



LIFTING BUSINESSES™

Konecranes är en världsledande koncern av dynamiska lyftföretag.

Vårt mål är att erbjuda våra kunder effektivitets- och prestandahöjande utrustning och service med oöverträffad kvalitet, säkerhet och tillförlitlighet.

Genom att tillämpa vår unika kunskap och teknologi – serviceattityd att alltid finnas till för kunden – utvecklar vi innovativa och integrerade lyftlösningar som våra kunder kan lita på.

Tack vare de lösningar vi erbjuder kan våra kunder öka både produktivitet och lönsamhet. Konecranes lyfter inte bara föremål, utan hela företag.



KONECRANES ÅRSRAPPORT 2007

innehåller uppgifter om Konecranes mål, strategi, affärsområden, forskning och utveckling, företagsansvar, personalutveckling och koncernledning.

KONECRANES FINANSRAPPORT 2007

innehåller information om Konecranes förvaltningsprinciper samt koncernens och moderbolagets bokslut jämte noter.

INNEHÅLL

Konecranes i korthet	4
Vd:s och styrelseordförandes brev	6
Året i korthet	8
Företagets hörnstenar	10
Verksamhetsmiljö	12
Affärsområden	14
Service	16
Standardlyftdon	18
Tunga lyftdon	20
Regional översikt	22
Produkter	24
Produktöversikt	26
Forskning och utveckling	28
Företagsansvar	30
Säkerhet och ekonomiskt ansvar	32
Miljöansvar	34
Socialt ansvar	36
Koncernledning	38
Styrelse	42
Kontaktuppgifter	44

KONECRANES I KORTHET

Konecranes är en världsledande tillverkare av lyftutrustning och erbjuder produktivitetshöjande lyftlösningar och service till verkstads- och processindustrin, skeppsvarv och hamnar. Vi har resurserna, teknologin och beslutsamheten att leva upp till löftet att inte bara lyfta föremål utan våra kunders verksamhet – Lifting Businesses™.

SERVICE

Service av industrikrantar av alla fabrikat, hamnkrantar, lyfttruckar och verktygsmaskiner. Konecranes har över 470 servicedepåer i 43 länder, och totalt 4 436 anställda.

Produkter

Inspektioner, avtal och program för förebyggande underhåll, jourverksamhet, moderniseringar, konsultativ verksamhet, installationer och reservdelar.

Marknadsposition

Klar marknadsledare inom kran-service med världens mest omfattande servicenätverk för kranar. Konecranes marknadsandel på den öppna servicemarknaden ligger på ca 18 procent.

Serviceavtalsbas

Underhållsavtal har ingåtts för över 292 000 enheter, av vilka ungefär 25 procent är tillverkade av Konecranes.

STANDARDLYFTDON

Produkterna marknadsförs under flera varumärken: huvudvarumärket Konecranes kompletteras av de fristående produktvarumärkena P&H, Stahl CraneSystems, Morris, SWF, Verlinde, R&M och Meiden. Standardlyftdon har totalt 2 479 medarbetare.

Produkter

Industrikrantar, lintelfrar, kättingteltrar, lättkransystem samt ett stort urval komponenter. Lyftkapacitet från 100 kg upp till 100 ton.

Marknadsposition

Världsledande tillverkare av industrikrantar och lintelfrar, och en av världens största tillverkare av lättkransystem och kättingteltrar. Världsledande i explosionsskyddad kran-teknologi. Vår marknadsandel ligger på ca 15 procent.

Årlig tillverkning

Långt över 30 000 kranar och lintelfrar, och tiotusentals kättingteltrar.

TUNGA LYFTDON

Produkterna marknadsförs under varumärkena Konecranes och P&H. Tunga Lyftdon har totalt 1 272 medarbetare.

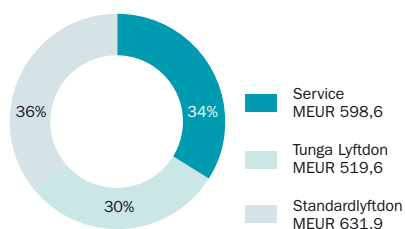
Produkter

Elektriska processkrantar (EOT, Electric overhead traveling), kranar för varvsindustrin, ombordmonterade kranar för öppna bulklastfartyg, containerkrantar för kajmontage (STS, Ship to Shore), gummihjulsdrivna (RTG, Rubber Tired Gantry) och spårbundna (RMG, Rail Mounted Gantry) portalkranar, grensletruckar, reachstackers, top lifters, lyfttruckar för hantering av tomcontainrar, gaffeltruckar, kranautomation, positioneringssystem för containrar, kontrollsystem och tunga komponenter. Lyftkapacitet vanligen från 50 ton upp till 2 000 ton.

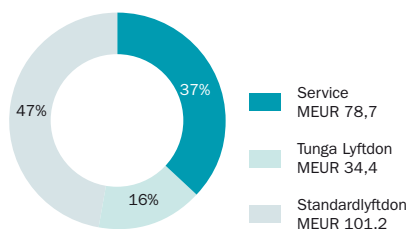
Marknadsposition

Global ledare i skräddarsydda lösningar och tunga kranar

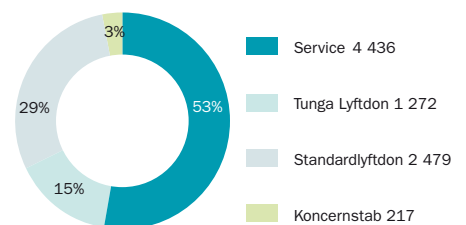
Omsättning enligt affärsområde 2007



Rörelsevinst enligt affärsområde 2007



Personal 2007



till processindustrin och varvsindustrin. Global leverantör av utrustning för containerhantering, automation och kranar för bulkhantering. Marknadsandelen inom processkranar utgör 12 procent, för hamn och skeppsvarv ligger marknadsandelen på 5-20 procent beroende på produktgrupp.

Årlig tillverkning

Flera hundra tunga kranar, lyftvagnar och tunga lyfttruckar.

- Huvudkontor och börsnotering i Finland
- Marknadsledare inom industrikrantar och kranarservice
- 8 400 medarbetare
- Tillverkning i nio länder
- Försäljning i 43 länder
- Branschledande teknologi och världsomfattande modulära produktplattformar

Nyckeltal

MEUR ¹⁾	2007	2006	Förändr
Orderingång	1 872,0	1 472,8	27,1%
Orderstock, 31.12	757,9	571,6	32,6%
Omsättning	1 749,7	1 482,5	18,0%
Rörelsevinst exkl. försäljningsvinst	174,7	105,5	65,7%
Rörelsemarginal exkl. försäljningsvinst, %	10,0	7,1	
Operativt rörelseresultat	192,3	105,5	82,3%
Rörelsemarginal, %	11,0	7,1	
Nettoresultat	129,2	68,6	88,3%
Vinst per aktie, EUR	2,17	1,17	85,5%
Affärsverksamhetens kassaflöde per aktie, EUR	3,08	1,39	121,6%
Dividend per aktie, EUR	0,80*	0,45	77,8%
Avkastning på sysselsatt kapital %	50,4	29,5	
Avkastning på eget kapital %	51,2	36,5	
Skuldsättningsgrad %	7,0	57,3	
Antal anställda, 31.12	8 404	7 549	11,3%

¹⁾ Om inte annat angetts

* Styrelsens förslag till bologsstämman



VD'S OCH STYRELSEORDFÖRANDES BREV

REDO ATT VÄXA I EN FRAGMENTERAD MARKNAD

2007 var igen ett utmärkt år för Konecranes. Den starka tillväxten fortsatte för tredje året i rad. Sedan år 2004 har vi nästan tredubblat vår omsättning till över 1,7 miljarder euro. Vi uppskattar nu vår globala marknadsandel till ca 15 procent. Under samma tidsperiod har rörelsevinsten nästan sexdubblats från 31 till 175 miljoner euro.

Tillväxten år 2007, 18 %, var huvudsakligen organisk. Vi fortsatte arbetet med att integrera de två stora förvärv som stod för ca hälften av tillväxten år 2006. Under år 2007 gjorde vi åtta nya förvärv – mest mindre service- och teknologibolag. Som ett exempel vill jag nämna Savcor One, ett mjukvaruhus som utvecklar tillämpningar för containerpositionering och hamnkransautomation.

Tillväxten var väl balanserad – alla våra affärsområden och marknader hade en fortsatt god tillväxt. Omsättningstillväxten var starkast i Europa, Mellanöstern och Afrika (EMEA), och alla regioner åstadkom en dubbelsiffrig tillväxt. Tillväxten var snabbast inom Asien och Stillahavsområdet, men även EMEA och Amerika växte bra. Vår expansion på de snabbväxande marknaderna fortsatte. Vi har haft ett starkt fotfäste i Kina redan några år. Vi passerade ytterligare en viktig milstolpe i vår strategi för tillväxtländer, när vi startade verksamhet i Indien och växte till 50 anställda redan under vårt första år. Vi var framgångsrika också i Ryssland, som för oss är en marknad med mycket stor potential. Vi bokade ett betydande antal stora ryska beställningar under det andra halvåret. Vi tänker fortsätta utöka vår geografiska räckvidd.

Lönsamheten motsvarade våra förväntningar, trots att utvecklingen var ojämn. Standardlyftdon och Service rapporterade betydligt högre vinst än året innan, medan Tunga Lyftdons leveranskedja ännu kan förbättras. Rörelsemarginalen utvecklades bra och vi nådde vår koncernmålsättning (10 procent) på mindre än ett år efter att det nya målet spikats. Skillnaden jämfört med fjolårets 7,1 procent är markant. Vinstökningen i kombination med en ytterligare förbättrad kapitaleffektivitet ledde till en avkastning på sysselsatt kapital på 50,4 procent.

Finansmarknadens turbulens under det andra halvåret har inte påverkat vår efterfrågan. Vår orderingång ökade med 27 procent och översteg därmed försäljningstillväxten som var 18 procent. Vi inleder året med en orderstock som är 32,6 procent större än för ett år sedan. Dessa lovande siffror pekar mot en fortsatt tillväxt år 2008, och vi anser dessutom att det finns potential att ytterligare förbättra våra marginaler. Det är dock rätt svårt att ge en noggrann prognos för utvecklingen för de

närmaste åren. Som vår styrelseordförande poängterar i sin analys, är fundamenten i vår makroomgivning fortsättningsvis starka på längre sikt. Så länge ekonomiskt sunda industri- och logistikinvesteringar kan finansieras på rimliga villkor torde vår affärsutveckling vara gynnsam. En omfattande lågkonjunktur med betydligt lägre investeringsnivåer skulle naturligtvis skada även vår marknad.

Oavsett den allmänna ekonomiska utvecklingen vill vi höja våra marknadsandelar ytterligare. Marknaden är fortfarande mycket fragmenterad. Enbart inom tjänstemarknaden uppskattar vi att man i hela världen använder över 10 miljarder euro för att underhålla kranar. Den här marknaden är betydligt mindre cyklisk än marknaden för nya maskiner. Endast ca 30 procent av den här marknaden är i dagens läge öppen, det vill säga kranägaren har utlokalisat underhållet till bolag som Konecranes. Utöver den allmänna marknadstillväxten kan man se en stark trend mot att kranägaren köper sin service på entreprenad. Vi ligger bäst till för att dra nytta av den här utvecklingen, och vi tror därför att tjänstesektorn kommer att vara en tillväxtmarknad för oss långt in i framtiden. Över hälften av vår omsättning i Nordamerika hänför sig till tjänster, vilket minskar vår sårbarhet i en eventuell lågkonjunktur.

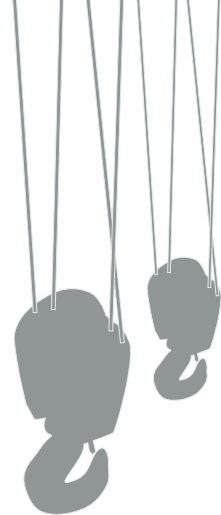
Jag vill tacka våra aktieägare, kunder, anställda, leverantörer och alla andra partner för deras stöd under det gångna året. Vi vill betjäna er så bra som möjligt även i framtiden.



Pekka Lundmark

Pekka Lundmark

Vd och koncernchef



EXCEPTIONELLA TILLVÄXTMÖJLIGHETER

Börsåret 2007 gick till historien som ett turbulent år. Efter en mycket lång uppgång inom hela den industriella världen förändrades klimatet plötsligt under sommaren. Den s.k. sub-prime-krisen på USA:s bolånemarknad fungerade som utlösande faktor.

Sub-primelånen i sig grävde djupa hål i många finansiella aktörers balansräkningar.

Sub-prime lånekrisen har haft verkningar långt utanför USA. Via "värdepapperiserade" och "ompaketerade" finansiella instrument har aktörerna sökt sprida och hantera riskerna i sina tillgångsportföljer. Den vägen har sub-prime riskerna spridits över snart sagt hela världen.

Följden har blivit, att marknaden under hela hösten präglats av en djup misstro aktörerna emellan. Misstron har i sin tur lett till dels en mycket högre prissättning på risk, dvs högre räntemarginaler, dels en avsevärt försämrad likviditet i marknaden. Aktiemarknaden har tagit stryk.

För Konecranes aktie har utvecklingen haft en stor betydelse. Vår aktie nådde all-time-high, EUR 34,90 den 13.7.2007.

Vid årsskiftet stod kursen på EUR 23,58, grovt räknat på samma nivå där den stått ett år tidigare. År 2007 var ett förlorat år för vår akties värdeutveckling.

