

Årsrapport 2006



A large, modern rail-mounted portal crane is shown in operation, lifting a massive industrial component. The crane's structure is made of dark metal with a glass-enclosed operator's cab. Inside the cab, a worker wearing a high-visibility yellow vest is visible, operating the controls. The crane is positioned over a lush green field with trees in the background. The image is framed with white geometric shapes in the corners.

NOT JUST LIFTING THINGS, BUT ENTIRE BUSINESSES

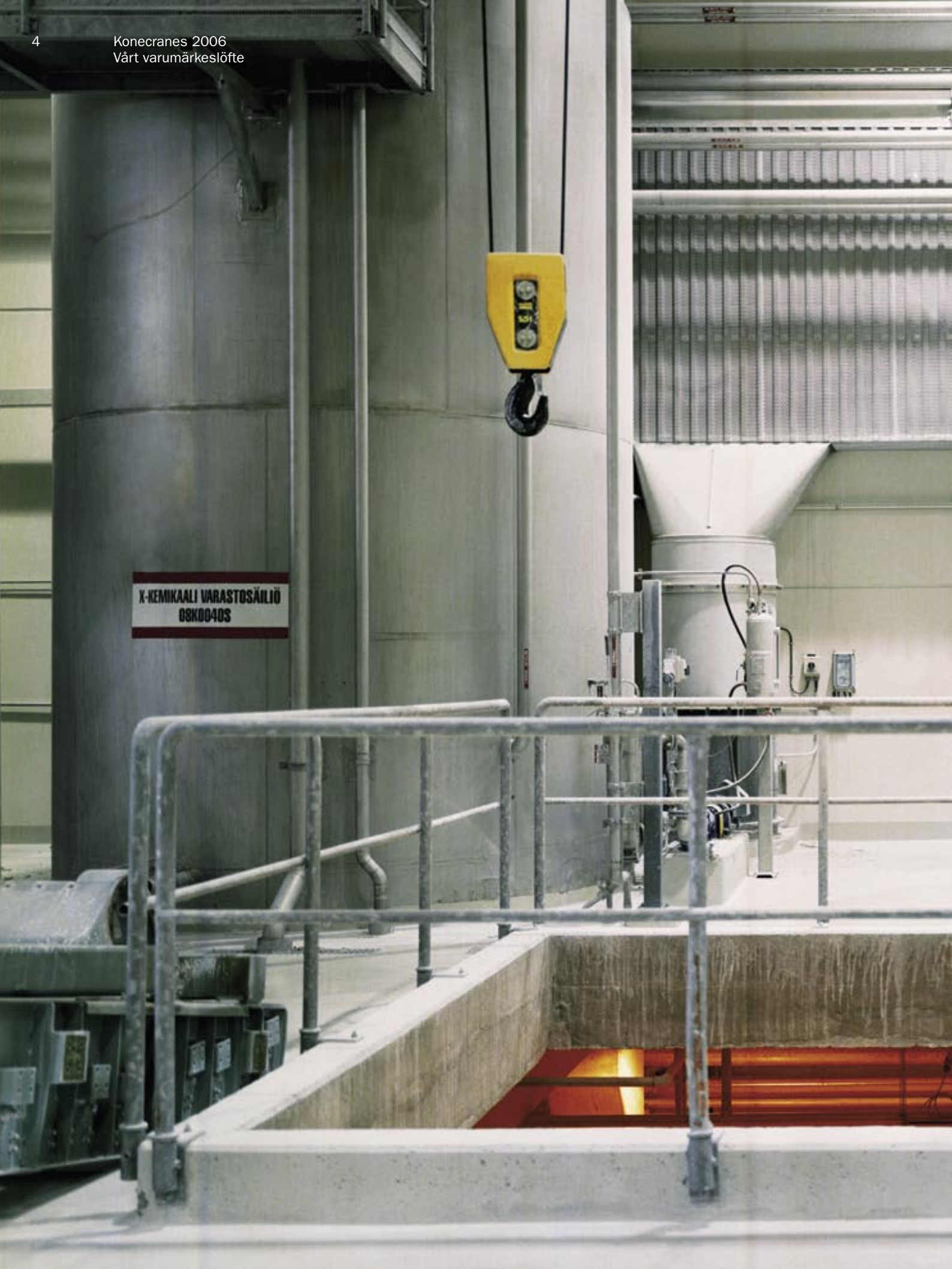
Konecranes spårbundna portalkran vid Roadways Container Logistics i Birmingham, Storbritannien.
På omslaget: Konecranes processkran vid Ruukki stålverk i Tavastehus, Finland.

