOIDEN ERITYISPIIRTEITÄ

Konecranes-konsernin arvion mukaan maailman teollisuudessa on käytössä vähintään kuusi miljoonaa nosturia. Koska nosturin taloudellinen käyttöikä on suhteellisen pitkä – jopa 30 vuotta tai ammattimaisesti huollettuna enemmänkin – kunnossapitokustannukset muodostavat yli puolet sen elinkaarikustannuksista. Teollisuus- ja satamanostureiden kunnossapidon kokonaismarkkinoiden arvioidaan olevan yli 10 miljardia euroa ja työstökoneiden kunnossapitomarkkinoiden yli 20 miljardia euroa. Jopa kehittyneillä, ulkoistamiseen tottuneilla markkinoilla arviolta kaksi kolmesta nosturinomistajasta hoitaa nostureiden kunnossapidon itse. Näin ollen teollisuus- ja satamanostureiden kunnossapidon kilpailulle avoimet markkinat ovat yli kolme miljardia euroa ja työstökonekunnossapidossa lähes seitsemän miljardia. Suljettu markkina avautuu vähitellen kunnossapidon ulkoistamisen tarjotessa asiakkaille selkeitä etuja, esimerkiksi parempaa kustannustehokkuutta, turvallisuutta ja enemmän käyttöaikaa. Jatkuva ulkoistamistrendi tuo tulevaisuuden liiketoiminnalle paljon mahdollisuuksia. Kunnossapitomarkkinat ovat yhä hyvin pirstoutuneet, ja kilpailijoina ovat lähinnä pienet, paikallisesti toimivat yritykset.

MARKKINA-ASEMA JA KILPAILUTILANNE

Konecranes on maailman johtava teollisuusnosturiratkaisuja ja kunnossapitoa tarjoava yritys sekä vahva maailmanlaajuinen haastaja satama- ja intermodaaliterminaliratkaisuisa. Konsernilla on vahva asema Pohjoismaissa, Saksassa, Ranskassa, Isossa-Britanniassa, Yhdysvalloissa, Kanadassa, Australiassa, Venäjällä, Ukrainassa, monissa pienissä EU-maissa sekä monissa Lähi-idän ja Aasian-Tyynenmeren alueen maissa, Intia mukaan lukien. Kiinassa olemme teollisuuden ratkaisuihin länsimaisista yrityksistä suurin.

Kunnossapidossa kilpailijat ovat lähinnä pieniä, paikallisesti tai alueellisesti toimivia yhtiöitä. Konecranes haastaa ne alan laajimmalla kunnossapitoverkostollaan, ongelmiin reagoivan sijasta ennakoivalla kunnossapidolla sekä erittäin ammattitaitoisella henkilökunnallaan.



Teollisuuden alalla kilpailijat ovat enimmäkseen alueellisesti tai paikallisesti toimivia yrityksiä. Vain harvalla maailmanlaajuisesti toimivalla yhtiöllä on laaja laitevalikoima. Konecranes keskittyy tuotealueen edistyskeskeisiin tuotteisiin ja onkin niissä saavuttanut vahvan markkina-aseman valituissa markkinasegmenteissä ja valituilla maantieteellisillä alueilla.

TOIMINTAYMPÄRISTÖN MUUTOKSET 2007

Kysyntä ja volyymit

Konecranes-tuotteiden ja -palveluiden kysyntä jatkoi kasvuaan 2007. Teollisuustuotanto lisääntyi kaikilla alueilla Kiinan ja muiden kehittyvien maiden vahvan kasvun johdolla. Satamainvestoinnit olivat hyvällä tasolla maailmankaupan ja sitä myötä konttiliikenteen kasvaessa. Useimmat teollisuudenalat hyötyivät talouden yleisesti vahvasta tilasta. Etenkin kaivosteollisuuden, metallinjalostuksen ja petrokemian teollisuuden kysyntä parani korkeiden raaka-ainehintojen myötä. Myös konepajateollisuus hyötyi vahvasta talouskehityksestä. Paperi- ja autoteollisuudessa investoinnit sen sijaan eivät merkittävästi parantuneet viime vuosien alhaiselta tasolta. Konecranes hyötyi telakkapukkinostureidensa vahvasta markkina-asemasta kasvavilla laivanrakennusteollisuuden markkinoilla.

Hinnat/tuotantokustannukset/ komponenttien saatavuus/työmarkkinat

Monet tuotantokustannukset nousivat, etenkin raaka-aineiden, teräksen, kuljetusten ja työvoiman hinnat. Myös alihankintana teetettyjen komponenttien hinnat nousivat, ja konepajateollisuuden vahva kasvu johti monien komponenttien, kuten erikoisteräskomponenttien, laakerien, vaihteistojen ja suurten renkaiden kireään tarjontatilanteeseen. Tuotantohintojen nousun vuoksi myös nostureiden hinnat nousivat, kun yritykset pyrkivät siirtämään kasvaneet kustannukset asiakashintoihin. Joidenkin komponenttien toimitustasemmällisyys kärsi vaikeasta toimitustilanteesta, mikä haittasi Konecranes-konsernin omia tuotantoprosesseja sekä aiheutti varsinkin Raskasnostolaitteissa joitakin myöhästyneitä toimituksia ja lisäkustannuksia. Kireät työmarkkinat aiheuttivat jonkin verran tavallista korkeammat

palkankorotukset, ja lisäksi pulan huoltoteknikoista, mikä hidasti Kunnossapito-liiketoiminnan kasvua.

Valuutat

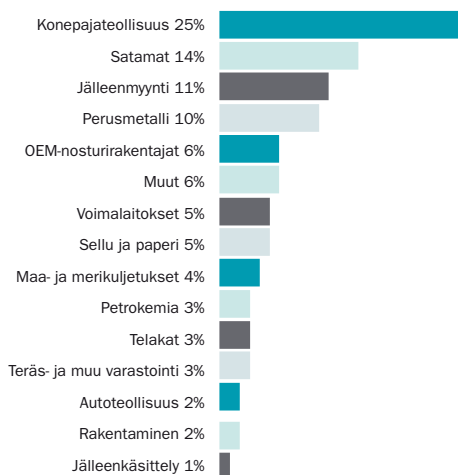
Vuoden 2007 aikana heikentynyt USD/EUR-kurssi vaikutti tulokseen negatiivisesti sekä transaktio- että muuntovaiikutuksen kautta. Valuuttariskeiltä suojautuminen vähensi kuitenkin kurssiheikkennyksen vaikutusta. Kurssien muutoksilla ei ollut merkittävää vaikutusta kilpailutilanteeseen.

Yhdysvaltain-markkinoiden hidastuminen/

Kireät rahamarkkinat

Yhdysvaltain talouden heikkenevät tulevaisuudennäkymät ja vuoden 2007 loppupuolen kiristynyt markkinoiden maksuvalmiustilanne eivät vaikuttaneet merkittävästi kysyntään eivätkä Konecranes-konsernin taloudelliseen tilanteeseen.

Liikevaihto teollisuudenaloittain 2007



LIIKETOIMINTA-ALUEET

KASVUA YHTIÖN MUKANA

"Tulin Konecranes-konserniin vuonna 1993, ja olen ollut vuosien varrella monissa eri tehtävissä. Nykyistä laajaa tehtäväkenttääni olen hoitanut vuodesta 1999 lähtien. Työhöni kuuluu vastuuta muun muassa tuotannosta, laadusta, takuista ja logistiikasta. Olen ollut mukana myös tuotekehitykseen, organisaatiouudistuksiin sekä IT- ja henkilöstöhankkeisiin liittyvissä projekteissa."

"Urani aikana Konecranes on kasvanut aivan eri kokoluokkaan, ja siitä on tullut alansa globaali toimija. Samalla kasvusta ja muutoksesta on tullut arkipäivää jokaiselle Konecranes-työntekijälle. Yksittäisten ihmisten vahva panos onkin ollut kasvun tärkein osatekijä, ja sitä se on myös jatkossa. Siksi henkilöstöä koulutetaan, kannustetaan ja rohkaistaan haasteisiin ja innovatiivisuuteen omassa työssään. Näihin mahdollisuuksiin olen vuosien varrella itsekkin tarttunut."

"On upeaa seurata, millaisella intohimolla ja antaumuksella Konecranes-konsernin kaikissa yksiköissä eri puolilla maailmaa tehdään työtä asiakkaan hyväksi. On hienoa olla osa työyhteisöä, jossa kaikilla on sama päämäärä, ja joka on tietoinen omasta ammattitaidostaan ja huippuosaamisestaan."

"Konecranes on tunnettu hyvänä työnantajana. Moni on vuosien varrella lähtenyt, mutta vain palatakseen pian takaisin."



Troy Post (37),
Director of Operations,
Standardinostolaitteet,
Pohjois-Amerikka





KUNNOSSAPITO

Tänä päivänä nostureiden omistajat hoitavat edelleen itse yli kaksi kolmasosaa nostureiden kunnossapidosta. Paremman kilpailukyvyn ja kustannustehokkuuden saavuttamiseksi yhä useammat kuitenkin ostavat nostureidensa kunnossapidon ulkopuolisilta.

Konecranes-konsernin Kunnossapito-liiketoiminnan tärkeimmät menestystekijät ovat asiakkaan tuotantokapasiteetin korkea käyttöaste sekä jatkuvasti lisääntyvä nostureiden kunnossapidon ulkoistaminen. Tätä todistaa myös Konecranes-huoltosopimuskannan myönteinen kehitys: huoltosopimuskannan rahallinen arvo nousi 15 prosenttia vuonna 2007 ja ylitti 100 miljoonaa euroa.

KUNNOSSAPITOPALVELUT, TOIMITUKSET JA ASIAKKAAT

Konecranes-kunnossapitopalvelut on jaettu viiteen erilaisista kunnossapitomuodoleista muodostuvaan tasoon: tarjastukset, ennakoiva kunnossapito, päivystyshuoltokäynnit, modernisoinnit, konsultointi sekä asennukset ja varaosat.

Kunnossapidon asiakkaina on niin muutaman nosturin korjaamoja ja konepajoja kuin myös paperi- ja terästehtaita sekä satamia, joilla on satoja ympärivuorokautisessa käytössä olevia nostureita.

Konecranes-konsernin Kunnossapito-liiketoiminta haluaa tarjota kaikille, eri teollisuudenaloja edustaville asiakkailleen korkeimman mahdollisen lisäarvon nosturin koko elinkaaren ajalta. Siksi liiketoiminta-alue on jaettu viiteen

liiketoimintayksikköön. Teollisuusnostureiden kunnossapito vastaa kaikkialla maailmassa toimivien teollisuusasiakkaiden kunnossapitotoiminnasta, Satamakunnossapito on erikoistunut satamiin, Työstökonekunnossapito tarjoaa laajan palveluvalikoiman konepajojen työstökoneille, Modernisaatiot tarjoaa nostureiden elinkaarta pidentäviä ja kapasiteettia lisääviä ratkaisuja ja Varaosat toimittaa tehokkaan maailmanlaajuisen jakelu- ja palveluverkostonsa kautta varaosia kaikille Konecranes-asiakkaille.