Ändå har år 2007 varit ett mycket framgångsrikt år för företaget, med stark tillväxt och rekordvinst. Jag hänvisar här till koncernchefens redogörelse.

Vi får därför notera, att den dåliga kursutvecklingen inte är företagsspecifik, utan att den helt beror på yttre omständigheter.

Vi har alla skäl att tro på en fortsättning av den starka utveckling för vår aktie som vi tidigare sett, trots motgångarna under hösten. Jag grundar min optimism på flere olika faktorer.

Världsekonomin är fortfarande stark. Globaliseringen – så hårt kritiserad på många håll i vårt samhälle – har bringat välstånd till hundratals miljoner medlemmar i världssamfundet, inte bara i redan välmående i-länder, utan framförallt i utvecklingsländer. Utvecklingen kommer att fortsätta.

Enligt traditionell analys borde en svagare amerikansk efterfrågan slå mot exporten från Kina, och därmed kinesiska företags behov av (europeisk) produktionsutrustning.

Den asiatiska handeln är dock inte längre lika bi-polar som förut på axeln Kina – USA, utan allt mer flerpolig. Handeln inom Asien är stor och i stark tillväxt. Produktiviteten ökar

snabbt och ökar den interna efterfrågan, vilket minskar det externa beroendet.

Allt detta gynnar vårt företag. Vi är redan nu ett globalt företag, det enda i vår bransch. Våra tidiga satsningar i Kina, och nu i Indien, gör att vi står väl rustade.

Vår starka närvaro i USA innebär inte att vi känner oss hotade när konjunkturen viker. Över hälften av vår amerikanska försäljning är servicerelaterad. Med en svagare dollar har vissa amerikanska industrisektorer nya möjligheter att exportera. Vi som ligger tidigt i industrikonjunkturcykeln märker detta redan. Vår amerikanska organisation har funnit nya expansionsmöjligheter i Sydamerika.

Jag vill också nämna våra stora möjligheter i Ryssland. Konecranes har verkat i Ryssland sedan 1930-talet. Nu när oljeintäkterna börjar omvandlas till industriella investeringar finns vi där.

Våra tidiga satsningar i Östeuropa ligger helt rätt i tiden.

Vårt bolag har uppvisat en exempellös förmåga till tillväxt och vinstökning. Våra marknadspositioner, av vilka jag ovan nämnt bara några få, borgar för en stark tillväxt också i framtiden. Vår vinstutveckling har varit stark. Ändå är vår vinstkapacitet långt ifrån fullt utnyttjad.

Alla fundament är på plats för en fin utveckling för bolagets aktie. Jag vill tacka alla trogna aktieägare för ert förtroende, och hälsar alla nya aktieägare välkomna. Vår resa in i framtiden kommer att bli intressant och givande.



Stig Gustavson
Styrelseordförande

ÅRET 2007 I KORTHET

OMSÄTTNING OCH VINST PÅ REKORDNIVÅ

**År 2007 lyckades Konecranes slå rekorden från 2006 för order-
ingång, omsättning och vinst. Dessutom klarade vi av att stärka
vår marknadsställning ytterligare och omsättningen ökade med
18 procent. Volymerna var större och produktiviteten höjdes,
vilket resulterade i att rörelsevinsten ökade med 65,7 procent.
Således ökade vinsterna samtidigt som kapitaleffektiviteten
låg på en utmärkt nivå. Detta innebär att vi kunde minska vår
nettoskuld till endast 19,7 miljoner euro. Följaktligen minskade
skuldsättningsgraden från 57,3 procent till 7,0 procent.**

Affärsområdena Standardlyftdon och Service satte upp mål-
nivåer på 12 procent i fråga om EBIT-marginal så sent som
i början av 2007, dessa målnivåer överskreds inom bägge
affärsområden. Däremot fick affärsområdet Tunga Lyftdon
kämpa med flaskhalsar i produktionen och leveranserna av
komponenter, vilket ledde till att lönsamheten blev otillräcklig,
även om omsättningen ökade. Trots detta höjdes koncernens
EBIT-marginal från 7,1 procent till 10,0 procent, och avkast-
ningen på eget kapital ökade till 51,2 procent.

STARKARE STÄLLNING I KINA – FABRIK FÖR LYFTTRUCKAR ÖPPNADES I LINGANG

Konecranes har blivit marknadsledare i Kina när det gäller
de dyrare produktsegmenten. Under det gångna året fick
vi betydande beställningar från kunder som är verksamma
inom verkstadsindustrin, stålindustrin, bilindustrin, pap-
persindustrin, energiindustrin samt inom området för
avfallshantering. I april invigde Konecranes även sin fjärde
fabrik i Kina. Fabriken ligger i Lingang och där tillverkas
lyfttruckar. Det landsomfattande nätverket med försälj-
nings- och servicekontor utvidgades i Kina. Konecranes
har 570 anställda i landet. Där medverkar vi även i tre
samriskföretag för tillverkning av industrikrantar. Vi lycka-
des höja vår marknadsandel på den snabbt växande
kranmarknaden i Kina.

NYA KUNDER, PRODUKTER OCH MARKNADSOMRÅDEN

Konecranes kan påvisa stark organisk tillväxt eftersom vi fick

starkare fotfäste på etablerade marknader och ett bredare
verksamhetsfält geografiskt sett. Vi fick betydande beställ-
ningar från nya kunder inom ett stort antal olika branscher.

I oktober fick Konecranes beställningar på 173 industri- och
processkrantar samt ett femårigt underhållskontrakt från Suz-
lon Energy Ltd i Indien. Dessa stora beställningar utgör en av
hörnstenarna för Konecranes nystartade verksamhet i Indien.

I Latinamerika fick Konecranes i början av året beställningar
från pappersbruk och kraftverk i Argentina och Peru samt från
pappersindustrin i Brasilien.

I Mellanöstern hände det mycket inom investeringssek-
torn och Konecranes fick beställningar från kunder som är
verksamma inom industrin för ståltillverkning och inom den
petrokemiska industrin.

När det gäller intermodala terminaler fick Konecranes i juli
månad en beställning som är avgörande för framtiden. BNSF
Railway, som är världens största aktör inom området för
intermodala frakttransporter och den första intermodala ak-
tören med huvudsäte i USA, beställde tretton högpresterande
spårbundna portalkranar (RMG-kranar) med stor räckvidd till
Memphis och Kansas City.

I Ryssland fick Konecranes flera viktiga beställningar på con-
tainerkrantar och kranar till stålverk och fick order på bland an-
nat sju STS-kranar, tjugo RTG-kranar och flera tiotal högpres-
terande processkrantar. HPC Hamburg Port Consulting GmbH
är en ny kund hos Konecranes och beställde fyra RTG-kranar
till hamnen i Odessa i Ukraina. Dessa beställningar mottogs
under det andra och tredje kvartalet.

Även kring Medelhavet stärktes Konecranes marknadsställning
i och med att vi fick en beställning på tjugo RTG-kranar från
Malta Freeport Terminals. Vi fick beställningar på fjorton RTG-
kranar till Spanien och förvärvade det italienska hamnservice-
företaget Technical Services S.r.l. i slutet av juli.

De första beställningarna av de nylanserade grensletruckarna
mottogs i juli då den finska terminaloperatören Steveco beställ-
de tre grensletruckar. Det tyska företaget Eurogate Container

Terminal Hamburg GmbH beställde tio grensletruckar i augusti.

Verksamheten på skeppsvarven var livlig och Konecranes tog hem många nya order och fick beställningar på flera portalkranar, bland annat på konstruktionsarbete, projekthantering och komponenter för åtta kranar till Sydkorea.

BÄTTRE SERVICE AV VERKTYGSMASKINER OCH TEKNISK SAKKUNSKAP GENOM FÖRÄRV

I juli fick Konecranes bättre fotfäste på den nordiska marknaden för service av verktygsmaskiner då vi förvärvade det norska företaget Kongsberg Automation AS och det svenska företaget Reftele Maskinservice AB. Dessa företag är specialiserade på förebyggande underhåll och ombyggnad av datoriserade verktygsmaskiner, och har specialkompetens inom området för manöversystem och service av excenterpressar.

I början av augusti förvärvades Savcor One, som är specialiserat på programvara för containerhantering. Därigenom ökade sakkunskapen och tillgången på automation inom Konecranes.

PERSONALREKRYTERING OCH NYA LEDNINGSGRUPPSMEDLEMMAR

För att företagen skall kunna växa måste de rekrytera kompetent personal, i synnerhet inom servicebranschen. Denna utmaning klarade vi av. Vi utökade personalen med 855 anställda och ca hälften av dem är servicetekniker.

Vi utnämnde även tre nya medlemmar i koncernens ledningsgrupp under året. Teo Ottola utnämndes till finansdirektör och inledde arbetet på sin nya post den 20 augusti 2007. I syfte att fokusera mer på anskaffningsverksamheten utnämndes Pekka Lettijeffer till inköpsdirektör i november. Lettijeffer tillträdde sin nya tjänst den 21 januari 2008. I december utnämndes Jaana Rinne till personaldirektör för koncernen.

Viktiga meddelanden 2007

18.1.2007 Konecranes ger sig in på marknaden för grensletruckar och utökar sortimentet

31.5.2007 Konecranes erhåller viktig återbeställning från Malta Freeport Terminals

14.6.2007 Konecranes stärker sin position i Ryssland – tilläggsorder för över 20 miljoner euro

20.6.2007 Konecranes stärker sin position på Afrikas växande marknad

28.6.2007 Konecranes utnämner Teo Ottola till ny finansdirektör (CFO)

26.7.2007 Genombrott för Konecranes RMG-kranar i intermodalterminaler – betydande order till USA

31.7.2007 Konecranes köper två bolag inom verktygsmaskinservice i Skandinavien

1.8.2007 Konecranes köper finskt företag specialiserat på programvara för containerhantering

15.8.2007 Konecranes köper hamnserviceverksamheten i italienskt servicebolag

20.9.2007 Genombrott för Konecranes grensletruckar i Tyskland

27.9.2007 Konecranes erhåller en tredje order på RTG kranar från Malta Freeport Terminals

11.10.2007 Konecranes erhåller ordrar värda över 20 miljoner euro från Sydkoreanska skeppsvarv

17.10.2007 Konecranes erhåller stora beställningar på hamnkranar från Ryssland

19.10.2007 Konecranes fick sina största beställningar på containerhanteringskranar från Ryssland

26.11.2007 Konecranes fick viktiga kran- och servicebeställningar av indisk tillverkare av vindkraftverk

På adressen www.konecranes.se > Om oss > Pressrum finns en sammanfattning av alla börsmeddelanden från Konecranes under 2007.

FÖRETAGETS HÖRNSTENAR

VÅR VISION

Vi vill vara världsledande i lyftbranschen, det vill säga det företag som alla andra i branschen ser upp till i fråga om både affärsresultat och kundservice.

VÅR MISSION

Vi lyfter inte bara föremål, utan hela företag.

VÅRA VÄRDEN

Tillit till människor: Vi vill vara kända för att vi har goda medarbetare

Total satsning på service: Vi vill vara kända för att alltid hålla våra löften

Varaktig lönsamhet: Vi vill vara kända som ett finansiellt starkt företag

STRATEGISKA HÖRNSTENAR

Vår koncernstrategi är att nå ökad tillväxt och lönsamhet genom att utnyttja vårt stora servicenätverk, vår ledande

teknologi, den snabba konsolideringen i branschen och vårt fokus på effektiva leveranskedjor.

- Bäst på kundservice
- Produkt- och serviceinnovationer
- Behovsdriven, kostnadseffektiv leveranskedja
- Värdeskapande företagsförvärv

BÄST PÅ KUNDSERVICE

Konecranes vill alltid erbjuda bästa kundservice i branschen. För oss innebär kvalitet alltid säkerhet, tillförlitlighet och högpresterande teknologi, och vårt mål är att höja effektiviteten och produktiviteten för våra kunder. Till och med på sådana marknader där man sedan länge vant sig vid att köpa tjänster, utförs uppskattningsvis två tredjedelar av all kran-service fortfarande av kunderna själva. Genom att lägga ut serviceverksamheten kan de öka sin kostnadseffektivitet och säkerhet samt nå ökad beläggning. Professionella köp-tjänster har blivit en verklig tillväxtmarknad som driver koncernens organiska tillväxt. Vår strategi ger oss goda möjligheter att dra nytta av den globala tillväxtpotentialen inom service.

PRODUKT- OCH SERVICEINNOVATIONER

Konecranes vill ständigt vidareutveckla teknologin för både lyftutrustning och service, och som innebär ett nyskapande för hela branschen. Vår serviceorganisation är den största



i världen, och utifrån vår breda kunskapsbas kan vi tillfredsställa våra kunders behov och utveckla lösningar för olika miljöer. Genom att kombinera vår kompetens inom service med ny teknologi utvecklar vi lösningar som tillför våra kunder maximalt värde. Vi minimerar driftsuppehåll och optimerar de totala ägandekostnaderna.

BEHOVSDRIVEN, KOSTNADSEFFEKTIV LEVERANSKEDJA

Från en regional "köp-tillverka-sälj"-modell håller vi på att övergå till en global modell av typen "köp-flytta-tillverka-flytta-sälj" var som helst". Vi har beredskap att reagera effektivt på förändringar i efterfrågan genom hela leveranskedjan. Vårt sortiment bygger på modularitet och standardisering, och vi utnyttjar den senaste teknologin och konstruktionslösningar på ett resurssnålt sätt. Vår enhetliga konstruktionsplattform möjliggör flexibel resursallokering och kapacitetsanvändning. Vår ökade produktion inom växande marknadsområden i Asien och Östeuropa ger oss fina möjligheter att förbättra vår konkurrenskraft och kostnadsnivåer. Vi ökar också våra inköp i lågkostnadsländer och vi använder allt mer utlokalisering. Det här leder till att kvalitetsstyrningen fått allt större betydelse.