Konecranes årsrapport 2006 innehåller uppgifter om Konecranes mål, strategi, affärsområden, forskning och utveckling, företagsansvar, personalutveckling och koncernledning.

Konecranes finansrapport 2006 innehåller information om koncernens förvaltningsprinciper samt koncernens och moderbolagets bokslut jämte noter.

Innehåll

Vårt varumärkeslöfte	4
Året i korthet	6
Vd:s och styrelseordförandes brev	8
Strategiska hörnstenar	10
Service	12
Standardlyftdon	14
Tunga Lyftdon	16
Forskning och utveckling	18
Företagsansvar	20
Humankapital	22
Kompetensutveckling	24
Koncernledning	26
Styrelse	28
Konecranes i korthet	30
Produktöversikt	31
Adresser	33





LIFTING BUSINESSES

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 – och 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.



ÅRET I KORTHET

Höjdpunkter 2006

- > Ett rekordår för omsättning, orderingång och lönsamhet
- > Lönsamheten förbättrades inom alla affärsområden. Inom Service nådde vi vår långsiktiga målsättning för rörelsemarginalen (EBIT)
- > Rekordhög kapitalavkastning
- > Vi genomförde det största förvärvet i bolagets historia.
- > Vi förnyade vår varumärkesstrategi och vår företagsidentitet. Vårt nya valspråk är Lifting Businesses™
- > Våra affärsområden fick nya namn: Service, Standarlyftdon och Tunga Lyftdon
- > Vi fyrdubblade antalet aktier (split) och ökade aktiens likviditet
- > Vårt marknadsvärde ökade till det dubbla

Ökad närvaro inom nya kundsegment och geografiska områden genom företagsförvärv och stark organisk tillväxt

- > I USA förvärvade vi företaget Morris Material Handling som är ett 100 år gammalt företag med det kända varumärket P&H. Vi förstärkte därmed vår position på den Nordamerikanska marknaden. Vi breddade också vårt sortiment så att vi nu har tillgång till den teknologi som behövs i kärnkraftverk

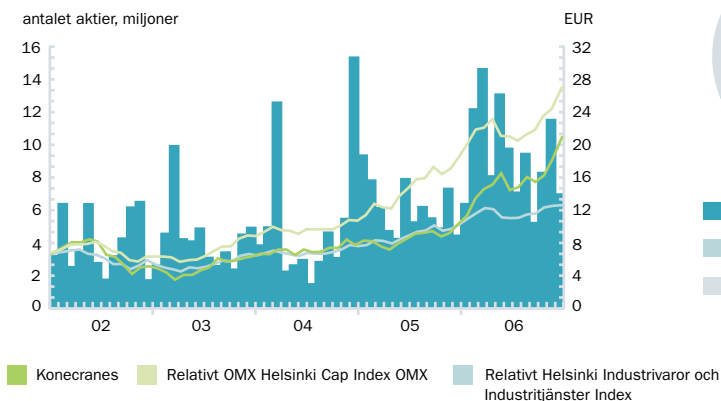
- > Nyförvärven Stahl CraneSystems och P&H överträffade operativt våra förväntningar
- > Konecranes första egna kontor i Spanien och Indien öppnade
- > Stark efterfrågan på de nya marknaderna Kina, Ryssland och Indien samt i Tyskland och USA
- > Hög aktivitet inom verkstadsindustrin, stålindustrin och hamnarna under hela året. Konecranes fick flera viktiga beställningar – bl.a. fyra skänkkranar för hantering av smält stål till indiska Bushan Steel, två koksranar till Reliance Industries i Indien samt en beställning värd 50 MUSD från hamnen i Savannah, Georgia, omfattande fyra containerkranar för kajmontage och 15 gummihjulsportalkranar
- > Den första beställningen av gummihjulsportalkranar till en japansk hamnterminal
- > Vi byggde ut vårt servicenätverk med 43 nya kontor och har idag totalt 376 kontor
- > Uppbyggnaden av ett servicenätverk i Ryssland och Spanien inleddes