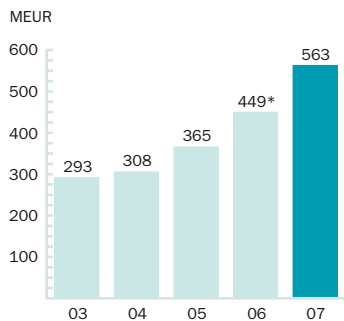
Kaikki viisi Kunnossapidon liiketoimintayksikköä tukevat toisiaan, ja niillä on vahva keskinäinen synergia, joka perustuu 50 vuoden aikana kehitetyn kunnossapitokonseptin hyödyntämiseen. Konseptissa yhdistyvät maailmanlaajuisesti yhtenäinen teknologia ja paikallinen asiantuntemus.

Konecranes on sitoutunut tarjoamaan parasta asiakaspalvelua alan laajimman kunnossapitoverkoston ja ammattitaitoisten huoltoteknikkojen avulla. Kunnossapito-liiketoimintaa hoitaa maailmanlaajuisesti 284 piiriä, joilla on yli 470 huoltopistettä 43 maassa. Vuoden 2007 lopussa liiketoiminta-alueella työskenteli 4 436 henkilöä, joista 3 110 oli huoltoteknikkoja.

KUNNOSSAPITOKONSEPTI

Pystyäkseen tarjoamaan yhä kattavampia kunnossapitopalveluja Konecranes pyrkii pitkäaikaisiin asiakassuhteisiin ja yhteistyön kehittämiseen asiakkaiden kanssa. Tämä on erityisen tärkeää satama- ja prosessiteollisuusasiakkaille, joille nosturit ovat tuotantoprosessin kriittinen osa. Lähei-

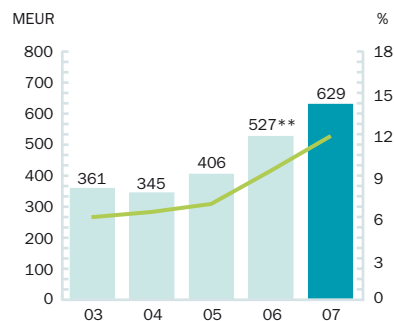
Saadut tilaukset 2003–2007



Sisältää sisäiset tilaukset, poislukien huoltosopimuskanta.

* Vuosi 2006 esitetty uuden raportointimenetelmän mukaisesti.

Liikevaihto* ja liikevoittomarginaali 2003–2007



* Sisältää sisäisen liikevaihdon.

** Vuosi 2006 esitetty uuden raportointimenetelmän mukaisesti.



set asiakassuhteet sekä nosturitietämys ovat hyödyksi, kun kehitetään uusia innovatiivisia, asiakkaiden tarpeisiin vastaavia ratkaisuja.

VUOSI 2007

Vahva markkinatilanne ja markkinaosuuden kasvu tukivat Kunnossapidon kasvua kaikilla maantieteellisillä alueilla. Huoltosopimuskanta kehittyi myönteisesti, ja siihen kuuluu nyt yli 292 000 laitetta.

Vuoden aikana tehtiin useita Kunnossapito-liiketoiminta-alueeseen liittyviä yrityskauppoja. Tammikuussa Konecranes osti pienen ruotsalaisen El & Travers -yhtiön huoltoliiketoiminnan. Maaliskuussa Konecranes teki lii-

ketoimintakaupan espanjalaisen Sistemas de Elevación -satamahuoltoyrityksen kanssa.

Heinäkuussa Konecranes vahvisti asemaansa työstökonehuolto (MTS) -markkinoilla hankkimalla kaksi MTS-yritystä Skandinaviasta: ruotsalaisen Reftele Maskinservice AB:n ja norjalaisen Kongsberg Automation A/S:n.

Heinäkuussa Konecranes vahvisti Välimeren alueen huoltoorganisaatiotaan ostamalla italialaisen Technical Services S.r.l. -yhtiön satamapalveluliiketoiminnot.

Vuonna 2007 kunnossapitoverkosto kasvoi uusilla toimipisteillä muun muassa Yhdysvalloissa, Intiassa, Kiinassa, Suomessa ja Tanskassa.

AVAINLUVUT

	Osuus koko konsernista %	2007	2006*	Muutos
Liikeyvaihto**, MEUR	34	628,6	526,6	19,4 %
Liikevoitto, MEUR	37	78,7	53,0	48,5 %
Liikevoittomarginaali, %		14,0	11,8	
Saadut tilaukset**, MEUR	28	563,0	448,5	25,5 %
Henkilöstö	53	4 436	3 923	13,1 %

* Vuosi 2006 esitetty uuden raportointimenetelmän mukaisesti.

** Sisältää sisäisen liikeyvaihdon.

STANDARDINOSTOLAITTEET

Maailmanlaajuisella teollisuustuotannolla on ratkaiseva merkitys Standardinostolaitteet-liiketoiminta-alueen menestykselle. Monet kasvavat talousalueet rakentavat uutta tuotantokapasiteettia, kun taas kehittyneemmissä maissa painopiste on olemassa olevien tuotantolaitosten kapasiteetin lisäämisessä sekä nostureiden ja nostolaitteiden tuottavuuden, luotettavuuden ja turvallisuuden parantamisessa.

Standardinostolaitteet-liiketoiminta-alue kehittää jatkuvasti tuotetarjontansa ja toimitusketjuun vastatakseen näihin asiakkaiden erilaisiin tarpeisiin. Liiketoiminta-alueen tavoitteena on vahvistaa johtavaa markkina-asemaansa sekä organisen kasvun että yritysostojen kautta.

TUOTTEET, TOIMITUKSET JA ASIAKKAAT

Konecranes-konserniin Standardinostolaitteet on maailman suurin teollisuuden nostolaitteiden toimittaja. Tuotevalikoimaan kuuluvat teollisuustururit, työpistenosturit, köysi- ja ketjunostimet sekä nosturikomponentit.

Standardinostolaitteilla on maailmanlaajuinen ja monipuolinen asiakaskunta. Tyypillisiä asiakkaita ovat konepajateollisuuden tehtaat ja työpajat, autoteollisuus, paperiteollisuus, varastointi, viihdeala ja petrokemian teollisuus.

Omat kokoonpanolaitokset ja tehtaat sekä avaintoimittajien ja strategisten kumppanien verkosto muodostavat tuotannon perustan. Tärkeimmät tuotantolaitokset sijait-

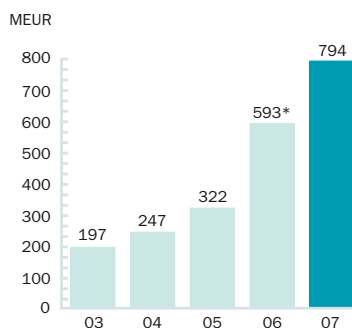
sevat Suomessa, Kiinassa, Yhdysvalloissa, Kanadassa, Ranskassa, Saksassa ja Isossa-Britanniassa. Toimittaja- ja kumppaniverkosto kattaa maailman teollistuneet alueet, ja siihen kuuluvat muun muassa Kiina, Viro ja useat Itä-Euroopan maat.

Teollisuustururit, nostolaitteet ja kunnossapitopalvelut markkinoidaan loppuasiakkaille etupäässä Konecranes-tuotemerkillä. Myös P&H, Stahl CraneSystems ja Morris palvelevat loppuasiakkaita valikoiduilla markkinoilla ja toimivat muilla alueilla jakelijoiden kautta. Itsenäiset, vahvat tuotemerkit SWF Krantechnik, Verlinde, R&M Materials Handling ja Meiden Hoist System myyvät tuotteitaan itsenäisten nosturivalmistajien ja jakelijoiden kautta. Nämä kanavat täydentävät toisiaan ja takaavat maailmanlaajuisen markkinakattavuuden.

STANDARDINOSTOLAITTEIDEN KONSEPTI

Standardinostolaitteet tarjoaa uudenaikaisia, turvallisia ja tuottavia nostoratkaisuja, joiden nostokyky on 100 kilosta 100 tonniin. Nosturit ja niiden komponentit valmistetaan esivalmistukseen perustuvan modulaarisen konseptin mukaisesti. Köysi- ja ketjunostintuotteet perustuvat maailmanlaajuisen tuotealustaan, joka mahdollistaa mittakaavaetujen hyödyntämisen valmistuksessa, hankinnoissa ja tuotekehityksessä. Mittakaavaetujen ja suurten tuotantovolyymien ansiosta Standardinostolaitteet pystyy tarjoamaan asiakkailleen teknisesti edistyneitä ratkaisuja, jotka tuottavat asiakkaan investoinnille parhaan tuoton.

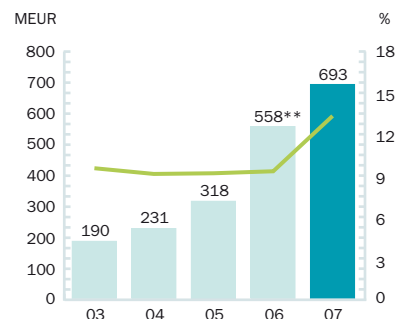
Saadut tilaukset 2003–2007



Sisältää sisäiset tilaukset, poislukien huoltosopimuskanta.

* Vuosi 2006 esitetty uuden raportointimenetelmän mukaisesti.

Liikevaihto* ja liikevoittomarginaali 2003–2007



* Sisältää sisäisen liikevaihdon.

** Vuosi 2006 esitetty uuden raportointimenetelmän mukaisesti.



VUOSI 2007

Yhdysvaltalaisen MMH:n ja saksalaisen Stahl CraneSystemsin integrointi jatkui menestyksellisesti. Standardinostolaitteiden maantieteellinen kattavuus laajeni, kun toiminta aloitettiin Intiassa Punen kaupungissa. Vuoden loppuun mennessä Konecranes Indian uusien laitteiden myynti, toimitukset ja kunnossapito olivat täydessä toiminnassa.

Koko liiketoiminta-alueen toimintavuotta leimasivat mittakaavaedut ja tiukka kustannushallinta. Tämä johti taloudellisen tuloksen paranemiseen. Valmistuskapasiteetti

ja toimituskyky asettivat haasteita, joihin pystyttiin vastaamaan onnistuneesti. Volyymien tasapainottuminen eri mantereiden välillä jatkoi oikeansuuntaista kehitystään. Kasvuvauhti oli suurinta Aasian-Tyynenmeren alueella, vaikka EMEA (Eurooppa, Lähi-itä ja Afrikka) olikin edelleen volyymiltaan suurin alue.

Standardinostolaitteiden tilausvolyymi koostui monista kaupoista. Mainitsemisen arvoinen projekti on johtavalta tuuliturbiini valmistajalta Suzlon Energy Ltd:ltä Intiassa saatu tilaus. Vuoden 2008 toisella ja kolmannella neljänneksellä toimitetaan yhteensä 173 teollisuus- ja prosessinosturia.

AVAINLUVUT

	Osuus koko konsernista %	2007	2006*	Muutos
<u>Liikevaihto**, MEUR</u>	36	692,6	558,4	24,0 %
<u>Liikevoitto, MEUR</u>	47	101,2	51,5	96,5 %
<u>Liikevoittomarginaali, %</u>		14,6	9,2	
<u>Saadut tilaukset**, MEUR</u>	39	793,8	592,7	33,9 %
<u>Henkilöstö</u>	29	2 479	2 333	6,3 %

* Vuosi 2006 esitetty uuden raportointimenetelmän mukaisesti.