VÄRDESKAPANDE FÖRETAGSFÖRVARV

Kranindustrin är fortfarande mycket fragmenterad, och

Konecranes har alla de ekonomiska och administrativa resurser som behövs för att driva en branschkonsolidering. Vår tillväxtstrategi bygger på fortsatt organisk tillväxt på de marknader där vi etablerat oss, kombinerad med en målmedveten strävan att genom förvärv nå nya marknader och komplettera vårt produktsortiment. Primärmålet för Konecranes förvärvspolicy kommer också i fortsättningen att vara välkända lokala och regionala varumärken med en betydande bas av redan installerad utrustning.

AFFÄRSMODELL MED SYNERGIFÖRDELAR

Synergien mellan Konecranes tre affärsområden är stor. Service skapar tillväxt inom de övriga affärsområdena, och på motsvarande sätt skapar försäljningen av utrustning nya möjligheter att sälja service. De tekniska lösningar som vi erbjuder inom områdena Tunga Lyftdon och Standarflyftdon kompletterar varandra, vilket gör att våra kunder till största delen enbart behöver en leverantör.



VERKSAMHETSMILJÖ

MARKNADEN FÖR INDUSTRI- OCH HAMNKRANAR

Sektorn för industrikranar är fortfarande mycket splittrad jämfört med många andra industrisektorer. De fem största företagen styr mindre än 40 procent av den globala marknaden. Men denna industrisektor håller också på att konsolideras enligt samma ekonomiska lagar som har fått andra industrisektorer att konsolideras. Genom förvärv och organisk tillväxt har Konecranes under de senaste tre åren i stort sett fördubblat sin marknadsandel på hela marknaden för industrikranar. Värdet på denna marknad uppskattas till drygt sex miljarder euro. Samtidigt har Konecranes vuxit och blivit ungefär dubbelt så stort som dess närmaste konkurrent och därigenom fått tydliga skalfördelar.

Eftersom kranar används i nästan all tillverkningsindustri, beror tillväxten i huvudsak på att den industriella produktionskapaciteten ökar globalt. Efterfrågan på industrikranar växer snabbare än kapaciteten ökar, samtidigt som globaliseringen leder till att produktionen flyttas till orter där kostnaderna är låga. Detta resulterar i att en del av kapaciteten avvecklas. Men samtidigt bygger man ofta om anläggningar och moderniserar lyftanordningar för att öka produktiviteten. Efterfrågan på kranar ökar också på grund av att investeringarna i infrastruktur ökar i utvecklingsländerna.

Konecranes andra viktiga affärsområde är lösningar för materialhantering i hamnar och intermodala terminaler. Här har konsolideringen fortskridit. Mellan detta affärsområde och affärsområdena för industrikranar och service finns det många synergier som Konecranes kan utnyttja. Under det senaste decenniet har Konecranes på ett framgångsrikt sätt breddat sitt produktsortiment för hamnar och intermodala terminaler, och stärkt sin marknadsställning genom organisk tillväxt och förvärv.

Den viktigaste drivkraften för tillväxt när det gäller lösningar för materialhantering till hamnar och intermodala terminaler är den ökade världshandeln och i synnerhet det faktum att containertrafiken är livligare. Under flera decennier har världshandeln vuxit snabbare än den globala bruttonationalprodukten och handelsvarorna transporteras i allt större grad i containrar. Detta har medfört att hamnar och intermodala terminaler investerar i mer kapacitet och högre effektivitet genom att skaffa mer utrustning för materialhantering och genom att använda mer tillförlitliga och automatiserade lösningar. Man är klart enig om att denna utveckling kommer att fortsätta

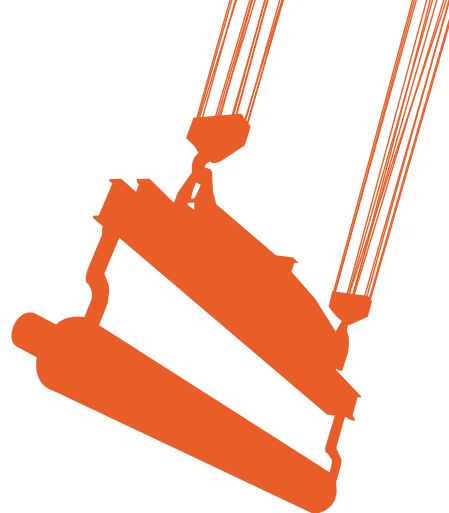
i många år till i samma takt som produktionen och handeln fortsätter öka i utvecklingsländerna.

SERVICEMARKNADEN

Konecranes uppskattar att minst sex miljoner kranar används inom industrin på globalt plan. Den ekonomiska livscykeln kan vara relativt lång för en kran, upp till 30 år eller ännu mer, om underhållsarbetet sköts av yrkespersoner. Vanligen är mer än hälften av kundens sammanlagda ägandekostnader sådana kostnader som kunden betalar för service. Marknaden för service av industri- och hamnkrantar beräknas vara värd mer än tio miljarder euro sammanlagt, och marknaden för service av verktygsmaskiner är värd över tjugo miljarder euro. Även på sådana marknader där utlokalisering förekommer allmänt utförs enligt uppskattningarna två tredjedelar av alla underhållsarbeten på lyftanordningar internt inom de berörda företagen. Således är den del av servicemarknaden som är öppen för konkurrens värd över tre miljarder euro inom området för service av industrikrantar och hamntjänster, och nästan sju miljarder euro för service av verktygsmaskiner. Den slutna marknaden håller på att öppnas upp på grund av att kunderna får klara fördelar genom utlokalisering, bland annat i form av ökad kostnadseffektivitet, större säkerhet och mer beläggning. Den fortsatta trenden att utlokalisera ger företagen stora möjligheter att utvidga affärsverksamheten i framtiden. Servicemarknaden är fortfarande mycket splittrad och det är i huvudsak små lokala företag som konkurrerar med varandra.

MARKNADSSTÄLLNING OCH KONKURRENSSITUATION

Konecranes är världens ledande företag när det gäller lösningar för industrikrantar och tillhörande tjänster. Dessutom är vi en stark global utmanare när det gäller lösningar för hamnar och intermodala terminaler. Konecranes har en stark ställning i de nordiska länderna, i Tyskland, Frankrike, Storbritannien, USA, Kanada, Australien, Ryssland, Ukraina och i ett flertal små EU-länder. I Mellanöstern, Asien och Stillahavsområdet har vi också en stark marknadsposition i många länder, bland annat i Indien. I Kina är vår affärsverksamhet mer omfattande än alla andra västerländska aktörer inom vår bransch.



Inom affärsområdet Service är det mest små lokala eller regionala företag som konkurrerar med varandra. Konecranes utgör en utmaning för dessa aktörer, eftersom vi har det mest omfattande servicenätverket inom vår bransch. Vi förutser behovet av underhållsarbeten istället för att agera i efterhand, och förfogar över mycket yrkeskunniga tekniker.

När det gäller industriella lösningar är det huvudsakligen regionala eller lokala företag som konkurrerar med varandra.

Inom containerhantering finns det få globala företag som kan tillhandahålla ett brett sortiment med olika slags utrustning. Konecranes fokuserar på de dyrare produktsegmenten. Vi har lyckats nå en stark marknadsställning inom utvalda marknadssegment och geografiska områden.

FÖRÄNDRINGAR I AFFÄRSSITUATIONEN UNDER 2007

Efterfrågan och tillverkningsvolymerna

Efterfrågan på produkter och service från Konecranes fortsatte att förbättras 2007. Industriproduktionen ökade i alla geografiska regioner och drevs på av den starka tillväxten i Kina och andra utvecklingsländer. Det investerades också mycket i hamnar, samtidigt som världshandeln och containertrafiken ökade. De flesta industrisegment gynnades av den allmänt starka ekonomin. I synnerhet inom gruvsektorn, metallförädlingsindustrin och den petrokemiska industrin steg efterfrågan på grund av höga priser på metall och olja. Verkstadsindustrin gynnades också av den starka ekonomiska utvecklingen. Investeringarna inom pappers- och bilindustrin var fortsatt begränsade. Konecranes gynnades av det starka uppsvinget inom varvsindustrin, eftersom vi har en stark marknadsställning inom området för portalkranar som tillverkas för skeppsvarv.

Prissättning/Tillverkningspriser/Tillgång på komponenter/Arbetsmarknaden

Många av tillverkningspriserna steg, i synnerhet priset på råmaterial, stål, transporter och arbetskraft. Priserna på komponenter från underleverantörer ökade också. Tillverkningsindustrin är stark, vilket medför att konkurrensen om ett stort antal olika komponenter, såsom specialtillverkade stålkomponenter, lager, växellådor och stora däck, blir hård. Ökningen av tillverkningskostnaderna ledde till en allmän höjning av priserna på kranar, eftersom en del av leverantörerna lyckades överföra de

högre kostnaderna till kunderna. Vissa komponenter kunde inte levereras punktligt på grund av att utbudet var begränsat. Detta hade negativa effekter på Konecranes egna tillverkningsprocesser och ledde till vissa fördröjningar i leveranserna och förorsakade ytterligare expeditionskostnader, i synnerhet inom affärsområdet Tunga Lyftdon. På arbetsmarknaden var det knappt om arbetskraft, vilket ledde till att löneförhöjningarna blev något högre än vanligt. Dessutom var det brist på servicetekniker. Därför dämpades tillväxten inom affärsområdet Service.

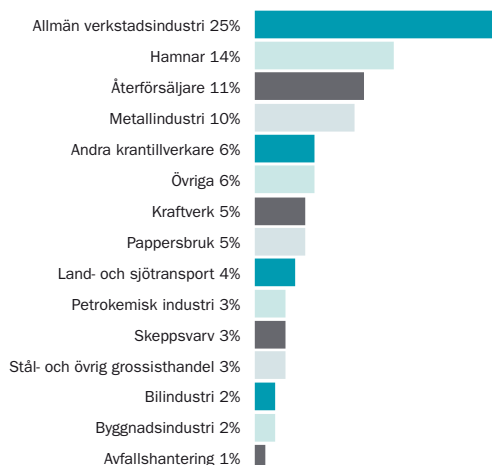
Valutasvängningar

Växelkursen för den amerikanska dollarn sänktes gentemot euron 2007. På grund av omräknings- och transaktionseffekterna inverkade detta negativt på vinsterna. Men med hjälp av valutasäkring kunde man delvis begränsa de negativa följderna. Ändringarna av valutakurserna hade inte någon större effekt på konkurrenssituationen.

Ekonomi i USA avmattas/Strängare läge på penningmarknaden

Utsikterna för ekonomin i USA blev svagare och likviditetssituationen mer ansträngd under andra halvåret 2007. Detta hade dock inga avsevärda effekter på efterfrågan ute på marknaden eller på Konecranes finansiella läge.

Omsättning enligt kundindustri 2007



AFFÄRSOMRÅDEN

VÄXER MED BOLAGET

"Jag kom till Konecranes år 1993 och har under årens lopp arbetat med många olika uppgifter. Sedan 1999 har jag haft mina nuvarande mycket omfattande arbetsuppgifter, som innefattar ansvar för bland annat produktion, kvalitet, garantier och logistik. Jag har också deltagit i produktutveckling, organisationsförändringar och projekt som relaterar till IT och personal."

"Under min karriär har Konecranes vuxit otroligt och blivit en global aktör i sin bransch. Samtidigt har tillväxt och förändring blivit vardag för Konecranes alla medarbetare. Den enskilda individens enorma insats har i själva verket varit den viktigaste delorsaken till tillväxt och kommer att vara det även framöver. Därför utbildas, belönas och uppmuntras personalen till innovation och till att anta utmaningar i det egna arbetet. Jag har även själv tagit vara på dessa möjligheter under årens lopp."

"Det är fantastiskt att se med vilken passion och vilket engagemang man inom Konecranes koncernen jobbar för kundens bästa, i alla enheter runt om i världen. Det är fint att få vara en del av denna arbetsgemenskap, där alla har samma mål och är medvetna om sin yrkeskunskap och sin toppexpertis."

"Konecranes är välkänd för att vara en god arbetsgivare. Under åren har många slutat, bara för att snart återvända igen."



Troy Post (37),
inköpsdirektör,
Standardlyftdon,
Nordamerika





SERVICE

Uppskattningsvis över två tredjedelar av all kranSERVICE sköts fortfarande av kranägarna. De största orsakerna till ökad efterfrågan på utlokaliserad service är kundens behov av att bevara sin konkurrenskraft och kostnadseffektivitet.

Högt kapacitetsutnyttjande av kundernas produktionslokaler och den fortsatta trenden att utlokalisera kranunderhåll och service till utomstående är de viktigaste drivkrafterna för Konecranes Service. Även den positiva utvecklingen av Konecranes underhållsavtalsbas stöder detta – avtalsbasens monetära värde ökade med 15 % år 2007, och översteg därmed milstolpen på 100 miljoner euro.

SERVICE, SERVICELEVERANSER OCH KUNDBAS

Konecranes service är indelad i fem olika nivåer, som består av olika servicemoduler: inspektioner, förebyggande underhåll, jourverksamhet, moderniseringar, konsultativ verksamhet, installationer och reservdelar.

Konecranes kundkrets sträcker sig från verkstäder och verkstadsindustri med ett fåtal kranar, till stora pappersbruk och stålverk med flera hundra kranar, samt hamnar som kräver att kranarna är i funktion dygnet runt.

För att kunna erbjuda det högsta livscykelvärdet för alla Konecranes kunder i olika branscher med varierande behov är affärsområdet Service indelat i fem affärsenheter: Industriell kranSERVICE; som utgör basen för all service till in-

dustrikunder runt om i världen; Hamnservice, specialiserad på hamnar; Service av verktygsmaskiner, erbjuder ett brett sortiment av service för verktygsmaskiner; Moderniseringar, erbjuder lösningar som förlänger kranens livslängd och ökar kapaciteten; samt Reservdelar som förser alla Konecranes kunder med reservdelar genom ett effektivt globalt distributions- och servicenätverk.

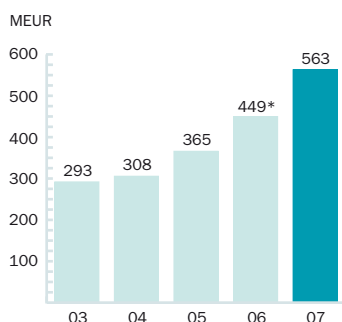
Affärsområdets fem enheter stödjer varandra och har starka synergier som baseras på utnyttjandet av servicekonceptet som utvecklats under de senaste 50 åren - en kombination av global teknologi och lokal kunskap.

Konecranes har förbundit sig att erbjuda den bästa kundservicen genom branschens största servicenätverk och ytterst professionella tekniker. Konecranes når sina kunder genom 284 filialer med mer än 470 servicedepåer i 43 länder. Vid utgången av år 2007 hade Service 4 436 anställda, varav 3 110 var högt kvalificerade tekniker.

SERVICEKONCEPT

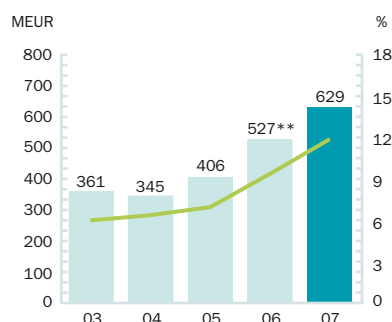
Konecranes syftar till att bygga långvariga relationer och utveckla samarbetet med befintliga kunder för att kunna erbjuda mer omfattande service. Detta är ytterst viktigt särskilt för kunder inom hamnar och processindustrin, där kranarna utgör en kritisk del av produktionsprocessen. Nära kundrelationer och kunskap om kranprestanda och krav används för att utveckla innovativa lösningar som motsvarar kundens behov.

Orderingång 2003–2007



Inklusive intern; exklusive avtalsbas.
* År 2006 presenterats enligt den nya rapporteringsmetoden.

Omsättning* och rörelsemarginal 2003–2007



* Inklusive intern.
** År 2006 presenterats enligt den nya rapporteringsmetoden.



ÅRET 2007

Starka marknadsområden och ökad marknadsandel stödde affärsområdets tillväxt i alla regioner. Avtalsbasen utvecklades väl och omfattar nu över 292 000 enheter.

Flera företagsförvärv relaterade till service gjordes under året. I januari köpte Konecranes underhållsverksamheten i det svenska företaget El & Travers. I mars köpte Konecranes verksamheten i det spanska företaget Sistemas de Elevación, som verkar inom hamnservice.

Konecranes förstärkte sin position inom verksamheten för service av verktygsmaskiner genom att förvärva två bolag i Skandinavien: Reftele Maskinservice AB i Sverige och Kongsberg Automation A/S i Norge.

I slutet av juli förstärkte Konecranes även sin serviceorganisation i Medelhavsområdet genom att förvärva hamnserviceverksamheten av det italienska servicebolaget Technical Services S.r.l.

Under 2007 växte servicenätverket med ytterligare servicefili-aler, bland annat i USA, Indien, Kina, Finland och Danmark.

NYCKELTAL

	Andel av koncernens totala %	2007	2006*	Förändr
Omsättning**, MEUR	34	628,6	526,6	19,4 %
Rörelseresultat, MEUR	37	78,7	53,0	48,5 %
Rörelseresultat, %		14,0	11,8	
Orderingång**, MEUR	28	563,0	448,5	25,5 %
Personal	53	4 436	3 923	13,1 %

* År 2006 presenterats enligt den nya rapporteringsmetoden.

** Inklusive intern.

STANDARDLYFTDON

Inom sektorn för industriell tillverkning händer det mycket på global nivå, vilket i synnerhet främjar affärsverksamheten för Standardlyftdon i Konecranes. I många tillväxtekonomier bygger man ut tillverkningskapaciteten. I länder som har hunnit längre i utvecklingen fokuserar man istället på att utöka kapaciteten samt höja produktiviteten, tillförlitligheten och säkerheten för kranar och lyftanordningar i de befintliga produktionsanläggningarna.

Inom vårt affärsområde Standardlyftdon utvecklar vi kontinuerligt vårt utbud av produkter och vår leveranskedja för att tillgodose dessa varierande behov. Dessutom tänker vi fortsättningsvis stärka vår ställning som marknadsledare genom såväl organisk tillväxt som förvärv.

PRODUKTER, PRODUKTUTBUD OCH KUNDBAS

Inom kategorin Standardlyftdon är Konecranes världens största leverantör av lyftanordningar för industriellt bruk. I produktsortimentet ingår industrikranar, traverskranar, lintelfrar och kättingtelfrar samt krankomponenter.

Inom affärsområdet Standardlyftdon är den globala kundbasen bred och varierad. Typiska kunder inom detta område driver fabriker eller verkstäder inom verkstadsindustrisektorn eller bilindustrin, pappersindustrin eller den petrokemiska industrin, eller arbetar med lagerhållning eller underhållning.

Produktionsverksamheten är uppdelad på våra egna fabri-

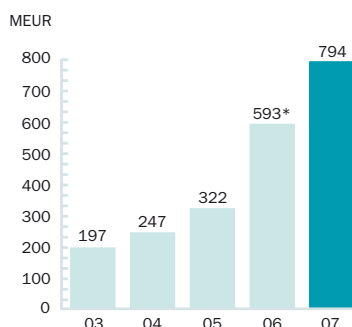
ker för montering och tillverkning samt på ett nätverk av viktiga leverantörer och strategiska partner. De viktigaste tillverkningsanläggningarna finns i Finland, Kina, USA, Kanada, Frankrike, Tyskland och Storbritannien. Nätverket av underleverantörer och partner omfattar traditionella industrisektorer i hela världen, bland annat i länder som Kina, Estland och flera östeuropeiska länder.

Industrikranar, telfrar och tjänster marknadsförs till slutkunder huvudsakligen under Konecranes eget varumärke. Även varumärkena P&H, Stahl CraneSystems och Morris erbjuds åt slutkunderna på vissa utvalda marknader och säljs via distributörer inom andra områden. Företagen med de starka fristående varumärkena SWF Krantechnik, Verlinde, R&M Materials Handling och Meiden Hoist System säljer sina produkter via oberoende krantillverkare och distributörer. Dessa marknadsföringskanaler kompletterar varandra och garanterar omfattande marknadstäckning på globalt plan.

AFFÄRSKONCEPTET FÖR STANDARDLYFTDON

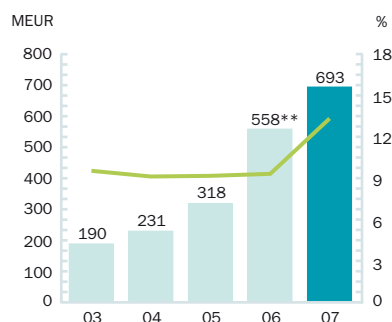
Affärsområdet Standardlyftdon tillhandahåller moderna, säkra och högpresterande lyftlösningar med en lyftkapacitet mellan 100 kg och 100 ton. Kranarna och komponenterna tillverkas enligt ett koncept med förkonstruerade moduler. Produkterna inom sortimentet för lintelfrar och kättingtelfrar baserar sig på globala produktplattformar, vilket innebär att man kan dra full nytta av skalfördelarna inom tillverkning och inköp samt forskning och utveckling.

Orderingång 2003–2007



Inklusive intern; exklusive avtalsbas.
* År 2006 presenterats enligt den nya rapporteringsmetoden.

Omsättning* och rörelsemarginal 2003–2007



* Inklusive intern.

** År 2006 presenterats enligt den nya rapporteringsmetoden.



Affärsområdet Standardlyftdon kan utnyttja detta i kombination med höga tillverkningsvolymerna för att erbjuda lösningar som är tekniskt avancerade och som ger kunderna den bästa avkastningen för den investering de gjort.

ÅRET 2007

Integreringen av MMH i USA och Stahl CraneSystems i Tyskland fortsatte på ett framgångsrikt sätt. Affärsområdet Standardlyftdon utvidgade sitt geografiska område då verksamheten inleddes i Pune i Indien. Vid årets slut hade alla delar av affärsverksamheten kommit igång hos Konecranes i Indien, såväl försäljning och leveranser av ny utrustning som serviceverksamhet.

Inom hela affärsområdet märktes stordriftsfördelarna tydligt under året, liksom även att kostnaderna hölls under stram kontroll. Detta gav avkastning i form av ett förbättrat finansiellt resultat. Volymtillväxten och den ökade leveranskapaciteten var utmaningar som Konecranes lyckades klara av. Volymbalansen mellan de olika kontinenterna fortsatte att utvecklas i rätt riktning. Tillväxttakten var högst i Asien och Stillahavsområdet. Trots detta var tillverkningsvolymerna fortfarande störst i regionen för Europa, Mellanöstern och Afrika.

Inom affärsområdet Standardlyftdon noterades flere order. Ett projekt som utgjorde en viktig milstolpe under det gångna året och som förtjänar att omnämnas var den order som erhöles från den ledande tillverkaren av vindturbiner, Suzlon Energy Ltd. i Indien. Totalt 173 industri- och processkranar kommer att levereras till företaget under andra och tredje kvartalet 2008.

NYCKELTAL

	Andel av koncernens totala %	2007	2006*	Förändr
Omsättning**, MEUR	36	692,6	558,4	24,0 %
Rörelseresultat, MEUR	47	101,2	51,5	96,5 %
Rörelseresultat, %		14,6	9,2	
Orderingång**, MEUR	39	793,8	592,7	33,9 %
Personal	29	2 479	2 333	6,3 %

* År 2006 presenterats enligt den nya rapporteringsmetoden.

** Inklusive intern.

TUNGA LYFTDON

Inom affärsområdet Tunga Lyftdon drivs marknaden av att processindustrin och motsvarande industrigrenar växer, rationaliseras och förflyttas till andra länder, men också av att världshandeln ökar och fraktvolymerna växer.

Under den senaste tiden har tillväxttakten ökat på grund av globaliseringen, det ökade behovet av industriella råvaror och större efterfrågan på energi. Även miljöfrågorna, det kraftiga uppsvinget inom varvsindustrin och den starka ekonomiska tillväxten i utvecklings- och övergångsekonomier som t.ex. Ryssland och Kina har bidragit till denna utveckling. Omsättningen för Tunga Lyftdon har mer än fördubblats på tre år, från 241,1 miljoner euro 2004 till 549,0 miljoner euro 2007.

PRODUKTER, PRODUKTLEVERANSER OCH KUNDBAS

Konecranes är världens ledande leverantör av tunga kranar till processindustrin och skeppsvarv. Dessutom är företaget en betydande global leverantör av hamnkranar och kranar för intermodala terminaler, samt av tunga lyfttruckar för alla ovannämnda industrisegment.

De moderna eldrivna traverskranarna som är tillverkade för processindustrin och som räknas till affärsområdet Tunga Lyftdon används i huvudsak i avfallshanteringsanläggningar, inom metallindustrin, i kraftverk, inom verkstadsindustrin, i pappersbruk och inom den petrokemiska industrin.

Produktsortimentet för containerhantering omfattar con-

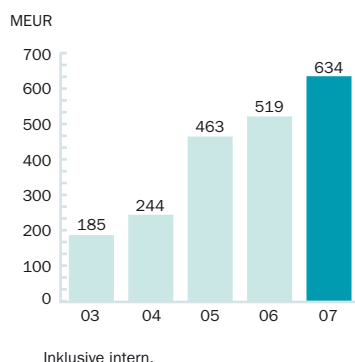
tainerkranar för kajmontage (STS, Ship-to-Shore), gummihjulsportalkranar (RTG, Rubber Tired Gantry), spårbundna portalkranar (RMG, Rail Mounted Gantry), grensletruckar, reachstackers och andra högpresterande truckar. Lyfttruckar används också inom logistiken och för industriella tillämpningar. Konecranes portalkranar av typen Goliath används på skeppsvarv och bulklossare i terminaler för hantering av bulkmaterial. De senaste tillskotten till produktsortimentet för containerhantering är automationsprodukterna från det förvärvade bolaget Savcor One. Dessa inkluderar det intelligenta systemet för containerpositionering och det DGPS-baserade manöversystemet som används i gummihjulsportalkranar.

Monteringen av kranar, lyfttruckar och viktiga krankomponenter som t.ex. lyftvagnar utförs vid våra egna tillverkningsanläggningar i Finland, Sverige, Kina, Storbritannien och USA. Komponenterna till produkterna inom sortimentet för Tunga Lyftdon köps in från hela världen, även från strategiska produktionspartner i Polen, Slovakien, Ukraina, Estland, Kina och Thailand.