** Sisältää sisäisen liikevaihdon.

RASKASNOSTOLAITTEET

Raskasnostolaitteet-liiketoiminta-alueen markkinoita kasvattivat toisaalta prosessiteollisuuden kasvu, rationaalisointi ja uudelleensijoittuminen, toisaalta kuljetettavan rahdin määrää lisäävä maailmankaupan kasvu.

Viime aikoina kasvua ovat edistäneet myös globalisaatio, teollisuuden kasvava raaka-ainetarve, energian lisääntyvät kysyntä, ympäristöasiat, laivanrakennusteollisuuden nousu-kausi sekä Venäjän ja Kiinan kaltaisten taloudeltaan kehittyvien ja muutosvaiheessa olevien maiden vahva talouskasvu. Raskasnostolaitteiden myynti on kolmessa vuodessa yli kaksinkertaistunut vuonna 2004 saaduista 214,1 miljoonasta eurosta 549,0 miljoonaan euroon vuonna 2007.

TUOTTEET, TOIMITUKSET JA ASIAKKAAT

Konecranes on maailman johtava prosessiteollisuuden ja telakoiden raskaiden nostureiden toimittaja sekä maailmanlaajuisesti merkittävä satama- ja intermodaali-terminaalinnostureiden sekä raskaiden trukkien toimittaja.

Raskasnostolaitteet-liiketoiminta-alueen sähkökäyttöisiä prosessinnostureita käytetään etupäässä jätteistä energiaa tuottavissa laitoksissa, metalliteollisuudessa, voimalaitoksissa, konepajateollisuudessa, paperitehtaissa ja petroke-mianteollisuudessa.

Kontinkäsittelylaitteiden tuotevalikoimaan kuuluvat laituri-konttinosturit, RTG-nosturit (kumipyöräiset konttinosturit), RMG-nosturit (kiskoilla kulkevat konttinosturit), konttilukit, kontinkurottajat ja muut raskaat mastotrukit. Trukkeja

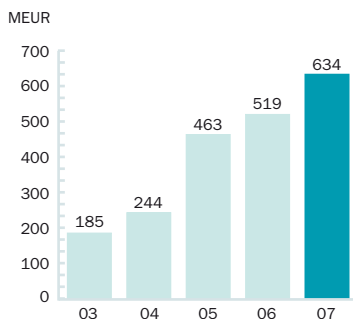
käytetään myös logistiikka- ja teollisuussovelluksissa. Konecranes-telakkapukkinostureita käytetään laivanrakennusteollisuudessa ja kahmarinostureita kappaleavaraterminalleissa. Kontinkäsittelytuotteiden valikoima täydentyi äskettäin, kun Konecranes osti Savcor One -automaatio-yhtiön. Yrityksen tuotteita ovat muun muassa älykäs kontinasemointijärjestelmä sekä RTG-nostureissa käytettävät DGPS-pohjaiset ohjausjärjestelmät.

Nostureiden, nostotrukkien ja avainkomponenttien, kuten nostovaunujen kokoonpano tapahtuu omilla tuotantolaitoksissamme Suomessa, Ruotsissa, Kiinassa, Isossa-Britanniassa ja Yhdysvalloissa. Raskasnostolaitteiden komponentteja hankitaan maailmanlaajuisesti. Strategisia valmistuskumppaneita on Puolassa, Slovakiassa, Ukrainassa, Virossa, Kiinassa ja Thaimaassa.

RASKASNOSTOLAITTEIDEN KONSEPTI

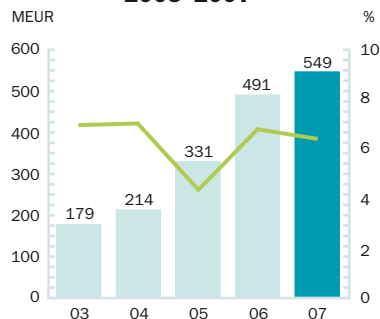
Tavoitteemme on tuottaa asiakkaillemme mahdollisimman suuri lisäarvo maksimoimalla laitteiden toiminnan tuottavuus ja minimoimalla seisokkien kustannukset. Tämä on ensiarvoisen tärkeää prosessiteollisuudelle ja satamille. Raskasnostolaitteet-liiketoiminta-alue toimii läheisessä yhteistyössä asiakkaidensa kanssa. Jotta pystymme tarjoamaan laadukkaita, turvallisia ja luotettavia tuotteita, on elintärkeää huolehtia pitkäaikaisista asiakassuhteista ja ymmärtää asiakkaidemme tarpeet. Konecranes-konsernin ennakoivat kunnossapitopalvelut ja luotettavat tuotteet mahdollistavat asiakkaillemme pitkän aikavälin tuottavuuden parantamisen.

Saadut tilaukset 2003–2007



Sisältää sisäiset tilaukset.

Liikevaihto* ja liikevoittomarginaali 2003–2007



* Sisältää sisäisen liikevaihdon.



VUOSI 2007

Vuoteen mahtui useita merkittäviä tapahtumia, kuten erittäin modernin, automatisoidun RMG-konttipihan käyttöönotto Yhdysvalloissa.

Vuoden aikana Konecranes myös aloitti uudessa tuotesegmentissä, konttilukeissa. Konttilukkitekniologia hankittiin vuoden alussa, ja ensimmäiset tilaukset saatiin kesällä. Konecranes myös vahvisti onnistuneesti asemiaan Itämeren, Mustanmeren ja Välimeren alueen satamissa ja terminaaleissa muun muassa Venäjältä, Ukrainasta, Espanjasta ja Maltalta saaduista suurtilauksista. Italianlaisen satamapalveluyrityksen osto tukee yhtiön tulevaa kasvua Välimerellä. Uudenaikaisten intermodaaliterminaaleihin tarkoitettujen RMG-nosturien menestys Yhdysvalloissa sai jatkoa suuresta tilauksesta. Konecranes lisäsi auto-

maatietämystään ja toimituskykyään hankkimalla omistukseensa kontinkäsittelyohjelmistoihin erikoistuneen Savcor One -yhtiön.

Uuden trukkitieteen avaaminen Kiinan Lingangiin tuki tämän liiketoiminnan kasvua, ja tuotannon käynnistyminen sujui suunnitelmien mukaisesti. Maailman merkittävimmät telakat osoittivat luottamustaan tilaamalla useita Konecranes-telakkapukkinostureita.

Prosessinostureissa merkittävä askel oli jätteistä energiaa tuottavien laitosten modulaarisen materiaalinkäsittelyjärjestelmän tuonti markkinoille. Asiakkaan toiveiden perusteella se voi toimia manuaalisesti, puoliautomaattisesti tai kokonaan automaattisesti. Kapasiteettivaihtoehtoja on useita. Venäjällä Konecranes hyötyi prosessinostureiden suuresta kysynnästä etenkin terästeollisuudessa.

AVAINLUVUT

	Osuus koko konsernista %	2007	2006	Muutos
<u>Liikevaihto*, MEUR</u>	30	549,0	490,8	11,8 %
<u>Liikevoitto, MEUR</u>	16	34,0	33,6	1,2 %
<u>Liikevoittomarginaali, %</u>		6,2	6,8	
<u>Saadut tilaukset*, MEUR</u>	32	633,9	519,2	22,1 %
<u>Henkilöstö</u>	15	1 272	1 131	12,5 %

* Sisältää sisäisen liikevaihdon.

MARKKINA-ALUEET

Selkeästi suurimmat teollisuuden nostoratkaisujen markkinat ovat olleet länsimaissa, jonne teollisuustuotanto on perinteisesti keskittynyt.

Tilanne on kuitenkin viime vuosikymmenten aikana muuttunut. Aasian ja Tyynenmeren alueen, erityisesti Kiinan, merkitys on kasvanut, samoin muiden kehittyvien maiden, joissa teollisuustuotanto on lisääntynyt hyvin nopeasti. Tällä hetkellä nostolaitteiden markkinat kasvavat nopeimmin kehittyvissä maissa, mutta kehittyneet alueet ovat edelleen suurin markkina-alue, kun kunnossapitoliiketoiminta otetaan huomioon.

AMERIKKAA

Konecranes-konsernilla on erittäin vahva asema Amerikassa, erityisesti Yhdysvalloissa. Amerikan osuus vuoden 2007 liikevaihdosta oli 34 prosenttia. Yhdysvalloissa nostureiden kunnossapidon ulkoistus on kaikkein pisimmällä. Noin puolet konsernin Amerikan-myyntistä liittyy kunnossapitoon.

- Aluejohtaja, Amerikka: Tom Sothard
- Suurimmat markkinat: Yhdysvallat, Kanada ja Meksiko
- Liiketoiminta: 2 438 työntekijää, 107 huoltopistettä
- Valmistus: 10 tehdasta valmistaa nostimia, P&H-teollisuus- ja prosessinostureita
- Päätuotemerkit: Konecranes, P&H, Stahl, R&M

EUROOPPA, LÄHI-ITÄ JA AFRIKKA (EMEA)

EMEA on Konecranes-konsernin alueista selkeästi suurin: 54 prosenttia vuoden 2007 myynnistä tuli EMEA-alueelta. Laajaan alueeseen sisältyy sekä kehittyneitä markkinoita, joilla kunnossapidon myynnin osuus on suuri, että nopeasti kasvavia talousalueita, joilla kunnossapidon myynti on vielä pientä verrattuna laitemyyntiin. Ulkoistetun kunnossapidon osuus vaihtelee suuresti eri maiden välillä.

- Aluejohtaja, EMEA: Pierre Boyer
- Liiketoiminta: 4 724 työntekijää, 134 huoltopistettä
- Päätuotemerkit: Konecranes, Morris, Stahl, SWF, Verlinde

Eurooppa

Alueeseen kuuluu sekä kehittyneitä että nopeasti kasva-

via alueita. Kehittyneitä markkinoita ovat Länsi-, Etelä- ja Pohjois-Eurooppa. Asiakkaat haluavat materiaalinkäsittelyn tehokkuutta ja tuottavuutta vastapainoksi korkeille työvoimakustannuksille. Kunnossapidon osuus on suuri, 30–70 prosenttia myynnistä, mutta vaihtelee maittain paljon.

- Suurimmat markkina-alueet: Saksa, Suomi, Iso-Britannia, Ranska, Venäjä ja Ruotsi

Venäjä, Ukraina, Turkki, Baltian maat, Unkari, Puola ja Romania ovat nopeasti kasvavia markkinoita. Näissä maissa infrastruktuuriin, raskaan teollisuuden ja konepajateollisuuden kapasiteettia uudistetaan ja laajennetaan. Konecranes-konsernin pääasialliset asiakassegmentit ovat teräs- ja metalliteollisuus, energiantuotanto ja satamat. Kunnossapidon osuus myynnistä on pieni, alle 30 prosenttia.

Lähi-itä

Lähi-idässä markkinat kasvavat nopeasti, kun alueella investoidaan infrastruktuuriin, petrokemian teollisuuteen ja konepajateollisuuteen. Pääasialliset asiakassegmentit ovat satamat, petrokemian teollisuus ja konepajateollisuus. Kunnossapidon osuus myynnistä on pieni.