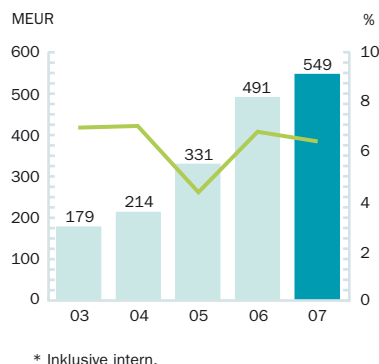
KONCEPTET FÖR TUNGA LYFTDON

Vårt mål är att skapa det största mervärdet för våra kunder genom att maximera produktiviteten under drifttiden och minimera kostnaderna vid driftuppehåll. Detta är en avgörande faktor inom processindustrin och i hamnar. Affärsområdet Tunga Lyftdon verkar i nära samarbete med sina kunder. För att vi skall kunna erbjuda säkra och tillförlitliga

Orderingång 2003–2007



Omsättning* och rörelsemarginal 2003–2007





produkter av hög kvalitet är det viktigt för oss att bygga långvariga kundkontakter och förstå våra kunders behov. Konecranes kan förutse kundernas behov av service och produkterna är tillförlitliga, vilket innebär att våra kunder kan öka sin lönsamhet på lång sikt.

ÅRET 2007

Det fanns flera höjdpunkter under året, bland annat ett lyckat projekt i USA där en toppmodern containergård med automatiska spårbundna portalkranar (RMG) togs i bruk.

Under det gångna året inkluderade Konecranes en ny produkt i sitt produktsortiment, grensletruckar. Teknologin för grensletruckarna införskaffades i början av året, och på sommaren fick vi de första beställningarna. Konecranes klarade också av att stärka sin ställning ytterligare i hamnar och terminaler kring Östersjön, Svarta havet och Medelhavet, delvis eftersom vi fick stora beställningar från Ryssland, Ukraina, Spanien och Malta. Även förvärvet av ett

italienskt företag för hamntjänster bidrar till att Konecranes kan växa i Medelhavsområdet i framtiden. I USA gjorde vi fortsatta framsteg med de moderna spårbundna portalkranarna för intermodal verksamhet och vi fick en stor beställning. Genom förvärvet av Savcor One, som är specialiserat på programvara för containerhantering, ökade sakkunskapen av och tillgången till automation inom Konecranes.

Öppnandet av en ny fabrik för lyfttruckar i Lingang i Kina främjade tillväxten inom denna sektor, och produktionen startade enligt planerna. De största skeppsvarven i världen lämnade flera beställningar på portalkranar av typen Goliath, vilket visar att dessa varv hyser förtroende för Konecranes.

När det gäller processkranar tog vi ett stort steg framåt i och med lanseringen av ett modulsystem för lyft i avfallshandlingsanläggningar. Beroende på kundens önskemål kan systemet drivas manuellt, halvautomatiskt eller helt automatiskt. Kapaciteten kan även justeras på olika sätt. I Ryssland drog Konecranes även nytta av den starka efterfrågan på processkranar, i synnerhet inom stålindustrin.

NYCKELTAL

	Andel av koncernens totala %	2007	2006	Förändr
Omsättning, MEUR	30	549,0	490,8	11,8 %
Rörelseresultat, MEUR	16	34,0	33,6	1,2 %
Rörelseresultat, %		6,2	6,8	
Orderingång*, MEUR	32	633,9	519,2	22,1 %
Personal	15	1 272	1 131	12,5 %

* Inklusive intern.

REGIONAL ÖVERSIKT

Historiskt sett har västvärlden otvetydigt varit den största marknaden för industriella lyftlösningar, eftersom den industriella tillverkningen koncentrerats till detta område.

Bilden har förändrats under de gångna två decennierna genom en ökad närvaro i Asien och Stillahavsområdet, särskilt Kina, såväl som andra länder under utveckling där industriell produktion ökat mycket snabbt. I dag växer marknaden för lyftutrustning snabbast i länder under utveckling, men de mogna regionerna är fortsättningsvis de största marknadsområdena när man räknar med serviceverksamheten.

AMERIKA

Konecranes har en mycket stark position i Amerika regionen, främst i USA. Amerika stod för 34 procent av omsättningen under 2007. USA är den längst utvecklade regionen i fråga om utlokalisering av kran-service, över hälften av Konecranes försäljning i Amerika anknyter till service.

- Regionchef, Amerika: Tom Sothard
- Största marknadsområden: USA, Kanada och Mexiko.
- Verksamhet: antal anställda 2 438, servicedepåer 107, tillverkning: 10 fabriker som tillverkar telfrar, P&H industri- och processkranar
- Huvudvarumärken: Konecranes, P&H, Stahl, R&M

EUROPA, MELLANÖSTERN OCH AFRIKA (EMEA)

EMEA är utan tvekan Konecranes största region, och representerade 54 procent av försäljningen år 2007. Detta omfattande område består av både mogna marknader med stor serviceförsäljning, och snabbt växande ekonomier där andelen service fortfarande är liten jämfört med försäljning av utrustning. Andelen utlokaliserad service varierar stort från land till land.

- Regionchef, EMEA: Pierre Boyer
- Verksamhet: antal anställda 4 724
- Huvudvarumärken: Konecranes, Morris, Stahl, SWF, Verlinde

Europa

Regionen består av både mogna och snabbt växande ekonomier. De mogna marknadsområdena omfattar västra, södra och norra Europa. Kunderna fokuserar på hög ef-

ektivitet och produktivitet inom materialhantering för att minska kostnaderna för arbetskraft. Service står för en stor del, mellan 30-70 procent av försäljningen, men andelen varierar stort mellan länderna.

- Största marknadsområden: Tyskland, Finland, Storbritannien, Frankrike, Ryssland och Sverige

De snabbt växande marknadsområdena omfattar Ryssland, Ukraina, Turkiet, Baltikum, Ungern, Polen och Rumänien. Dessa länder uppgraderar och breddar sin kapacitet inom infrastruktur, tung industri och verkstadsindustri. Konecranes huvudsakliga verksamhetsområden är stål- och metallindustrin, energibranschen och hamnar. Service är en liten del, mindre än 30 procent, av försäljningen.

Mellanöstern

Mellanöstern uppvisar tecken på stark tillväxt, som påskyndas av investeringar i infrastrukturen, den petrokemiska industrin och verkstadsindustri. Konecranes huvudsakliga verksamhetsområden: hamnar, petrokemiska industrin, verkstadsindustrin. Service är en liten del av försäljningen

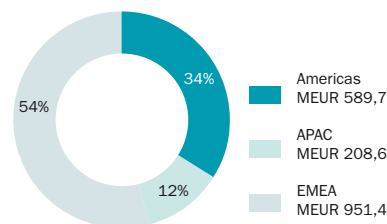
- Största marknadsområden: Saudiarabien, Förenade Arabemiraten och Egypten

Africa

Konecranes fokuserar på Nordafrika, Sydafrika och den växande verksamheten längs kusterna. Konecranes huvudsakliga verksamhetsområden: hamnar, metallindustrin, gruvindustrin

- Största marknadsområden är Sydafrika, Marocko och Kenya.

Omsättning enligt marknadsområde 2007



INTERNATIONELL EXPERTIS

"Jag kom till Konecranes för tre år sedan. Samtidigt flyttade jag och min vietnamesiska hustru från Sydafrika till Kina. Först arbetade jag som verkställande direktör för truckdivisionen i Kina, ansvarig för utvecklingen av vår strategi för denna stora marknad. Mitt ansvarsområde växte snabbt och nu leder jag hamndivisionen för nordöstra och sydöstra Asien. Vår familj bor i Shanghai."

"Konecranes har runt om i Asien byggt upp sin verksamhet på en solid och hållbar grund. Vår enhet har genomgått en markant tillväxt under de senaste åren. Vi har breddat vårt nätverk runt om i Kina och ökat våra försäljningsinsatser i hela Sydostasien. Vi har investerat kraftigt i personalutbildning, träning och utveckling."

"I takt med att vår verksamhet växer går en allt större del av min tid åt till att resa, träffa kunder och kollegor samt besöka mässor. Det är i själva verket svårt att beskriva hur en normal arbetsdag ser ut eller vilka rutiner som ingår i den. Min mobiltelefon och bärbara dator har blivit mina viktigaste verktyg och kommunikationsmedel."

"Konecranes satsar på expertis och kundrelationer. En dynamisk marknadsledare inser att den egna framgången i sista hand beror på kunderna."

"Jag uppskattar de utmaningar och möjligheter till utveckling som företaget erbjuder mig. Här kan jag dra nytta av allt det som jag redan kan och samtidigt lära mig nya saker. Det har varit en oförglömlig upplevelse att få se hur människor med helt olika bakgrund, nationalitet och erfarenhet bygger partnerskap och enträget arbetar för Konecranes bästa."



Ryan Flynn (36),
direktör, Hamnar,
nordöstra och sydöstra Asien

ASIEN OCH STILLAHAVSOMRÅDET (APAC)

Detta är den snabbast växande regionen på grund av stark tillväxt inom logistik och industriell produktion i Kina och en stark tillväxt inom skeppsbyggandet i Korea. Regionen omfattar både mogna (Australien, Nya Zeeland, Singapore, Hongkong, Japan, Korea) och snabbt växande ekonomier (Kina, Indien, Indonesien, Thailand, Malaysia, Vietnam). Slutkundernas främsta verksamhetsområden är energi, verkstadsindustrin, papper, stål och skeppsvarv.

- Huvudvarumärken: Konecranes, Stahl, SWF, Meiden

Nordostasien

I detta område ingår tre mycket stora marknadsområden: Kina, Sydkorea och Japan. Lokala bolag dominerar marknaden. I Kina har Konecranes varit mest framgångsrikt av de västerländska bolagen med produkter för det mest exklusiva segmentet på marknaden.

- Regionchef, Nordostasien: Harry Ollila
- Största marknadsområden: Kina, Korea, Japan
- Verksamhet: anställda 701, servicedepåer 24, tillverkning och joint ventures

Sydasien, Stillahavsområdet

- Regionchef, Sydasien, Stillahavsområdet: Edward Yakos
- Största marknadsområden är Australien, Nya Zeeland, Singapore, Thailand, Malaysia, Indien, Indonesien och Vietnam
- Verksamhet: anställda 515, servicedepåer 40



PRODUKTER



FRÅN PRAKTIKANT TILL DIREKTÖR

"Jag har jobbat för företaget sedan 1991, då jag började som praktikant vid konstruktionsenheten i Springfield. Ett år senare skrev jag mitt diplomarbete för affärsområdet Service i Finland, och därefter har jag haft flera befattningar inom olika enheter."

"Sedan slutet av 2006 ansvarar jag för den globala kranserviceverksamheten, för dess utveckling såväl som för stöd, teknisk utbildning samt process- och affärssystem. Mina arbetsdagar är omväxlande, och omfattar bland annat övervakning och planering av utvecklingsprojekt, olika arbets- och ledningsmöten samt kontakt med nyckelpersoner i olika enheter såväl som min egen personal och våra kunder."

"Konecranes har gett mig en intressant karriär, en internationell arbetsmiljö samt varierande och utmanande arbetsuppgifter. Vi har en god laganda inom företaget och det märks som en vilja att investera i både verksamhetens och personalens utveckling."

"Trots att Konecranes har utvecklats till en global aktör har det fortfarande fördelarna av ett mindre företag - flexibilitet, företagsamhet och servicekultur. För mig innebär "Konecranes-andan" ett kompromisslöst engagemang för service, solid expertis för våra kunders bästa samt en strävan att överträffa förväntningarna."



Marko Äkräs (41),
direktör,
Kranservice

PRODUKTÖVERSIKT

Färdigheten att på ett omfattande sätt utnyttja teknologin i utvecklingen av utrustning och servicekoncept har gjort Konecranes till en global banbrytare inom kraneteknik.

Konecranes utvecklar effektiva produkter för att öka produktiviteten genom högsta livscykelvärde, men beaktar även i allt högre grad säkerhet och miljömässiga aspekter. Säkerhet och tillförlitlighet under lyftdonens hela livscykel är huvudkriteriet för Konecranes produktutveckling.

I våra nya produkter för 2007 ingick mjukvaruprogram för containerhantering till följd av att vi förvärvade det finska programvaruhuset Savcor One Oy. Vårt nya sortiment av grensletruckar baseras på en teknologi som vi förvärvade i början av året.



SERVICE, MODERNISERINGAR OCH SERVICE AV VERKTYGSMASKINER

syftar till att maximera utrustningens tillgänglighet samtidigt som kostnaderna för ägande minimeras.



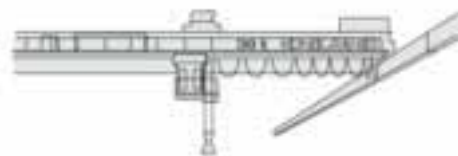
LÄTTKRANSYSTEM

för produktlyft och ergonomisk hantering av laster upp till 7 500 kg.



INDUSTRIKRANAR

innefattar CXT-kranen som har en lyftkapacitet upp till 100 ton.



PROCESSKRANAR

konstruerade för tunga lyft – 1 000 ton och mer.



GAFFELTRUCKAR

med en lyftkapacitet på 10 till 60 ton – används för transport av material inom processindustrin och i hamnar.



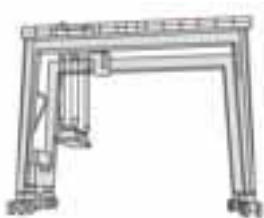
REACHSTACKERS

används för stapling av containrar i små och medelstora fraktterminaler och järnvägsstationer.



GRENSLETRUCKAR

används vid transport av containrar från fartyg till containergård och lastområde.



CONTAINERGÅRDSKRANAR

RTG- och RMG-kranar används vid hamnar och omlastningsterminaler för stapling på höjden och på bredden.



HAMNKRANAR

används för lastning och lossning av containrar från fartyg till kaj.



GOLIATH PORTALKRANAR

har en räckvidd på över 150 meter och används för hantering av fartygssektioner vid skeppsvarv.

PROGRAMVARA FÖR CONTAINERHANTERING

säkrar att containergårdens lager stämmer till 100 % genom att övervaka och mäta verksamhetens produktivitet via effektiv positionering och automatstyrning.

BRANDS

Utgångspunkten för koncernens varumärkesstrategi är företags- och huvudvarumärket Konecranes, som i sin tur kompletteras av fristående varumärken - dessa inkluderar Meiden, Morris Material Handling, P&H, R&M Materials Handling, Stahl CraneSystems, SWF Krantechnik och Verlinde.



FORSKNING OCH UTVECKLING

I vår strategiöversyn för 2007 förnyade vi på Konecranes vårt åtagande att utveckla sådan teknologi som kan driva på hela branschen när det gäller både tillverkning av lyftanordningar och underhållsarbeten. Tekniken har utnyttjats på ett fördomsfritt sätt, vilket har lett till att Konecranes nu går i spetsen för utvecklingen av lyftteknik.

Att vara föregångare innebär också att man tar ansvar. Det handlar inte enbart om att utveckla produkter med hög prestanda i syfte att öka produktiviteten, utan också om att fästa större uppmärksamhet vid säkerheten och miljöaspekterna. Utgångspunkten för produktutvecklingen vid Konecranes är i första hand att garantera att företagets kranar är säkra och tillförlitliga under hela den tid de är i drift. Tekniken är inte ett självändamål. Istället handlar det om att utnyttja tekniken för att uppnå verkliga fördelar och skapa ett mervärde för kunden.

SÄKRA OCH ENERGIEFFEKTIVA LYFTANORDNINGAR

Ett bra exempel på hur vi på Konecranes utnyttjar tekniken är att vi kombinerar det datorbaserade systemet för kranhantering (Crane Management System, CMS), där det finns exakt och detaljerad information om lyftutrustningen, med företagets enorma avtalsbas och vårt koncept om förebyggande underhåll. Med hjälp av detta system kan

vi garantera att kranarna kan användas på ett tryggt sätt och utan avbrott under hela livscykeln. Genom vårt arbete med produktutveckling kan vi därför uppfylla vårt löfte om att lyfta hela företag, Lifting Businesses™.

Produktutvecklingen inom Konecranes grundar sig i huvudsak på att materialen används effektivt och att de är återvinningsbara och energieffektiva. I en typisk kran från Konecranes kan över 98 procent av materialet återvinnas. När det gäller att utnyttja utrymmet så effektivt som möjligt har vi länge varit föregångare inom vår bransch med våra lyftdon och lyftvagnar. Ett bra exempel på detta är världens mest kompakta telfer, Konecranes CXT.

I 2007 levererade Konecranes även de första nya generationens gummihjulsportalkranarna (RTG-kranar). Dessa kranar har särskilt utvecklats med tanke på framtida miljökrav. Gummihjulsportalkranarna från Konecranes tillhör de mest energieffektiva kranarna på marknaden. Genom att använda olika typer av manöversystem kan man ytterligare minska bränsleförbrukningen för dessa kranar med ungefär 30 procent.

NYA LABORATORIEUTRYMMEN ÄR TILL HJÄLP VID PRODUKTTESTNING

När det gäller att höja prestandan i eldrivna motorer är mo-



Innovativ teknologi har alltid varit kärnan i vår verksamhet, och vi strävar kontinuerligt efter att öka prestandan och höja kvaliteten i våra produkter.





derna växelriktare oslagbara. Om motorerna är utrustade med sådana anordningar, kan de lätt överföra upp till 70 procent av bromsenergin tillbaka i elnätet. Vi var de första i världen som gjorde växelriktartekniken till en standard-egenskap i hela vårt breda produktsortiment, från den minsta kättingtelfern till den allra största portalkranen. Det betyder alltså att allt fler användare kan utnyttja sådana fördelar som till exempel steglös hastighetskontroll och antisvajs-system. Konecranes har således omdefinierat standarderna för hela denna bransch.

Vi bedriver ett nära samarbete med olika utbildnings- och forskningsinstitutioner inom vårt område, vilket också är viktigt med tanke på vårt utvecklingsarbete. Och med vårt nya laboratorium för produktutveckling, som blev klart 2007, är det ännu lättare att utföra testning. Faktum är att testningsarbetet i våra egna lokaler och i andra forskningsinstitut utgör en viktig del av vårt utvecklingsarbete. Vi deltar aktivt i utvecklingsarbetet på internationell nivå inom vår bransch, vilket ger oss en stabil bas och detaljerad kunskap om de viktigaste tekniska trenderna inom vårt område.

FÖRETAGSANSVAR



GLOBAL PERSONAL- LEDNING

"Jag har arbetat med olika uppgifter inom Konecranes personalledning i fyra år. Sedan början av 2008 ansvarar jag för hela koncernens globala HRD och dess utveckling."

"Mina arbetsdagar består av mångsidiga frågor som anknyter till personalledning, från rekrytering till arbetsrelationer och personalutbildning. I dessa frågor är min uppgift att stödja enhetscheferna. I ett globalt bolag finns det gott om utmaningar och överraskningar, men å andra sidan utgör de också kryddan i arbetet."

"Det intressanta med detta arbete är att få jobba med olika slags människor, arbetets frihet, utmaningar och variation. Företagets starka sidor är dess långa historia, internationella karaktär, dess goda vi-anda, stolthet över de egna produkterna såväl som förståelse för kunderna samt långvariga kundrelationer. Det känns belönande att få skapa utvecklingsmöjligheter för en dylik personal."

"Jag är stolt över att få vara en del av Konecranes organisation. Ett av företagets viktigaste kärnvärden är tillit till och tro på människornas skicklighet. Jag försöker förverkliga mig själv varje dag, och även påminna andra om att göra detta. I sista hand är människorna den kraft som gör Konecranes organisation stark, tillförlitlig och flexibel."



Kati Laiitsaari (34),
direktör, utveckling av
personalresurser

SÄKERHET OCH EKONOMISKT ANSVAR

Allt vi ser runt omkring oss har lyfts på ett eller annat sätt. Lyft spelar en viktig roll i nästan alla processer för godshantering i världen, och utan lyft skulle materialflödena stanna upp.

Konecranes strävar efter att bli den obestridda ledaren inom lyftindustrin och att föregå med gott exempel i fråga om framgångsrik affärsverksamhet och god kundservice. Vi lyfter inte bara föremål, utan hela företag.

Om vi vill vara ledande inom vår bransch, måste vi agera på ett ansvarsfullt sätt i enlighet med principerna för hållbar utveckling. När vi på Konecranes definierar och rapporterar om vårt företagsansvar, tillämpar vi principerna för det globala rapporteringsinitiativet GRI (Global Reporting Initiative). Där innebär företagsansvar att företaget tar på sig det finansiella, sociala och miljömässiga ansvaret. I praktiken innebär detta att vi på Konecranes agerar på ett ansvarsfullt sätt och därigenom försöker vi skapa ett större mervärde för aktieägarna, samtidigt som vi tar hänsyn till vår personal och till det faktum att vi arbetar i en global omgivning.

SÄKERHET

Säkerhet har alltid spelat en viktig roll i koncernen, och under 2007 integrerades detta ännu bättre i vår reguljära rapportering om verksamheten i företaget. Samtidigt publicerades de säkerhetsprinciper som är gemensamma för hela koncernen och som både ledningen och personalen åtog sig att följa. Konecranes garanterar hälsan och säkerheten

för varje anställd. Detta är den viktigaste målsättningen i vår organisation. Ingen arbetsuppgift är så viktig eller brådskande att vi inte skulle ha tid att utföra den ordentligt och på ett tryggt sätt. Den djupt rotade säkerhetskulturen i vår organisation innebär att vi också främjar våra kunders och underleverantörers säkerhet och levererar lyftanordningar som uppfyller säkerhetsbestämmelserna.

För oss är säkerheten en pågående process som börjar med företagets högsta ledning. Ett bevis på detta är att ledningen inledde varje möte under året 2007 med att behandla säkerhetsfrågor, oavsett om mötet hölls i koncernens huvudkontor eller i något annat geografiskt område eller någon annan enhet. Samtidigt har vi också förhållningssättet våra system för hantering och övervakning av säkerheten i koncernen och detta kommer att tas i bruk under 2008. Efter att systemet har tagits i bruk kommer man att tillämpa gemensamma säkerhetsförfaranden på alla våra fabriker och verksamhetsorter.

EKONOMISKT ANSVAR

Ekonomiskt ansvar innebär att vi säkerställer att företaget på lång sikt är fortsatt lönsamt och konkurrenskraftigt. På detta sätt kan vi uppfylla våra aktieägares förväntningar på vinst och samtidigt se till att vår personal mår bra och att vi arbetar under goda förhållanden. Ett sunt ekonomiskt resultat är avgörande för att affärsverksamheten skall kunna fortsätta och för att vi skall kunna garantera att det finns tillräckligt med resurser för miljöstyrning och hantering av sociala frågor.

Det som vi prioriterar mest inom Konecranes är att skapa ekonomiskt mervärde åt våra olika intressenter. De viktigaste bland dessa intressenter är aktieägarna, kunderna, de anställda, varuleverantörerna och andra partner, olika myndigheter, de lokala samhällena där vi bedriver vår verksamhet, samt massmedierna. De finansiella målen som vi på Konecranes har satt upp åt oss själva är en utmaning för oss. Målen kontrolleras regelbundet och utgör också grunden för företagets bonussystem.

Vi lägger tonvikten på kontinuerlig lönsamhet på en sund nivå samt långsiktig avkastning för de investeringar som våra aktieägare gjort. För att uppnå detta måste vi också uppfylla de förväntningar som andra intresserade parter har. Detta innebär att vi erbjuder våra kunder högklassiga produkter, lösningar och tjänster som främjar kundernas affärsverksamhet. Tillsammans med våra underleverantörer skapar vi samtidigt långsiktiga partnerskap som grundar sig på ömsesidigt ansvar. Likaså erbjuder vi våra anställda en konkurrenskraftig lön och goda arbetsvillkor samt främjar välbefinnandet i lokalsamhällena på alla ställen där Konecranes verkar.



MILJÖANSVAR

I miljöhanseende är materialanvändning, råmaterial och energikonsumtion de mest avgörande faktorerna inom Konecranes. Å ena sidan utnyttjar vi materialen allt mer ändamålsenligt och gör våra produktionsprocesser allt mer energieffektiva. Å andra sidan försöker vi hela tiden förbättra våra produkter och vår service. Vanligtvis använder våra kunder produkterna från Konecranes under en lång tidsperiod och underhållsarbetena spelar en mycket viktig roll. Därför ligger livscykeltankandet till grund för vårt miljöarbete.

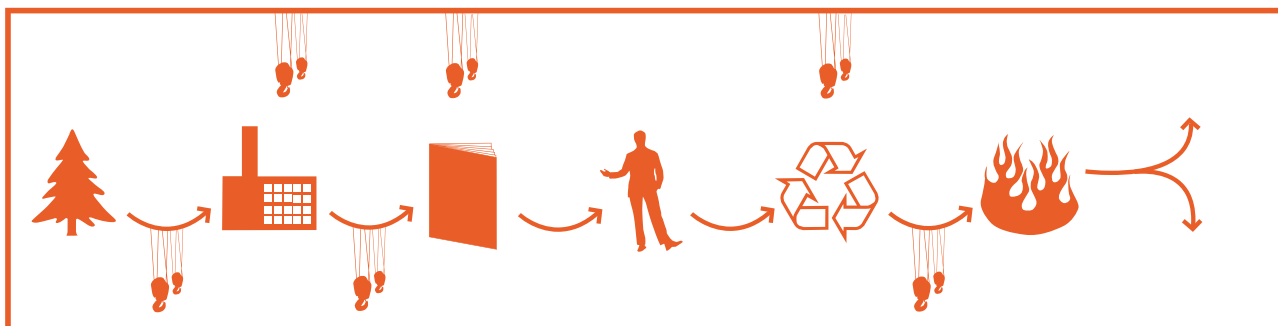
När det gäller miljöansvaret är det viktigt att kontrollera att verksamheten är lagenlig, att beakta miljöaspekterna, miljökonsekvenserna och miljöhoten samt att minska de två sistnämnda. Därutöver är det viktigt att utbilda personalen och definiera ansvarsområdena, att utarbeta riktlinjer för arbetet i praktiken samt att ständigt förbättra prestandan. För närvarande utarbetar vi inom vårt företag ett antal gemensamma parametrar för att kontrollera vatten- och energiförbrukningen, utsläppen av koldioxid och avfallsmängderna i hela vår koncern.

När det gäller produktutveckling är det avgörande att materialen används på ett effektivt sätt, att de kan återvinnas

och att de är energieffektiva att använda. I en typisk kran från Konecranes kan över 98 procent av materialet återvinnas. Och när det gäller att använda utrymmet effektivt har vi länge varit en föregångare inom vår bransch med vårt sortiment av telfrar och lyftvagnar. Våra moderna inverters är oslagbara om man tänker på hur effektiva våra eldrivna motorer är. Vår utrustning används i allt större grad för att överföra bromsenergi tillbaka i elnätet och därmed minska energiförbrukningen.