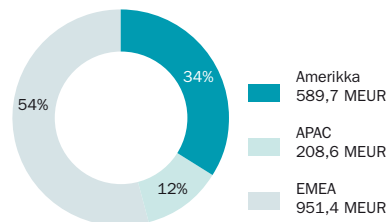
- Suurimmat markkinat: Saudi-Arabia, Yhdistyneet Arabiemiraatit ja Egypti

Afrikka

Konecranes-konsernin painopistealueita ovat Pohjois- ja Etelä-Afrikka sekä rannikkoalueiden kasvava liiketoiminta. Pääasialliset asiakassegmentit ovat satamat, metalliteollisuus ja kaivostoiminta.

- Suurimmat markkinat: Etelä-Afrikka, Marokko ja Kenia

Liikevaihto markkina-alueittain 2007



KANSAINVÄLISTÄ OSAAMISTA

"Tulin Konecranes-organisaatioon kolme vuotta sitten. Samalla muutimme vietnamilaisen vaimoni kanssa Etelä-Afrikasta Kiinaan. Olen ollut yhtiössä ensin Kiinan trukki-divisioonan johtajana ja sittemmin Koillis- ja Kaakkois-Aasian Satamat-divisioonan johdossa. Perheemme koti on Shanghaissa."

"Konecranes rakentaa Aasian liiketoimintaansa vahvalle ja kestäväälle pohjalle. Myös meidän yksikkömme on kasvanut viime aikoina erittäin nopeasti. Olemme laajentaneet verkostoamme eri puolille Kiinaa ja lisänneet myyntiponnisteluitamme koko Kaakkois-Aasiassa. Olemme panostaneet vahvasti henkilöstön koulutukseen, valmennukseen ja kehittämiseen."

"Liiketoimintamme kasvaessa merkittävä osa työajastani kuluu työmatkoilla tapaamassa asiakkaita ja kollegoita, tai osallistumassa messuille. Normaalilla työpäivää ja siihen liittyviä rutiineja onkin vaikea kuvailla. Kannettavasta tietokoneesta on tullut tärkein työkaluni ja yhteydenpitovälineeni."

"Konecranes panostaa osaamiseen ja asiakaslähtöisyyteen. Dynaaminen markkinajohtaja ymmärtää, että oma menestys on lopulta asiakkaan ansiota."

"Arvostan yhtiön minulle tarjoamia haasteita ja kehitysmahdollisuuksia. Täällä voin hyödyntää vanhaa osaamistani ja oppia uutta. On ollut unohtumaton kokemus nähdä, kuinka taustoiltaan, kansallisuuksiltaan ja kokemuksiltaan hyvinkin erilaiset ihmiset rakentavat kumppanuuksia ja työskentelevät tinkimättömästi Konecranes-konsernin eteen."



Ryan Flynn (36),
johtaja, Satamat,
Koillis- ja Kaakkois-Aasia

AASIAN-TYYNENMEREN ALUE (APAC)

Aasian-Tyynenmeren alue kasvaa Konecranes-konsernin maantieteellisistä alueista nopeimmin, sillä Kiinan logistiikkatoimiala ja teollisuustuotanto sekä Korean laivanrakennusteollisuus kasvavat vahvasti. Alueeseen kuuluu sekä kehittyneitä markkinoita (Australia, Uusi-Seelanti, Singapore, Hongkong, Japani, Korea) että nopeasti kasvavia markkinoita (Kiina, Indonesia, Thaimaa, Malesia, Vietnam). Merkittävimmät loppuasiakassegmentit ovat energiantuotanto, konepajateollisuus, paperiteollisuus, terästeollisuus ja laivanrakennus.

- Päätuotemerkit: Konecranes, Stahl, SWF, Meiden

Koillis-Aasia

Alueeseen kuuluu kolme erittäin suurta markkina-alueita: Kiina, Etelä-Korea ja Japani. Paikalliset yritykset hallitsevat markkinoita. Kiinassa Konecranes on menestynyt länsimaisista yrityksistä parhaiten tuotealueen edistysellisimmissä tuotteissa.

- Aluejohtaja, Koillis-Aasia: Harry Ollila
- Suurimmat markkina-alueet: Kiina, Korea ja Japani.
- Liiketoiminta: 701 työntekijää, 24 huoltopistettä, tuotantoa ja yhteistoimintayrityksiä

Etelä-Aasia ja Tyynenmeren alue

- Aluejohtaja, Etelä-Aasia ja Tyynenmeren alue: Edward Yakos
- Suurimmat markkina-alueet: Australia, Uusi-Seelanti, Singapore, Thaimaa, Malesia, Intia, Indonesia ja Vietnam.
- Liiketoiminta: 515 työntekijää, 40 huoltopistettä



TUOTTEET



HARJOITTELIJASTA LIIKETOIMINNAN JOHTAJAKSI

"Olen ollut yhtiön palveluksessa vuodesta 1991, jolloin aloitin harjoittelijana Springfieldin suunnitteluyksikössä. Vuotta myöhemmin tein diplomityöni Suomen Kunnossapito-yksikölle, jonka jälkeen olen toiminut useissa eri tehtävissä eri yksiköissä."

"Vuoden 2006 lopulta lähtien vastuulleni on kuulunut nosturihuollon maailmanlaajuinen liiketoiminta, sen kehittäminen, tuki, tekninen koulutus, prosessit ja liiketoimintajärjestelmät. Työpäiväni ovat monipuolisia, niihin kuuluu mm. kehitysprojehtien seuranta- ja suunnittelutilaisuuksia, erilaisten työ- ja johtoryhmien palavereita sekä yhteydenpitoa eri yksiköiden avainhenkilöihin, omaan henkilöstöön ja asiakkaisiin."

"Konecranes on tarjonnut minulle mielenkiintoisen uran, kansainvälisen työympäristön sekä monipuolisia ja haasteellisia työtehtäviä. Yhtiössä on hyvä yhdessä tekemisen draivi, ja se tuntuu haluna investoida sekä liiketoiminnan että henkilöstön kehittämiseen."

"Vaikka Konecranes on kasvanut globaaliksi toimijaksi, sillä on edelleen pienemmän yrityksen edut, joustavuus, yrittäjyys ja palvelemisen kulttuuri. Minulle "Konecranes-henki" merkitsee tinkimätöntä sitoutumista palveluun, vankan osaamisen valjastamista asiakkaan hyväksi sekä halua ylittää asetetut odotukset."



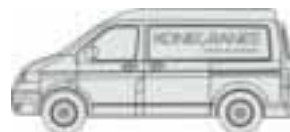
Marko Äkräs (41),
johtaja,
Nosturihuolto

TUOTEVALIKOIMA

Tulevaisuuteen tähtäävä teknologian hyödyntäminen laite- ja kunnossapitokonsepteissa on tehnyt Konecranes-konsernista nosturiteknologian edelläkävijän.

Konecranes kehittää tehokkaita tuotteita, jotka tuottavat elinkaarensa aikana mahdollisimman suuren lisäarvon ja ottavat samalla huomioon turvallisuuden ja ympäristönäkökohdat. Nostolaitteiden koko elinkaaren aikainen turvallisuus ja luotettavuus ovat Konecranes-konsernin tuotekehityksen lähtökohta.

Vuoden 2007 uusia tuotteita olivat suomalaisen ohjelmistotalo Savcor Oy:n oston myötä tulleet kontinkäsittelyn ohjelmistot ja saksalaiselta Consens Transport Systeme GmbH:lta ostettuun teknologiaan perustuvat konttilukit.



KUNNOSSAPITO, MODERNISOINNIT JA TYÖSTÖKONEHUOLTO

Tavoitteena laitteiden maksimaalinen käyttöaste mahdollisimman pienin käyttökustannuksin.



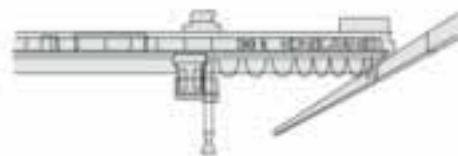
KEVYET NOSTOJÄRJESTELMÄT

on tarkoitettu tuottavaan ja ergonomiseen kuormankäsittelyyn aina 7 500 kg:n taakoihin saakka.



TEOLLISUUSNOSTURIT

CXT-nostimien nostokapasiteetti ulottuu 100 tonniin saakka.



PROSESSINOSTURIT

on suunniteltu raskaisiin, jopa yli 1 000 tonnin nostoihin.



HAARUKKATRUKIT

Nostokapasiteetiltaan 10–60 tonnin haarukkatrukkeja käytetään materiaalien kuljetukseen prosessiteollisuudessa ja satamissa.



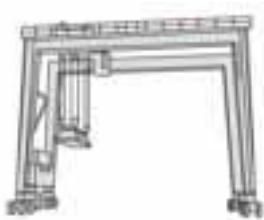
KONTTIKUROTTAJAT

Käytetään konttien pinoamiseen pienissä ja keskisuurissa kuljetus- ja rautatietermiinaaleissa.



KONTTILUKIT

kuljettavat kontteja laivan vierestä konttipihalle ja lastausalueelle.



KENTTÄNOSTURIT

Tuoteryhmään kuuluvat kiskoilja (RMG) ja pyörillä (RTG) kulkevat nosturit, jotka pinoavat kontteja satamissa ja intermodaaliterminalleissa.



SATAMANOSTURIT

lastaavat ja purkavat kontteja laivasta laituriin.



TELAKOIDEN PUKKINOSTURIT

Jänneväliltään yli 150-metriset nosturit siirtävät laivojen lohkoja laivoja rakennettaessa.

KONTINKÄSITTELY-OHJELMISTOT

Valvomalla ja mittaamalla toimintojen tuottavuutta ja tehokkuutta ohjelmisto varmistaa, että konttikentän informaatio on täysin ajan tasalla.

TUOTEMERKIT

Brändistrategian perustana on konserni-brändi Konecranes, jota täydentävät vahvat itsenäiset tuotebrändit, kuten Meiden, Morris Material Handling, P&H, R&M Materials Handling, Stahl CraneSystems, SWF Krantechnik ja Verlinde.



TUOTEKEHITYS

Vuonna 2007 päivitettyssä strategiassaan Konecranes uusi sitoumuksensa kehittää alaa eteenpäin vieviä teknologioita niin nostolaitteiden valmistuksessa kuin kunnossapidossakin. Teknologian ennakkoluuloton hyödyntäminen on nostanut Konecranes-konsernin maailman nosturiteknologian tiennäyttäjäksi.

Edelläkävijän rooli sisältää vastuun paitsi tuottavuutta lisäävien suorituskykyisten tuotteiden kehittämisestä, myös turvallisuus- ja ympäristönäkökohtien yhä paremmasta huomioonottamisesta. Nostureiden koko elinkaaren kestävä turvallisuus ja luotettavuus ovat Konecranes-konsernin tuotekehityksen päälähtökohtia. Teknologian hyödyntäminen sinällään ei ole itsetarkoitus, vaan se, miten sillä saavutetaan asiakkaille todellista hyötyä ja lisäarvoa.

TURVALLISTA JA ENERGIATEHOKASTA NOSTAMISTA

Hyvä esimerkki teknologian hyödyntämisestä on yksityiskoh-
taiseen seurantaan pystyvän tietokonepohjaisen CMS (Crane Management System) -järjestelmän keräämä tarkka käyttö-
tieto yhdistettynä Konecranes-konsernin laajaan huoltosopi-
muskantaan ja ennakoiwaan huoltokonseptiin. Järjestelmän
avulla voimme varmistaa nostureiden turvallisen ja häiriöttö-
män käytön niiden koko elinkaaren ajan. Näin tuotekehitys-
työmme osaltaan toteuttaa Lifting Business™ -lupaustamme.



Innovatiivinen teknologia on aina ollut liiketoimintamme kulmakiviä. Pyrimme jatkuvasti parantamaan tuotteidemme suorituskykyä ja laatua.

Konecranes-konsernin tuotekehityksessä materiaalien tehokas käyttö, kierrätettävyyys ja käytön energiatehokkuus ovat kehitystyön avainasioita. Tyypillisessä Konecranes-nosturissa yli 98 prosenttia materiaaleista on kierrätettäviä, ja tilankäytön tehokkuudessa nostin- ja nostovaunusarjamme ovat jo pitkään olleet teollisuusalamme suunnannäyttäjiä. Hyvä esimerkki tästä on maailman kompaktein nostin, Konecranes CXT.

Konecranes toimitti vuonna 2007 myös ensimmäiset uuden sukupolven RTG-nosturit, joiden suunnittelussa on erityisesti otettu huomioon tulevaisuuden ympäristövaatimukset. Konecranes RTG-nosturin energiatalous on markkinoiden tehokkainta ja polttoaineen kulutusta voidaan edelleen pienentää noin 30 prosenttia erillistä ohjausjärjestelmää käyttämällä.

UUDET LABORATORIOTILAT HELPOTTAVAT TUOTETESTAUSTA

Sähkömoottorikäyttöjen energiatehokkuudessa modernit taajuusmuuttajakäytöt ovat ylivoimaisia: yhä useammat laitteista siirtävät jopa 70 prosenttia jarrutusenergiastaan takaisin verkkoon. Olemme ensimmäisenä maailmassa tuoneet taajuusmuuttajateknologian vakio-ominaisuudeksi koko laajaan tuotevalikoimaamme pienistä ketjunostimista aina valtavien telakkanostureihin. Näin aiempaa laajempi





joukko käyttäjiä voi nauttia muun muassa portaattomasta nopeuden säädöstä ja heilunnanestosta. Näin Konecranes on uudistanut koko teollisuusalan standardit.

Tiivis yhteistyö alan oppilaitosten ja tutkimuslaitosten kanssa on myös tärkeä osa tuotekehitystyötä. Vuoden 2007 aikana valmistuneissa uusissa tuotekehityksen

laboratoriotiloissa tuotetestaus on aiempaa helpompaa. Perusteellinen testaus sekä omilla että tutkimuslaitosten tiloissa onkin olennainen osa kehitystyötä. Aktiivinen osallistuminen alan kansainvälisten standardien kehitystyöhön antaa meille vahvan pohjan ja yksityiskohtaista tietoa alan johtavan teknologian suunnitteluun.

YRITYYSVASTUU



GLOBALIA HENKILÖSTÖ- JOHTAMISTA

"Olen ollut Konecranes-konsernissa henkilöstöhallinnon eri tehtävissä neljä vuotta. Vuoden 2008 alussa sain vastuulleni koko konsernin globaalin henkilöstönkehittämisen."

"Työpäiväni koostuu monipuolisista henkilöstöhallinnon kysymyksistä rekrytoinneista työsuhteisiin ja henkilöstön koulutukseen; näissä toimin yksiköiden esimiesten tukena. Globaalissa yhtiössä riittää haasteellisia ja yllättäviä tilanteita, mutta toisaalta ne ovat myös tämän työn suola."

"Tässä tehtävässä minua kiehtoo työskentely erilaisten ihmisten kanssa, työn itsenäisyys, haasteellisuus ja monipuolisuus. Yrityksen vahvuuksia ovat sen pitkä historia, kansainvälisyys, hyvä me-henki, ylpeys omista tuotteista sekä asiakkaan ymmärtäminen ja pitkät asiakassuhteet. On palkitsevaa luoda tällaiselle henkilöstölle uusia kehittymismahdollisuuksia."

"Olen ylpeä siitä, että olen osa Konecranes-organisaatiota. Yhtiön yksi tärkeä perusarvo on luottamus ja usko ihmisten osaamiseen. Yritän toteuttaa sitä itse joka päivä ja muistuttaa siitä myös muita. Ihmiset ovat lopulta se voima, joka tekee Konecranes-organisaatiosta vahvan, luotettavan ja joustavan."



Kati Laitsaari (34),
johtaja,
henkilöstönkehittäminen

TURVALLISUUS JA TALOUDELLINEN VASTUU

Kaikkea ympärillämme näkyvää on joskus nostettu tavalla tai toisella. Lähes kaikissa maailman tavarankäsittelyprosesseissa nostamisella on tärkeä rooli: ilman sitä materiaalivirrat pysähtyisivät.

Konecranes-konserni haluaa olla nostolaitealan kiistämättömän johtaja sekä menestyvän liiketoiminnan ja asiakaspalvelun esimerkkiyritys. Emme nosta vain taakkoja, vaan kokonaisii liiketoimintoja.

Alamme johtajuus edellyttää meiltä vastuullista, kestävän kehityksen periaatteiden mukaista toimintaa. Konecranes käyttää yritys vastuunsa määrittelyssä ja raportoinnissa Global Reporting Initiativen (GRI) periaatteita, joiden mukaan yritys vastuulla tarkoitetaan taloudellisen, sosiaalisen ja ympäristövastuun kantamista. Käytännössä tämä tarkoittaa, että Konecranes pyrkii vastuullisesti toimimalla kehittämään osakkeenomistajiensa sijoitusten arvonnousua, henkilöstöään ja maailmanlaajuisia toimintaympäristöään kunnioittaen.

TURVALLISUUS

Turvallisuus on aina ollut keskeisessä asemassa Konecranes-konsernissa, ja vuonna 2007 se liitettiin entistä kiinteämmäksi osaksi konsernin säännöllistä operatiivista raportointia. Samassa yhteydessä julkaistiin konsernin yhteiset turvallisuusperiaatteet, joita sekä johto että työntekijät sitoutuivat noudattamaan. Konecranes turvaa jokaisen työntekijänsä terveyden ja turvallisuuden – tämä on organisaation ensisijainen päämäärä. Ei ole niin

tärkeää työtä eikä niin kiireellistä palvelua, ettei meillä olisi aikaa tehdä työmme turvallisesti ja oikein. Syvälle organisaatioon juurrutetun turvallisuuskulttuurimme kautta edistämme myös asiakkaidemme ja alihankkijoidemme turvallisuutta ja toimitamme turvallisuusmääräykset täyttäviä nostolaitteita.

Turvallisuus on meille jatkuva prosessi, joka alkaa yrityksen ylimmästä johdosta. Käytännössä turvallisuustyö on näkynyt niin, että jokainen vuoden 2007 johtoryhmän kokous niin konsernissa, maantieteellisillä alueilla kuin jokaisessa yksikössäkin on aloitettu turvallisuusasioilla. Samaan aikaan on myös yhtenäistetty koko konsernin kattavaa turvallisuuden johtamis- ja seurantajärjestelmää, joka otetaan käyttöön vuoden 2008 aikana. Kun järjestelmä on toiminnassa, kaikissa tehtaissamme ja toimipai-koissamme on yhteiset turvallisuuskäytännöt.

TALOUDELLINEN VASTUU

Taloudellinen vastuu merkitsee sen varmistamista, että yritys on pitkällä aikavälillä kannattava ja kilpailukykyinen. Näin pystytään täyttämään osakkeenomistajien tuotto-odotukset ja samalla edistämään henkilöstön ja oman toimintaympäristön hyvinvointia. Hyvä taloudellinen tulos on edellytys liiketoiminnan jatkumiselle ja riittävien resurssien saamiselle myös ympäristöjohtamiseen ja sosiaalisten kysymysten hoitamiseen.

Konecranes-konsernin päämääränä on luoda taloudellista lisäarvoa eri sidosryhmilleen. Tärkeimpiä sidosryhmiä ovat

osakkeenomistajat, asiakkaat, työntekijät, tavarantoimittajat ja muut kumppanit, viranomaiset, paikalliset yhteisöt, joissa toimimme sekä tiedotusvälineet. Konecranes on asettanut itselleen haastavat taloudelliset tavoitteet, joiden toteutumista seurataan säännöllisesti, ja jotka myös osaltaan muodostavat perustan yhtiön kannustinjärjestelmille.

Painopistealueitamme ovat jatkuva, hyvä kannattavuus ja osakkeenomistajien sijoituksen pitkäaikainen tuotto. Näiden saavuttamiseksi meidän on täytettävä muidenkin sidosryhmien odotukset. Tämä tarkoittaa, että toimitamme asiakkaillemme korkealaatuisia, heidän toimintaansa tehostavia tuotteita, ratkaisuja ja palveluja sekä luomme pitkäaikaisia, molemmin puolin vastuullisia kumppanuussuhteita toimittajiemme kanssa. Yhtä lailla tarjoamme työntekijöillemme kilpailukykyisen palkkauksen ja hyvät työolosuhteet sekä edistämme paikallisten yhteisöjen hyvinvointia kaikkialla, missä Konecranes-konsernilla on toimintaa.



YMPÄRISTÖVASTUU

Konecranes-konsernin toiminnan merkittävimmät ympäristönäkökohdat liittyvät materiaalien ja raaka-aineiden käyttöön sekä energian kulutukseen. Toisaalta kehitämme omaa tuotannollista toimintaamme yhä materiaali- ja energiatehokkaammaksi ja toisaalta teemme jatkuvaa tuotteidemme ja palveluidemme tuotekehitystyötä. Asiakkaamme käyttävät Konecranes-tuotteita tyypillisesti pitkään, ja huollon merkitys on suuri. Siksi elinkaariajattelu on ympäristötyömme ydintä.

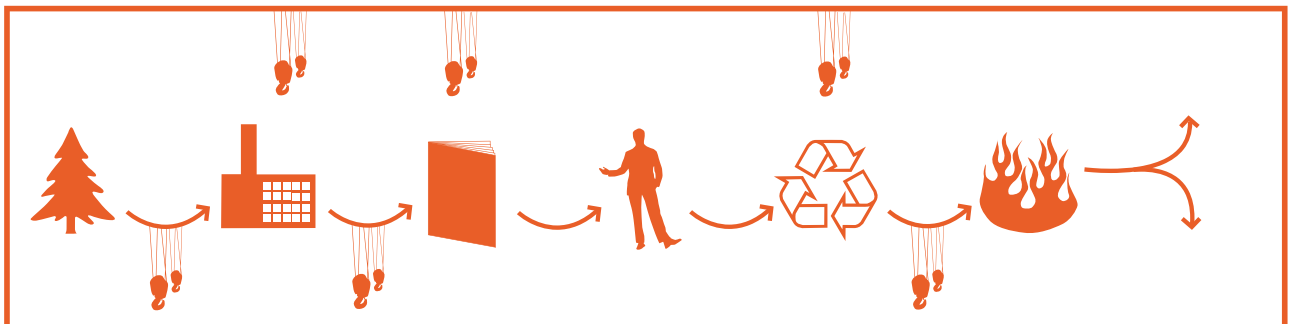
Ympäristövastuun keskeiset muuttujat liittyvät toiminnan lainmukaisuuteen, ympäristönäkökohtien, -vaikutusten ja -riskien tunnistamiseen ja niiden vähentämiseen, henkilöstön koulutukseen ja vastuiden määrittämiseen, toimintatapojen ohjeistamiseen sekä suorituskyvyn jatkuvaan parantamiseen. Parhailaan luomme keskeisiä liiketoiminnan tunnuslukuja konserninlaajuisen energian ja veden kulutuksen, hiilidioksidipäästöjen ja jätemäärien seurantaan.