I 2007 levererade Konecranes även den första förnyade modellen i serien av gummihjulsportalkranar (RTG-kranar). Denna modell är utformad i synnerhet för att tillgodose framtida miljökrav. Gummihjulsportalkranarna från Konecranes är de mest energieffektiva kranarna på marknaden. Genom att använda olika typer av manöversystem på dessa kranar kan man ytterligare minska energiförbrukningen med ungefär 30 procent.

Tack vare vår underhållsservice kan vi garantera att våra kunders utrustning är tillförlitlig i drift. På detta sätt kan vi minska miljöbelastningen för våra kunder. Med hjälp av den exakta information vi kan samla in med hjälp av det datorbaserade systemet för kranhantering (Crane Management



Hur många lyft krävs för din söndagstidning?

I dagens värld ökar materialflödet kontinuerligt. Tidsscheman som inte håller resulterar i en negativ kedjereaktion i materialhanteringskedjan. Utan lyftutrustning och service skulle industriella processer och materialflöden stå stilla runt hela världen.

System, CMS) i kombination med vår avtalsbas på mer än 292 000 enheter och vårt koncept om förebyggande underhåll, kan vi garantera att kranarna kan användas på ett tryggt sätt och utan avbrott under hela livscykeln. Vårt koncept om förutsägbara underhållsarbeten håller våra kunders produktionsprocesser igång och minimerar oplanerade driftuppehåll.

Under 2007 har ett av de mest betydande projekten för produktutveckling varit uppdateringen av det undersökningsverktyg som vi kallar CRS (Crane Reliability Survey). Nästan 50 personer från hela Konecranes organisation deltog i projektet. CRS lämpar sig i synnerhet för kunder som arbetar inom sådana branscher där kranar spelar en viktig roll i produktionsprocessen. Några exempel på dylika branscher är pappers- och stål tillverkning samt hamnar och kraftverk. Detta undersökningsverktyg hjälper oss att bedöma kranens säkerhet, livscykel, användbarhet och tekniska skick. Samtidigt kan vi undersöka hur mycket det kostar att driva kranen och huruvida underhållsarbeten skulle behövas. CRS resulterar alltid i en rapport med resultat och rekommendationer om ytterligare åtgärder. Således kan kranens säkerhet och tillförlitlighet höjas samtidigt som de allmänna omkostnaderna för kranen sänks. En ny version av CRS kommer att offentliggöras våren 2008.

De flesta av våra 3 110 anställda som arbetar med service kör bil i sitt arbete. Vi vill hålla de allmänna omkostnaderna och utsläppen så låga som möjligt. Därför använder vi i huvudsak bilmodeller med dieselmotorer och låg bränsleförbrukning. Bilarna tas in på service med jämna mellanrum. Vidare kan vi minska antalet körda kilometer genom att placera våra serviceställen nära kunderna, vilket i sig bidrar till att minska utsläppen.



SOCIALT ANSVAR

Att ta ansvar för affärsverksamheten innebär också att man axlar det sociala ansvaret och tillämpar goda förfaranden i kontakterna med de berörda parterna. Detta gäller bland annat personalens välbefinnande, möjligheterna till kompetensutveckling, produktsäkerheten och hanteringen av leveranskedjan. Det sociala ansvaret inbegriper också samarbetet med lokalsamhällena. Alla personalfrågor hanteras på ett etiskt sätt i ömsesidigt förtroende och i enlighet med gällande lagar och bestämmelser i de länder där vi är verksamma.

Om personalen är bra, är företaget bra. Det är vad vi i Konecranes tror. Därför kommer vi att satsa ännu mer på personalens välbefinnande än vi gör nu. Den globala undersökningen om personalens arbetstillfredsställelse (Employee Satisfaction Survey) som vi genomförde första gången på hösten 2007 utgjorde ett viktigt stöd i detta arbete. Enkäten besvarades av 67,8 procent av personalen, vilket var en glädjande hög siffra. Resultaten kommer att analyseras och följas upp noggrant. Varje chef fick i uppdrag att anordna ett möte med sitt arbetsteam för att gå igenom resultaten. Därefter har cheferna utarbetat en verksamhetsplan för innevarande år (2008) med tre till fem områden som bör förbättras. Systemet för rapportering av personalundersökningen kommer att användas för att kontrollera hur dessa verksamhetsplaner genomförs. I framtiden kommer denna undersökning att anordnas varje år, så att vi kan se vad som förbättrats och hur genomförandet av verksamhetsplanerna fungerar. På grundval av frågorna har vi valt ut tre parametrar för vår årliga utvärdering. Dessa parametrar är: allmän tillfredsställelse, engagemang och ledarskap.

Konecranes försöker se till att personalen är engagerad, motiverad och kompetent. Därför är det av största vikt att investera i fortbildning. Vi anstränger oss för att hitta lämpliga former av fortbildning för var och en. I vårt arbete med personalens välfärd har vi också hjälp av vår kompetensdatabas, där vi har registrerat vilka kunskaper varje anställd har. Systemet

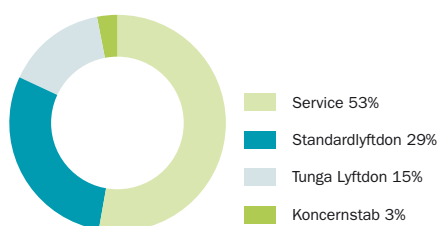
hjälp oss också med utvecklingssamtalen, där var och en av de anställda får träffa sin chef regelbundet en gång per år. Dessa samtal är alltid personliga. Önskemålen och planen med utvecklingsmål/förbättringsförslag, exempelvis gällande behov av fortbildning eller önskemål om att få byta arbetsuppgifter, skrivs däremot in i kompetensdatabasen. På detta sätt kan vi garantera att vi håller vårt löfte, inte bara gentemot våra kunder, utan även gentemot våra anställda.

Språkutbildning och ledarskapsutbildning är exempel på fortbildningskurser som vi köper utifrån, men vi anordnar också fortbildning internt. I synnerhet när det gäller teknisk fortbildning litar vi på vår egen yrkeskunniga personal, som är banbrytare i fråga om teknisk utveckling. Syftet med vårt breda utbud av fortbildningskurser är att säkerställa att våra anställda får de bästa möjligheterna att utvidga och förbättra sin expertis. Fortbildning anordnas på tre olika nivåer: inom hela koncernen, inom det berörda affärsområdet och på lokal nivå.

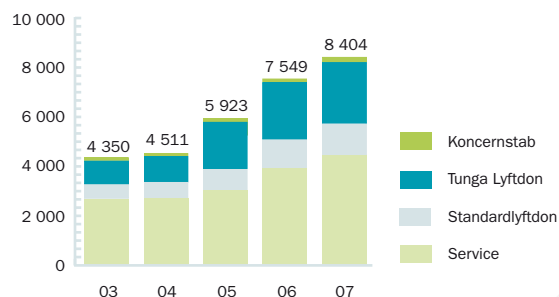
En av Konecranes största utmaningar under de närmaste åren kommer att vara den ökade globala konkurrensen om de bästa arbetstagarna. Därför har vi under det gångna året undersökt hur vi skulle kunna förbättra våra verktyg för rekrytering. I drygt ett års tid har vi nu också levt med det nya varumärket Konecranes, och det arbete som gjorts på denna front för att bygga upp vår image har också väckt intresse för vårt företag. Samarbetet med lokala utbildningsinstitutioner och vårt aktiva deltagande i olika studentevenemang och studieprojekt skapar en god grogrund för framtida rekrytering.

Många fabriker som tillhör Konecranes finns i små städer där vårt företag är en viktig arbetsgivare och skattebetalare. Dessutom kan vi genom vår forskning, tillverkning, försäljning och distribution samt genom våra andra verksamhetsformer skapa otaliga arbetsplatser åt varuleverantörer, underleverantörer och andra tjänsteleverantörer i hela världen.

Personal 2007



Personal 2003–2007





KONCERNLEDNING



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



KONCERNLEDNING

FOTO JOHAN AHLROTH



Hannu Rusanen f. 1957
Vd, affärsområdet Service
Medlem i koncernledningen sedan 2004
Anställd sedan 2003
Dipl.ing

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Regionschef, Norden 2003 – 2006;
Vice vd, Service, ABB Finland 1995–2002; olika ledning positioner inom Tampella Oy 1982–1995, både i Finland och i USA

Aktieinnehav: 10 000

Optioner omfattande 56 000 aktier

Edward Yakos f. 1959
Regionchef, Sydästen och Stillahavsområdet (Australien, Nya Zeeland, Singapore, Thailand, Malaysia, Indonesien, Vietnam, Filippinerna och Indien), Medlem i koncernledningen sedan 2005

Anställd sedan 1992
B.Sc. (Eng), MBA

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Vd, Konecranes Pty, Australien 1998–2005; marknadsföringschef, Underhållstjänster, Nordamerika 1992–1998; olika chefspositioner i Harnischfeger Industries 1978–1992

Aktieinnehav: 30 000 aktier

Optioner omfattande 30 000 aktier

Peggy Hansson f. 1967
Direktör, Kompetensutveckling
Medlem av koncernledningen sedan 2003
Anställd sedan 1991
Ped. mag.

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Chef, Kunskaps- och personalutveckling 1998–2003; chef, Internutveckling 1995–1997. Aktu-

ella förtroendeuppdrag: medlem i Teknologiindustrin, arbetsgruppen för utbildning och arbetskraft; styrelsemedlem i Edutech – Institutionen för vidareutbildning vid Tammerfors tekniska högskola

Aktieinnehav: 1 500

Optioner omfattande 5 000 aktier

Harry Ollila f. 1950
Regionchef, Nordostasien (Kina, Korea och Japan)
Medlem i koncernledningen sedan 1994
Anställd sedan 1991
Dipl.ing.

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Vice vd i koncernen, Koncernutveckling 2001–2005; landschef, Europa 1997–2001; teknisk ledare 1994–1997; olika positioner inom A. Ahlström Osakeyhtiö 1972–1991, bl.a. teknisk ledare för Ahlström Pyropower 1986–1991 och chef, Projects and Engineering, Pyropower, USA 1981–1986

Aktieinnehav: 128 000

Optioner omfattande 138 000 aktier

Pierre Boyer f. 1959
Regionschef, EMEA (Europa, Mellanöstern & Afrika)
Medlem i koncernledningen sedan 2006
Anställd sedan 2006
HEC Paris

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Olika befattningar inom Carrier Corporation, ett dotterbolag till United Technologies Corporation; direktör, Commercial Refrigeration, EMEA 2005–; vd, Carrier-ERD Distribution, Nederländerna och Frankrike 2004–; vd, Carrier-Fincoil, Finland 2001–2003; direktör, Marknadsföring och Produktplanering, Carrier Refrigeration Operations, USA 1999–2001; direktör,

Försäljning och Marknadsföring, Carrier Transcold Europe, Frankrike 1995–1999. Före Carrier, arbetade Boyer på Groupe Legris Industries division för mobila kranar, PPM.

Aktieinnehav: –

Optioner: 40 000

Mikko Uhari f. 1957
Vd, för affärsområdet Nya Produkter Vd, för affärsområdet Tunga Lyftdon
Medlem i koncernledningen sedan 1997
Anställd sedan 1997
Tekn. lic.

Tidigare arbetserfarenheter:
Vd, Hamn- och varvskranar 1997–2003; Vd, Specialkranar (Tunga Lyftdon) 2004 –; Vd, Nya Produkter 2005 –; olika chefspositioner inom Wood Handling-divisionen, KONE 1982–1997 (Andritz sedan 1996), bl.a. direktör, Wood Handling, Finland 1990–1992; vice vd i koncernen, affärsområdet Projekt 1992–1996; Vice vd i koncernen, Marknadsföring 1996–1997

Aktieinnehav: 41 350

Optioner omfattande 73 000 aktier

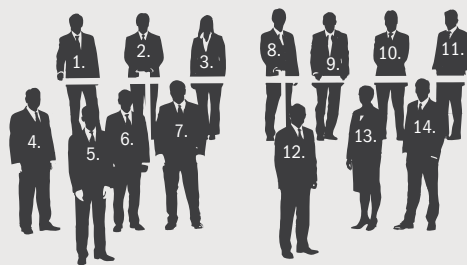
Tom Sothard f. 1957
Regionschef, Amerika
Medlem i koncernledningen sedan 1995
Anställd sedan 1983
B.Sc. (marknadsföring)

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Vd, affärsområdet Underhållstjänster 2001–2006; vice vd i koncernen, Nordamerika 1995–2002; vd för affärsområdet Underhållstjänster, Nordamerika 1989–2001; vice vd för affärsområdet Underhållstjänster, Nordamerika 1984–1988; distriktschef, Robbins and Myers 1980–1984

Aktieinnehav: 2 000

Optioner omfattande 92 000 aktier

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 f. 1961

Vd, affärsområdet Standardlyftdon
Medlem i koncernledningen sedan
2003
Anställd 1987–1998, 2001
Ingenjör

Tidigare arbetslivserfarenhet:

Chef, Industrikranar och komponenter 2002–2003; chef, Varumärken, Standardlyftutrustningar 2001–2002; försäljningschef, Naval Oy 1998–2001; regionchef, Hoists and Components Center, Springfield, USA 1993–1998

Aktieinnehav: 5 000

Optioner omfattande 60 000 aktier

Mikael Wegmüller f. 1966

Direktör, marknadsföring och kommunikation
Medlem av koncernledningen sedan 2006
Anställd sedan 2006
Ekon. Mag. (marknadsföring)

Tidigare arbetslivserfarenhet:

Operativ direktör, Publicis Helsinki 2003–2006; direktör, SEK & GREY 2000–2003; planeringsdirektör, Publicis Törmä 1997–2000; försäljnings- och marknadsföringschef, Finelor (numera L'Oreal Finland) 1993–1997; produktgruppchef, Chips 1991–1993.