Tuotekehityksessä materiaalien tehokas käyttö, kierrätettävyys ja käytön energiatehokkuus ovat avainasioita. Tyypillisessä Konecranes-nosturissa yli 98 prosenttia materiaaleista on kierrätettäviä ja tilankäytön tehokkuudessa nostin- ja nostovaunusarjamme ovat jo pitkään

olleet teollisuusalamme suunnannäyttäjiä. Sähkömootoreidemme energiatehokkuudessa modernit taajuusmuuttajakäytöt ovat ylivoimaisia: yhä useammat laitteista siirtävät jarrutusenergiansa takaisin verkkoon, joten energiankulutus vähenee.

Konecranes toimitti vuonna 2007 myös ensimmäiset uudistetun mallisarjan RTG-nosturit, joiden suunnittelussa on erityisesti otettu huomioon tulevaisuuden ympäristövaatimukset. Konecranes RTG-nosturin energiatalous on markkinoiden tehokkainta, ja polttoaineen kulutusta voidaan edelleen pienentää noin 30 prosenttia erillistä ohjausjärjestelmää käyttämällä.

Kunnossapitopalvelumme takaavat asiakkaillemme käytövarmat toimintaprosessit ja siten vähentävät heidän ympäristövaikutuksiaan. Tietokonepohjaisen CMS (Crane Management System) -järjestelmän keräämä tarkka käyttötieto yhdistettynä yli 292 000 nosturin huoltotietokantaan ja ennakoivaan huoltokonseptiin varmistaa nostureiden turvallisen ja häiriöttömän käytön niiden koko elinkaaren ajan. Ennakoiva huolto pitää asiakkaan tuotantoprosessin toiminnassa ja minimoi suunnittelemattomat seisokit.



Paljonko nostamista sunnuntain sanomalehtesi vaatii?

Elämme maailmassa, jossa materiaalivirrat vain lisääntyvät. Jos aikataulut pettävät, materiaaliketjussa tapahtuu negatiivinen ketjureaktio. Ilman nostoratkaisuja ja -palveluja teollisuuden prosessit ja materiaalivirrat pysähtyisivät kaikkialla maailmassa.

Yksi vuoden 2007 merkittävimmistä tuotekehitysprojekteista on ollut CRS (Crane Reliability Survey) -työkalun päivitystyö, johon on osallistunut lähes 50 henkeä eri puolilta Konecranes-organisaatiota. CRS sopii erityisesti sellaisille asiakkaille, joilla nosturi on tärkeässä roolissa osana tuotantoprosessia, esimerkiksi paperi- ja terästeollisuudelle, satamille ja voimalaitoksille. Työkalun avulla arvioidaan käytössä olevan nosturin turvallisuus, elinikä, käytettävyys ja tekninen kunto. Samalla voidaan tutkia nosturin aiheuttamat kustannukset ja kunnossapidon sopivuus. CRS:n tuloksena on aina raportti, josta ilmenevät tulosten lisäksi suositukset jatkotoimenpiteistä. Näin parannetaan nostureiden turvallisuutta ja toimintavarmuutta sekä alennetaan nostureiden aiheuttamia kokonaiskustannuksia. CRS-työkalun uusi versio julkaistaan keväällä 2008.

Valtaosa 3 110 huoltoteknikoistamme liikkuu työssään autoilla. Haluamme pitää kokonaiskulutuksen ja päästöt mahdollisimman alhaalla: siksi automme ovat pääsääntöisesti vähän kuluttavia diesel-autoja, jotka huolletaan säännöllisesti. Toimipisteidemme sijainti lähellä asiakasta puolestaan vähentää ajettujen kilometrien määrää, mikä sinällään alentaa ympäristön kuormitusta



SOSIAALINEN VASTUU

Vastuulliseen yritystoimintaan kuuluu myös sosiaalisen vastuun kantaminen ja hyvien toimintatapojen noudattaminen sidosryhmäsuhteissa. Siihen sisältyvät henkilöstön hyvinvointi ja osaamisen kehittäminen, tuoteturvallisuus ja toimitusketjun hallinta. Sosiaalisen vastuun kantamista on myös yhteistyö paikallisten yhteisöjen kanssa. Kaikki henkilöstöasiat hoidetaan keskinäisen luottamuksen, eettisten toimintatapojen ja eri toimintamaiden lakien ja määräysten mukaisesti.

Me Konecranes-konsernissa uskomme, että yritys on yhtä hyvä kuin henkilöstönsä. Siksi panostamme henkilöstömme hyvinvointiin vielä nykyistäkin enemmän. Yksi merkittävä työkalu tässä kehitystyössä on vuoden 2007 syksyllä ensimmäistä kertaa toteutettu globaali henkilöstötutkimus, jonka vastausprosentti oli ilahduttavan korkea, 67,8 prosenttia henkilöstöstä. Tutkimuksen tulokset analysoidaan ja hyödynnetään tarkoin. Jokaisen esimiehen tehtävä on ollut järjestää omalle tiimilleen palaveri, jossa oman yksikön tutkimustulokset käydään läpi. Tämän jälkeen esimiehet ovat tehneet 3-5 kehityskohtaa sisältävän toimintasuunnitelman ensi vuodelle. Toimintasuunnitelmien toteutumista seurataan henkilöstötutkimuksen raportointijärjestelmässä. Tästä eteenpäin tutkimus järjestetään joka vuosi, joten asioiden kehittyminen ja toimintasuunnitelmien toteutuminen näkyvät. Kysymysten pohjalta on myös luotu kolme vuositasetta seurattavaa indeksilukua: kokonaistyytyväisyys, sitoutuneisuus ja johtajuus.

Konecranes-konsernin tavoitteena on sitoutunut, motivoitunut ja osaava henkilökunta, ja siksi koulutukseen panostaminen on ensisijaisen tärkeää. Pidämme huolta, että jokaiselle löytyy sopivaa koulutusta. Huolenpidossa auttaa osaamistietojärjestelmä, johon kerätään kaikkien työntekijöiden osaamistiedot. Järjestelmä tukee myös

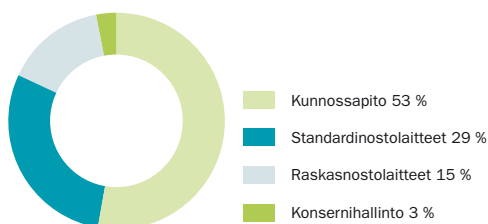
kehityskeskusteluja, jotka jokainen käy esimiehensä kanssa säännöllisesti kerran vuodessa. Kehityskeskustelu on aina kahdenkeskinen, mutta siinä käsitellyt tavoitteet ja kehityssuunnitelma, esimerkiksi koulutustarpeet tai toiveet vaihtaa uusiin tehtäviin, kirjataan osaamistietojärjestelmään. Näin voimme varmistaa, että pidämme lupauksemme asiakkaiden lisäksi myös henkilöstöllemme.

Koulutusta sekä ostetaan ulkopuolelta – esimerkiksi kieli- ja esimieskoulutusta – että järjestetään sisäisesti. Erityisesti teknisessä koulutuksessa luotamme teknisen kehityksen edelläkävijänä henkilöstömme omaan asiantuntemukseen. Laajan koulutusvalikoimamme tavoitteena on varmistaa, että henkilöstömme saa parhaat mahdollisuudet laajentaa ja kehittää tietotaitoaan. Koulutusta järjestetään kolmella eri tasolla: konserninlaajuisesti, liiketoiminta-alueittain ja paikallisesti.

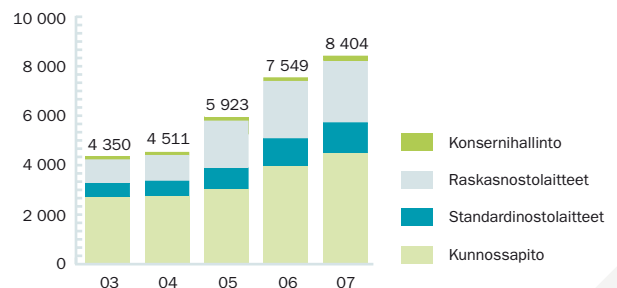
Yksi Konecranes-konsernin lähivuosien suurimpia haasteita on maailmanlaajuisesti kiihtyvä kilpailu parhaista työntekijöistä. Siksi vuoden aikana on tutkittu keinoja rekrytointityökalujen parantamiseen. Olemme myös eläneet reilun vuoden uuden Konecranes-brändin aikaa ja sen myötä tehty imagonkehitystyö on osaltaan lisännyt mielenkiintoa yritystämme kohtaan. Yhteistyö paikallisten oppilaitosten kanssa sekä aktiivinen osallistuminen erilaisiin opiskelijatapahtumiin ja opinnäytetöiden tekoon luovat hyvän pohjan tulevaisuuden rekrytoinnille.

Monet Konecranes-konsernin tuotantolaitoksista sijaitsevat pienillä paikkakunnilla, joissa yritys on merkittävä työllistäjä ja veronmaksaja. Lisäksi tutkimustoiminta, tuotanto, myynti, jakelu ja muut toiminnot luovat runsaasti työpaikkoja muun muassa tavarantoimittajien, alihankkijoiden ja muiden palveluntarjoajien palveluksessa eri puolilla maailmaa.

Henkilöstö 2007



Henkilöstö 2003–2007

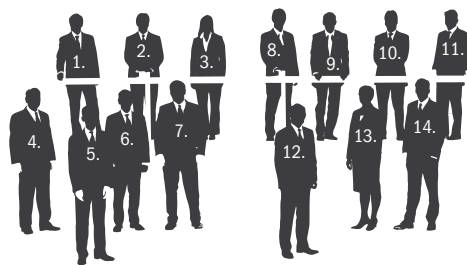




KONSERNIN JOHTORYHMÄ



1. Hannu Rusanen 2. Edward Yakos 3. Peggy Hansson 4. Harry Ollila
 5. Pierre Boyer 6. Mikko Uhari 7. Tom Sothard 8. Pekka Pääkkilä
 9. Mikael Wegmüller 10. Arto Juosila 11. Ari Kiviniitty
 12. Pekka Lundmark 13. Sirpa Poitsalo 14. Teo Ottola



KONSERNIN JOHTORYHMÄ

JOHAN AHLROTH



Hannu Rusanen s. 1957
Liiketoiminta-alueen johtaja, Kunnossapito.
Johtoryhmän jäsen vuodesta 2004.
Konsernin palveluksessa vuodesta 2003. DI

Aikaisempi työkokemus:
Maajohtaja, Pohjoismaat 2003–2006; johtaja, Huolto, ABB Finland 1995–2002; eri johtotehtävissä Tampella Oy:ssä Suomessa ja Yhdysvalloissa 1982–1995.

Osakeomistus: 10 000 osaketta

Optioiden perusteella: 56 000 osaketta

Edward Yakos s. 1959
Aluejohtaja, Etelä-Aasia ja Tyynenmeren alue (Australia, Uusi-Seelanti, Thaimaa, Malesia, Indonesia, Vietnam, Filippiinit ja Intia).
Johtoryhmän jäsen vuodesta 2005.
Konsernin palveluksessa vuodesta

1992. B.Sc. (Eng), MBA

Aikaisempi työkokemus:
Toimitusjohtaja, Konecranes Pty Ltd (Australia) 1998–2005; markkinointijohtaja, Kunnossapitopalvelut, Pohjois-Amerikka 1992–1998; eri johtotehtävissä Harnischfeger Industries, Inc:ssä 1978–1992.

Osakeomistus: 30 000 osaketta

Optioiden perusteella: 30 000 osaketta

Peggy Hansson s. 1967
Johtaja, henkilöstön kehittäminen.
Johtoryhmän jäsen vuodesta 2003.
Konsernin palveluksessa vuodesta 1991. KM

Aikaisempi työkokemus:
Päällikkö, henkilöstön kehittäminen 1998–2003; päällikkö, toiminnan kehittäminen 1995–1997. Keskeiset tämänhetkiset luottamustehtävät:

väit: jäsen; Teknologiateollisuuden koulutus- ja työvoimatyöryhmä; hallituksen jäsen, Edutech – Tampereen teknillisen yliopiston (TTY) täydennyskoulutuskeskus.

Osakeomistus: 1 500 osaketta

Optioiden perusteella: 5 000 osaketta

Harry Ollila s. 1950
Aluejohtaja, Koillis-Aasia (Kiina, Korea ja Japani).
Johtoryhmän jäsen vuodesta 1994.
Konsernin palveluksessa vuodesta 1991. DI

Aikaisempi työkokemus:
Konsernin varatoimitusjohtaja, toimintojen kehittäminen 2001–2005; maajohtaja, Eurooppa 1997–2001; tekninen johtaja 1994–1997; eri tehtävissä A. Ahlström Osakeyhtiössä 1972–1991 mm. teknologiajohtaja, Pyropower Corp., Yhdysvallat 1981–1986.

Osakeomistus: 128 000 osaketta

Optioiden perusteella: 138 000 osaketta

Pierre Boyer s. 1959
Aluejohtaja, EMEA (Eurooppa, Lähi-itä ja Afrikka).
Johtoryhmän jäsen vuodesta 2006.
Konsernin palveluksessa vuodesta 2006. HEC Paris

Aikaisempi työkokemus:
Eri tehtävissä United Technologies Corporationin Carrier Corporation-divisioonassa: johtaja, jäähdytysjärjestelmät, EMEA 2005–; toimitusjohtaja, Carrier-ERD Distribution, Alankomaat ja Ranska 2004–; toimitusjohtaja, Fincoil Oy, Finland 2001–2003; johtaja, markkinointi ja tuotesuunnittelu, Carrier Refrigeration Operations, Yhdysvallat 1999–2001; johtaja, myynti ja markkinointi, Transicold Europe, Ranska 1995–1999. Ennen uraa Carrier-konsernissa Boyer työskenteli ranskalaisen Group Legris

Industries -yhtymän mobiilinstoryhmissä, PPM.

Osakeomistus: -

Optioiden perusteella: 40 000 osaketta

Mikko Uhari s. 1957
Johtaja, Uuslaite-liiketoiminta-alueet.
Liiketoiminta-alueen johtaja, Raskasnostolaitteet.
Johtoryhmän jäsen vuodesta 1997.
Konsernin palveluksessa vuodesta 1997. Tekn. lis.

Aikaisempi työkokemus:
Johtaja, Satama- ja telakkanosturit 1997–2003; johtaja, Erikoisnosturit (Raskasnostolaitteet) 2004–; Uuslaite-liiketoiminta-alueiden johtaja 2005–; eri johtotehtävissä KONE-konsernin puunkäsittelydivisioonassa 1982–1997 (Andritz 1996–); mm. johtaja, puunkäsittely-yksikkö, Suomi 1990–1992; varatoimitusjohtaja, Projektiliiketoiminta-alue 1992–1996; varatoimitusjohtaja, markkinointi 1996–1997.

Osakeomistus: 41 350 osaketta

Optioiden perusteella: 73 000 osaketta

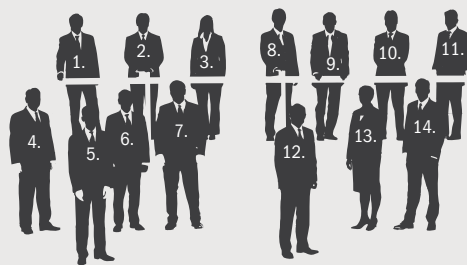
Tom Sothard s. 1957
Aluejohtaja, Amerikka.
Johtoryhmän jäsen vuodesta 1995.
Konsernin palveluksessa vuodesta 1983. B.Sc. (Marketing)

Aikaisempi työkokemus:
Johtaja, Kunnossapitopalvelut 2001–; varatoimitusjohtaja, Pohjois-Amerikka 1995–2002; johtaja, Kunnossapitopalvelut, Pohjois-Amerikka 1989–2001; varatoimitusjohtaja, Kunnossapitopalvelut, Pohjois-Amerikka 1984–1988; aluejohtaja, Robbins and Myers 1980–1984.

Osakeomistus: 2 000 osaketta

Optioiden perusteella: 92 000 osaketta

1. Hannu Rusanen 2. Edward Yakos 3. Peggy Hansson 4. Harry Ollila
5. Pierre Boyer 6. Mikko Uhari 7. Tom Sothard 8. Pekka Pääkkilä
9. Mikael Wegmüller 10. Arto Juosila 11. Ari Kiviniitty
12. Pekka Lundmark 13. Sirpa Poitsalo 14. Teo Ottola



Pekka Pääkkilä s. 1961

Liiketoiminta-alueen johtaja, Standardinostolaitteet. Johtoryhmän jäsen vuodesta 2003. Konsernin palveluksessa vuosina 1987–1998, vuodesta 2001. Insinööri

Aikaisempi työkokemus:

Johtaja, teollisuusnosturit ja komponentit 2002–2003; johtaja, Branded Products, Standardinostolaitteet 2001–2002; myyntijohtaja, Naval Oy, Suomi 1998–2001; aluejohtaja, Hoists & Components Center, Springfield, Yhdysvallat 1993–1998.

Osakeomistus: 5 000 osaketta

Optioiden perusteella: 60 000 osaketta

Mikael Wegmüller s. 1966

Johtaja, Markkinointi ja viestintä. Johtoryhmän jäsen vuodesta 2006. Konsernin palveluksessa vuodesta 2006. KTM

Aikaisempi työkokemus:

Operatiivinen johtaja, Publicis Helsinki Oy 2003–2006; johtaja, SEK & GREY Oy 2002–2003; suunnitteluryhmän johtaja, Publicis Törmä Oy 1997–2000; myynti- ja markkinointipäällikkö, Finelox Oy (nykyään L'Oréal Finland Oy) 1993–1997; tuoteryhmäpäällikkö, Chips Abp 1991–1993.

Osakeomistus: 500 osaketta

Optioiden perusteella: 10 000 osaketta

Arto Juosila s. 1955

Konsernin varatoimitusjohtaja, hallinto ja liiketoiminnan kehittäminen. Johtoryhmän jäsen vuodesta 1994. Konsernin palveluksessa v. 1980–2007. KTM

Aikaisempi työkokemus:

Aluejohtaja, Aasian ja Tyynenmeren alue 2003–2005; liiketoiminta-alueen johtaja, Standardinostolaitteet 1998–2003; eri tehtävissä

nostinryhmässä 1990–1998; toimitusjohtaja, Verlinde S.A., Ranska 1988–1990; varatoimitusjohtaja, R&M Materials Handling Inc., Yhdysvallat 1983–1986.

Osakeomistus: 32 000 osaketta

Optioiden perusteella: 10 000 osaketta

Ari Kiviniitty s. 1957

Teknologiajohtaja (CTO). Johtoryhmän jäsen vuodesta 2005. Konsernin palveluksessa vuodesta 1983. DI

Aikaisempi työkokemus:

Liiketoiminta-alueen varajohtaja, Standardinostolaitteet 2004–2005; toimitusjohtaja, nostintehdas 2002–2004; tuotekehityspäällikkö, 1999–2001; tekninen johtaja, Komponentit, Singapore 1996–1998. Keskeiset tämänhetkiset luottamustehtävät: jäsen: FEM (The European Federation of Materials Handling Equipment Manufacturers), teknologiateollisuuden liiketoiminnan ja teknologian työryhmä.

Osakeomistus: 2 500 osaketta

Optioiden perusteella: 23 200 osaketta

Pekka Lundmark s. 1963

Toimitusjohtaja. Johtoryhmän jäsen vuodesta 2004. Konsernin palveluksessa vuodesta 2004. DI

Aikaisempi työkokemus:

KCI Konecranes-konsernin varatoimitusjohtaja 2004–2005; toimitusjohtaja, Hackman Oyj 2002–2004; Managing Partner, Startupfactory 2000–2002; eri johtotehtävissä Nokia-konsernin palveluksessa 1990–2000.

Osakeomistus: 160 000 osaketta

Optioiden perusteella: 180 000 osaketta



JOHAN AHLROTH

Sirpa Poitsalo s. 1963

Lakiasiaintoimittaja. Johtoryhmän jäsen vuodesta 1999. Konsernin palveluksessa vuodesta 1988. OTK

Aikaisempi työkokemus:

Avustava lakiasiaintoimittaja 1997–1998; Lakimies, KCI Konecranes/Kone Oyj 1988–1997.

Osakeomistus: 6 400 osaketta

Optioiden perusteella: 64 000 osaketta

Teo Ottola s. 1968

Finanssijohtaja. Johtoryhmän jäsen vuodesta 2007. Konsernin palveluksessa vuodesta 2007. KTM

Aikaisempi työkokemus:

Talous- ja rahoitusjohtaja, Elcoteq SE 2004–2007; Talousjohtaja, Elcoteq Network Oyj 1999–2004;

Business Controller, Elcoteq Network Oyj 1998–1999; Business Controller, Elcoteq Lohja Oy 1996–1998, Rahoitusuunnittelija, Rautaruukki Oy 1992–1996.