Aktieinnehav: 500

Optioner: 10 000 aktier

Arto Juosila f. 1955

Vice vd i koncernen, Administration och Affärsutveckling
Medlem i koncernledningen sedan 1994
Anställd 1980–2007
Ekon. mag.

Tidigare arbetslivserfarenhet:

Landschef, Asien och Stillahavsområdet 2003–2005; affärsområdeschef, Standardlyftutrustningar 1998–2003; olika positioner inom telfergruppen 1990–1998; verkstäl-

lande direktör för Verlindé, Frankrike 1988–1990; vice vd för R&M Materials Handling, USA 1983–1986

Aktieinnehav: 32 000

Optioner omfattande 10 000 aktier

Ari Kiviniitty f. 1957

Teknologidirektör
Medlem av koncernledningen sedan 2005
Anställd sedan 1983
Dipl.ing.

Tidigare arbetslivserfarenhet:

Vice vd för affärsområdet Standardlyftutrustningar 2004–2005; chef för telferfabriken 2002–2004; chef, produktutveckling 1999–2001; teknisk chef, Komponenter, Singapore 1996–1998; aktuella förtroendeuppdrag: medlem i FEM (The European Federation of Materials Handling Equipment); medlem i Teknologiindustriens arbetsgrupp för affärs- och teknologitveckling

Aktieinnehav: 2 500

Optioner omfattande 23 200 aktier

Pekka Lundmark f. 1963

Verkställande direktör och koncernchef för Konecranes
Medlem i koncernledningen sedan 2004.
Anställd sedan 2004
Dipl.ing.

Tidigare arbetslivserfarenhet:

Vice vd i koncernen KCI Konecranes 2004–2005; koncernchef för Hackman 2002–2004; verkställande partner i Startupfactory 2000–2002; olika chefspositioner inom Nokia koncernen 1990–2000

Aktieinnehav: 160 000

Optioner omfattande 180 000 aktier

Sirpa Poitsalo f. 1963

Direktör, chefsjurist
Medlem i koncernledningen sedan 1999



FOTO JOHAN AHLROTH

Anställd sedan 1988
Jur. kand.

Tidigare arbetslivserfarenhet:

Assisterande chefsjurist 1997–1998; Chefsjurist, KCI Konecranes/Kone Corporation 1988–1997

Aktieinnehav: 6 400

Optioner omfattande 64 000 aktier

Teo Ottola f. 1968

Finansdirektör
Medlem av koncernledningen sedan 2007
Anställd sedan 2007
Ekon. mag.

Tidigare arbetslivserfarenhet:

Finansdirektör, Elcoteq SE, 2004; Senior Vice President, Elcoteq Network Oyj, 1999–2004; Group Business Controller, Elcoteq Network Oyj 1998–1999; Business Controller, Elcotec Lohja Oy, 1996–1998;

Financial Planner, Rautaruukki Oy, 1992–1996

Aktieinnehav: -

Optioner omfattande 30 000 aktier

STYRELSE



Kim Gran

f. 1954
Styrelsemedlem sedan 2007 och medlem i Revisionskommittén sedan 2007.
Oberoende av bolaget.
B.Sc. (dipl.ekon)

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Verkställande direktör och koncernchef i Nokian Renkaat Oyj sedan 2000. Vice vd för Nokian Renkaat, personbilsdäck 1995-2000

Aktuella förtroendeuppdrag:
Styrelseordförande för Gummiindustrin rf. Ordförande för revisionskommittén för M-real koncernen. Styrelsemedlem i Nokian Renkaat Oyj, Kemiindustrin rf (vice-ordförande), M-real koncernen, Finlands Näringsliv EK och Finskrisk Handelskammare rf. Medlem i förvaltningsrådet för Ilmarinen.

Aktieinnehav: 480

Svante Adde

f. 1956
Styrelsemedlem sedan 2004 och medlem i Revisionskommittén sedan 2004. Oberoende av bolaget. B.Sc. (dipl.ekon.)

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Managing Director för Pöyry Capital, London 2007 - ,Vd för Compass Advisers, London 2005-2007; finansdirektör för Ahlstrom Corporation 2003-2005; vd för Lazard London 1989-2000;

Aktuella förtroendeuppdrag:
Styrelsemedlem i Metso 2005-, och Brammer Plc 2005-

Aktieinnehav: 2 216

Stig Stendahl

f. 1939
Styrelsemedlem sedan 1999, ordförande i Revisionskommittén sedan 2004. Oberoende av bolaget
Dipl.ing.

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Vd och koncernchef för Fiskars Oyj Abp 1992-2000; vd för Abloy Security 1987-1992; vd för LKB Produkter Abp 1979-1987, Stockholm; Aktuella förtroendeuppdrag: ordförande i delegationen för Stiftelsen för Åbo Akademi; styrelsemedlem i Svenska tekniska vetenskapsakademien i Finland; utländsk medlem i Kungliga Svenska Ingenjörsvetenskapsakademien IVA; medlem i Föreningen för professionellt styrelsearbete i Finland

Aktieinnehav: 3 016

Stig Gustavson

f. 1945
Styrelseordförande
Beroende av bolaget efter att ha varit verkställande direktör och koncernchef för bolaget till och med 17.6.2005. Dipl.ing., bergsråd, tekn. dr (h.c.)

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Verkställande direktör och koncernchef i KCI Konecranes Abp 1994-2005 och verkställande direktör för KONE Cranes 1988-1994
Olika chefsbefattningar inom KONE 1982-1988, Sponsor 1978-82, Penningautomatföreningen 1976-1978, Wärtsilä 1970-1976; Aktuella förtroendeuppdrag: styrelseordförande i Handelsbanken i Finland, Dynea Oy, Tammet Oy, Stiftelsen Arcada, Cramo Oyj, Stiftelsen Millennium-priset; vice styrelseordförande i Oy Mercantile Ab; styrelsemedlem i Vaisala Oyj,

Fastems Oy ; ordförande i delegationen för Tammerfors tekniska universitet; medlem i förvaltningsrådet för Ömsesidiga Pensionsförsäkringsbolaget Varma

Aktieinnehav: 1 982 670

Matti Kavetvuo

f. 1944
Styrelsemedlem sedan 2001, medlem i Revisionskommittén sedan 2004. Oberoende av bolaget. Dipl.ing. (ekon. mag.)

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Vd för Pohjola-Gruppen 2000-2001, för Valio 1992-1999, för Orion Yhtymä 1985-1991 samt för Instrumentarium 1979-1984; Aktuella förtroendeuppdrag: styrelseordförande i Orion Yhtymä och Metso; vice styrelseordförande i Alma Media; styrelseordförande i Marimekko 2007; medlem i Föreningen för professionellt styrelsearbete i Finland

Aktieinnehav: 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

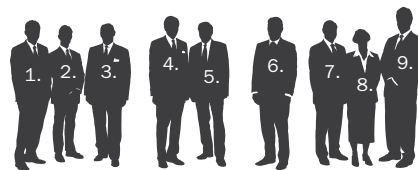


FOTO JOHAN AHLROTH

Medlemmarna i Konecranes Abp:s styrelse väljs vid ordinarie bolagsstämma för en mandatperiod på ett år.

Styrelsemedlemmarna (förutom Konecranes tidigare verkställande direktör och koncernchef, Stig Gustavson) har inga aktieoptioner. Aktieinnehaven är angivna enligt situationen 31.12.2007.

Björn Savén

f. 1950

Vice styrelseordförande sedan 17.6.2005; styrelseordförande i bolaget 1994–2005; ordförande i nominerings- och kompensationskommittén sedan 2004. Oberoende av bolaget. Civ.ekon., MBA, ekon. dr.h.c.

Tidigare arbetslivserfarenhet:

Styrelseordförande och vd, Industri Kapital sedan 1989, Olika chefsbefattningar inom Esseltekoncernen i Sverige, Storbritannien och USA 1976–1988; Aktuella förtroendeuppdrag: vice styrelseordförande i Attendo Care AB; Dynea International; Medlem i Nordea Bank AB (publ), Minimax, Finsk-svenska handelskammaren, ordförande i Brittisk-svenska Handelskammaren och ledamot i Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien IVA

Aktieinnehav: –

Timo Poranen

f. 1943

Styrelsemedlem sedan 1994, medlem i Nominerings- och kompensationskommittén sedan 2004. Oberoende av bolaget Dipl.ing.

Tidigare arbetslivserfarenhet:

Vd för Skogsindustrin 1998–2005; vice vd för Metsäliitto-Yhtymä 1996–1998; Vd för Metsä-Serla Oyj 1990–96. Vd för Metsä-Botnia 1986 – 1990 och, olika chefsbefattningar inom produktion 1974–1986; Aktuella förtroendeuppdrag: styrelsemedlem i FACTE, the Finnish Academies of Technology; medlem i förvaltningsrådet för Finlands Mässa; styrelsemedlem i Föreningen för professionellt styrelsearbete i Finland, styrelsemedlem och medlem i revisionskommittén, Ruukki Abp

Aktieinnehav: 2 216

Malin Persson

f. 1968

Styrelsemedlem sedan 2005, medlem i Nominerings- och kompensationskommittén sedan 2005. Oberoende av bolaget Civ.ing.

Tidigare arbetslivserfarenhet:

Vd, Volvo Technology Corporation. Tidigare befattningar inom Volvokoncernen inkluderar: Vice President Koncernstrategi & Affärsutveckling, AB Volvo, Vice President Affärs- & Logistikutveckling, Volvo Logistics. Aktuella förtroendeuppdrag: styrelseordförande i Rådet för teknikens ekonomi och organisation vid Chalmers Tekniska Högskola; styrelsemedlem i Green Cargo, Volvo Lastvagnar och Volvo Technology Transfer.

Aktieinnehav: 1 216

Lennart Simonsen

f. 1960

Styrelsens sekreterare (ej styrelsemedlem) 1995–2004, 2005-. Styrelsemedlem i Konecranes 2004. Vicehäradsbörj, advokat

Tidigare arbetslivserfarenhet:

Managing Partner, Roschier Advokatbyrå Ab 2001; delägare i Roschier Advokatbyrå Ab 1999; Managing Partner, Advokatbyrå Castrén & Snellman Ab 1992–1996; Biträdande jurist, Advokatbyrå Castrén & Snellman Ab; Skattedirektör, Jakobstad 1996–1991

Aktieinnehav: –

KONTAKTUPPGIFTER



KONCERNENS HUVUDKONTOR

Konecranes Abp
PB 661 (Koneenkatu 8)
FI-05801 Hyvinge, Finland
Tel +358 20 427 11
Fax +358 20 427 2099

Tunga Lyftdon

Konecranes Heavy Lifting Oy
PB 662 (Koneenkatu 8)
FI-05801 Hyvinge, Finland
Tel +358 20 427 11
Fax +358 20 427 2599 (Hamn- och varvskranar)
Fax +358 20 427 2299 (Processkranar)

GLOBALA AFFÄRSOMRÅDENAS HUVUDKONTOR

Service

Konecranes Service Oy
PB 135 (Koneenkatu 8)
FI-05801 Hyvinge, Finland
Tel +358 20 427 11
Fax +358 20 427 4099

Standardlyftdon

Konecranes Standard Lifting Oy
PB 668 (Koneenkatu 8)
FI-05801 Hyvinge, Finland
Tel +358 20 427 11
Fax +358 20 427 3009



Konecranes är en världsledande koncern av lyftverksamheter, med ett brett kundregister som innefattar verkstads- och processindustrier, skeppsvarv, hamnar och terminaler. Konecranes levererar produktivitetshöjande lösningar och service för lyftutrustning och verktygsmaskiner av varje fabrikat. År 2007 omsatte koncernen 1 750 miljoner euro. Koncernen har 8 400 anställda på över 470 orter i 43 länder. Konecranes är noterat på OMX Helsingfors Börs (symbol: KCR1V).

REGIONALA HUVUDKONTOR

Amerika

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

Northeast Asia

Konecranes (Shanghai) Co., Ltd.
No. 789 Suide Road
Putuo District
Shanghai, 200331, Kina
Tel +86 21 6284 8282
Fax +86 21 6363 5724, 6363 9462

Europa, Mellanöstern & Afrika

Konecranes EMEA
PB 668 (Koneenkatu 8)
FI-05801 Hyvinge, Finland
Tel +358 20 427 11
Fax +358 20 427 3009

Sydasien och Stilla-havsområde

Konecranes Pty Ltd
26 Williamson Road
Ingleburn, NSW 2565, Australien
Tel +61 2 8796 7666
Fax +61 2 9605 4336

Konecranes verkar i 43 länder. En fullständig lista över alla våra kontor finns på vår webbplats www.konecranes.com

Bilder: Photographer Dan Kullberg, Art Director Alexander Hansen/Grow; Konecranes Material Bank.

Denna publikation är endast avsedd för allmänna informationssyften. Konecranes förbehåller sig rätten att när som helst ändra eller lägga ner produkter och/eller specifikationer som här hänvisas till. Denna publikation utgör ingen garanti för Konecranes del, uttalad eller antydd, omfattande men inte begränsad till någon garanti eller säljbarhet eller lämplighet för ett särskilt syfte.

© 2008 Konecranes. Vi förbehåller oss alla rättigheter.