Osakeomistus: -

Optioiden perusteella: 30 000 osaketta

HALLITUS



Kim Gran

s. 1954
Hallituksen jäsen vuodesta 2007 sekä tarkastusvaliokunnan jäsen vuodesta 2007
Riippumaton jäsen
Ekonomi
Toimitusjohtaja, Nokian Renkaat Oyj, 2000–; Varatoimitusjohtaja, Nokian Renkaat Oyj, henkilö- ja pakettiautot 1995–2000; hallituksen puheenjohtaja Kumiteollisuus ry; tarkastusvaliokunnan puheenjohtaja M-real Oyj; hallituksen jäsen: Nokian Renkaat Oyj, Kemianteollisuus ry (vpj), M-real Oyj, Elinkeinoelämän keskusliitto (EK), Suomalais-Venäläisen kauppakamari (SVKK); hallintoneuvoston jäsen: Ilmarinen

Osakeomistus: 480

Svante Adde

s. 1956
Hallituksen jäsen vuodesta 2004, tarkastusvaliokunnan jäsen vuodesta 2004
Riippumaton jäsen
B.Sc. (Econ. and Business Administration)
Toimitusjohtaja, Pöyry Capital, Lontoo 2007–
Toimitusjohtaja, Compass Advisers, London 2005–
2007, talous- ja rahoitusjohtaja, Ahlstrom Oyj 2003–2005, toimitusjohtaja, Lazard (Lontoo) 1989–2003; johtaja, Lazard London 1989–2000; hallituksen jäsen, Metso 2005–, Brammer Plc 2005–
Osakeomistus: 2 216

Stig Stendahl

s. 1939
Hallituksen jäsen vuodesta 1999, tarkastusvaliokunnan puheenjohtaja vuodesta 2004
Riippumaton jäsen
DI
Toimitus- ja konsernijohtaja, Fiskars Oyj Abp 1992–2000; toimitusjohtaja, Abloy Security Limited 1987–1992; toimitusjohtaja, LKB Produkter Abp 1979–1987, Tukholma; valtuuston puheenjohtaja, Stiftelsen för Åbo Akademi; hallituksen jäsen: Svenska Tekniska Vetenskaps-akademien i Finland; ulkomainen jäsen: Kungliga Svenska Ingenjörsvetenskapsakademien, Ruotsi; jäsen, Hallitusammattilaiset ry

Osakeomistus: 3 016

Stig Gustavson

s. 1945
Hallituksen puheenjohtaja Koska toimi yhtiön toimitusjohtajana ja konsernijohtajana 17.6.2005 saakka, ei riippumaton jäsen
DI, tekniikan kunniaosto, vuorineuvos
Toimitusjohtaja ja konsernijohtaja, KCI Konecranes Oyj 1994–2005; toimitusjohtaja, KONEen Nosturidivisioon 1988–1994
Eri johtotehtävissä: KONE Oy 1982–1988, Sponsor Oy 1978–1982, Raha-Automaattiyhdistys (RAY) 1976–1978, Wärtsilä Oy Ab 1970–1976; hallituksen puheenjohtaja: Handelsbanken Suomi, Dynea Oy, Tammet Oy, Arcada Säätiö, Cramo Oyj, Millennium palkintosäätiö; hallituksen varapuheenjohtaja Oy Mercantile Ab; hallituksen jäsen Vaisala Oyj, Fastems Oy, neuvottelukunnan puheenjohtaja; Tampereen teknillinen yliopisto, hallintoneuvoston jäsen; Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma

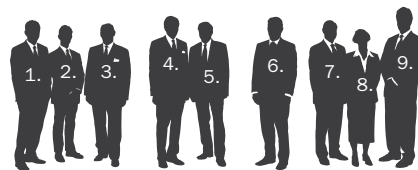
Osakeomistus: 1 982 670

Matti Kavetvuo

s. 1944
Hallituksen jäsen vuodesta 2001, tarkastusvaliokunnan jäsen vuodesta 2004
Riippumaton jäsen
DI, ekonomi, vuorineuvos
Toimitusjohtaja, Pohjola-Yhtymä Oyj 2000–2001, toimitusjohtaja, Valio Oyj 1992–1999, toimitusjohtaja, Orion-Yhtymä Oyj 1985–1991, toimitusjohtaja, Instrumentarium Oyj 1979–1984; hallituksen puheenjohtaja, Orion Oyj, Metso Oyj; hallituksen varapuheenjohtaja Alma Media Oyj; hallituksen puheenjohtaja 2007, Marimekko Oyj; jäsen Hallitusammattilaiset ry

Osakeomistus: 2 216

1. Kim Gran 2. Svante Adde 3. Stig Stendahl 4. Stig Gustavson
5. Matti Kavetvuo 6. Björn Savén 7. Timo Poranen
8. Malin Persson 9. Lennart Simonsen



Konecranes Oyj:n hallituksen valitsee varsinainen yhtiökokous vuodeksi kerrallaan. Hallituksen jäsenillä ei Konecranes Oyj:n entistä toimitusjohtajaa Stig Gustavsonia lukuun ottamatta ole optioita.

Osakeomistukset on merkitty 31.12.2007 vallinneen tilanteen mukaan.

Björn Savén

s. 1950

Hallituksen varapuheenjohtaja 17.6.2005 lähtien, hallituksen puheenjohtaja 1994–2005; nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan puheenjohtaja vuodesta 2004

Riippumaton jäsen
Ekonomi, MBA, kauppatieteiden kunniajohtaja
Toimitusjohtaja, Industri Kapital 1998–
Useissa johtotehtävissä
Esselte Groupissa Ruotsissa, Isossa-Britanniassa ja Yhdysvalloissa 1976–1988; hallituksen varapuheenjohtaja; Attendo Care AB, Dynea International Oy; hallituksen jäsen; Nordea Bank AB (publ), Minimax, Finsk-svenska Handelskammaren, Kungl. Svenska Ingenjörsvetenskapsakademien IVA

Osakeomistus: -

Timo Poranen

s. 1943

Hallituksen jäsen vuodesta 1994, nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan jäsen vuodesta 2004
Riippumaton jäsen
DI, teollisuusneuvos
Toimitusjohtaja Metsäteollisuus ry. 1998–2005, varapääjohtaja Metsäliitto-Yhtymä 1996–1998, toimitusjohtaja Metsä-Serla Oy 1990–1996, toimitusjohtaja 1986–1990, useissa tuotannon johtotehtävissä 1974–1986 Oy Metsä-Botnia Ab, hallituksen jäsen FACTE, the Finnish Academies of Technology, hallintoneuvoston jäsen Suomen Messut, hallitusammattilaiset ry:n jäsen, hallituksen ja tarkastusvaliokunnan jäsen Ruukki Oy

Osakeomistus: 2 216

Malin Persson

s. 1968

Hallituksen jäsen vuodesta 2005, nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan jäsen vuodesta 2005
Riippumaton jäsen
DI
Toimitusjohtaja, Volvo Technology Corporation.
Aiemmin toiminut lukuisissa tehtävissä Volvo-konsernissa; Johtaja, konsernistrategia ja liiketoiminnan kehittäminen. Vuosina 1995–2000 useissa johtotehtävissä Volvo Logisticsissa, mm. liiketoiminnan ja logistiikan kehittämisestä sekä ympäristöasioista vastaavana johtajana; valtuuskunnan puheenjohtaja, Technology Management and Economics, Chalmersin tekninen yliopisto; hallituksen jäsen, Green Cargo AB, Volvo Trucks AB, Volvo Technology Transfer AB

Osakeomistus: 1 216

Lennart Simonsen

s. 1960

Hallituksen sihteeri (ei hallituksen jäsen) 1995–2004, 2005–. Konecranes Oyj:n hallituksen jäsen 2004
Varatuomari, asianajaja, Toimitusjohtaja, Roschier Asianajotoimisto Oy 2001–; osakas Roschier Asianajotoimisto Oy 1999–2001; osakas, Managing Partner, Asianajotoimisto Castrén & Snellman 1997–1999; avustava lakimies, Asianajotoimisto Castrén & Snellman 1992–1996; verojohtaja, Pietarsaari 1986–1991

Osakeomistus: -

YHTEYSTIEDOT



KONSERNIN PÄÄKONTTORI

Konecranes Oyj
 PL 661 (Koneenkatu 8)
 05801 Hyvinkää
 Puhelin 0204 2711
 Faksi 020 4272 099

LIIKETOIMINTA-ALUEIDEN PÄÄKONTTORIT

Kunnossapito

Konecranes Service Oy
 PL 135 (Koneenkatu 8)
 05801 Hyvinkää
 Puhelin 0204 2711
 Faksi 020 427 4099

Raskasnostolaitteet

Konecranes Heavy Lifting Oy
 PL 662 (Koneenkatu 8)
 05801 Hyvinkää
 Puhelin 0204 2711
 Faksi 020 427 2599 (Satama- ja telakkanosturit)
 Faksi 020 427 2299 (Prosessinosturit)

Standardinostolaitteet

Konecranes Standard Lifting Oy
 PL 668 (Koneenkatu 8)
 05801 Hyvinkää
 Puhelin 0204 2711
 Faksi 020 427 3009



Konecranes on yksi maailman johtavista nostolaitevalmistajista, ja sen asiakkaita ovat muun muassa koneenrakennus- ja prosessiteollisuus, telakat, satamat ja terminaalit. Yritys toimittaa asiakkailleen toimintaa tehostavia nostoratkaisuja ja huoltopalveluita kaikille nosturimerkeille ja työstökoneille. Vuonna 2007 Konecranes-konsernin liikevaihto oli yhteensä 1 750 miljoonaa euroa. Yrityksellä on 8 400 työntekijää ja yli 470 huoltopistettä 43 maassa. Konecranes Oyj:n osake on noteerattu OMX:n Helsingin pörssissä (osakkeen tunnus: KCR1V).

ALUEELLISET PÄÄKONTTORIT

Pohjois- ja Etelä-Amerikka

Konecranes, Inc.
4401 Gateway Blvd.
Springfield, OH 45502
USA
Puhelin +1 937 525 5533
Faksi +1 937 322 2832

Eurooppa, Lähi-Itä & Afrikka

Konecranes EMEA
PL 668 (Koneenkatu 8)
05801 Hyvinkää
Puhelin 0204 2711
Faksi 020 427 3009

Koillis-Aasia

Konecranes (Shanghai) Co., Ltd.
No. 789 Suid Road
Putuo District
Shanghai, 200331
Kiina
Puhelin +86 21 6284 8282
Faksi +86 21 6363 5724, 6363 9462

Etelä-Aasian ja Tyynenmeren alue

Konecranes Pty Ltd
26 Williamson Road
Ingleburn, NSW 2565
Australia
Puhelin +61 2 8796 7666
Faksi +61 2 9605 4336

Konecranesilla on toimintaa 43 maassa. Täydellinen luettelo toimipaikoistamme löytyy Internet-sivuiltamme osoitteesta www.konecranes.fi.

Valokuvat: Dan Kullberg, AD Alexander Hansen/Grow; Konecranes-materiaalipankki

Tämä julkaisu on tarkoitettu vain yleiseen tiedotustarkoitukseen. Konecranes varaa oikeuden milloin tahansa muuttaa tuotteita tai niiden yksityiskohtia tai lopettaa tuotteiden myynnin. Tämän julkaisun tietoja ei tule pitää tuotetakuuna, kuten takuuna minkään tuotteen sopivuudesta tiettyyn tai yleiseen tarkoitukseen, takuuna laadusta tai sisällön vastaavuudesta myyntisopimuksiin.

© 2008 Konecranes. Kaikki oikeudet pidätetään.