Bättre resultat med bättre effektivitet i leveranskedjan

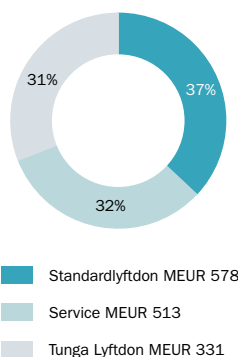
- > Tunga Lyftdon fördubblade produktionsvolymen i Kina
- > Konecranes inledde tillverkning av lyfttruckar i Kina
- > De strukturella förändringar som genomförts under de senaste åren ledde till förbättrad lönsamhet inom affärsområdena för ny utrustning
- > Produktiviteten ökade inom alla affärsområden

Handelsvolym och kursutveckling per månad 02–06

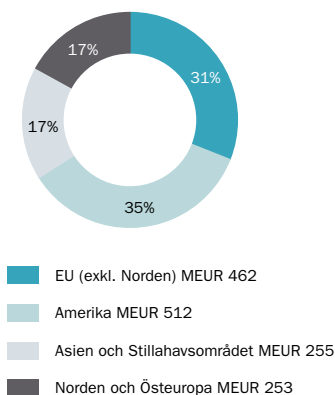
Konecranes aktier är noterade på OMX Helsingfors Börs



Omsättning enligt affärsområde



Omsättning enligt marknadsområde



Nyckeltal

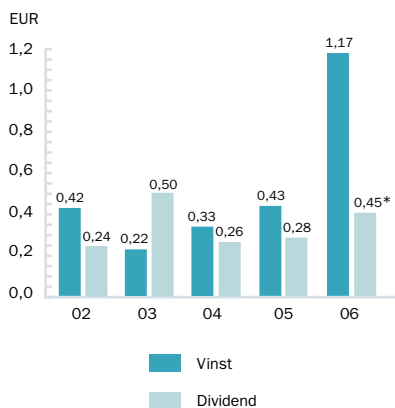
MEUR	2006	2005	Förändr.
Orderingång	1 472,8	1 061,2	38,8%
Orderstock, 31.12	571,6	432,1	32,3%
Omsättning	1 482,5	970,8	52,7%
Operativt rörelse- resultat (EBIT)	105,5	49,3	113,8%
Rörelsemarginal EBIT, %	7,1	5,1	
Nettoresultat	68,6	24,1	184,5%
Vinst per aktie, EUR	1,17	0,43	175,3%
Affärsverksamhetens kassaflöde per aktie, EUR	1,39	0,85	61,6%
Dividend per aktie, EUR	0,45*	0,28	63,6%
Avkastning på sysselsatt kapital, %	29,5	17,2	
Avkastning på eget kapital, %	36,5	16,6	
Skuldsättningsgrad (Gearing), %	57,3	88,1	
Antal anställda, 31.12	7 549	5 923	27,5%

*Styrelsens förslag till bolagsstämma

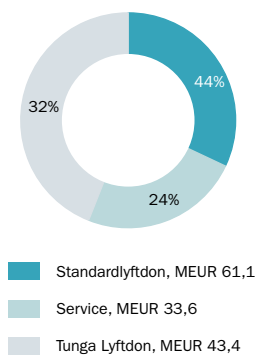
Varumärke

Vår förnyade företagsidentitet, logo och varumärkeslöfte lanserades 1.9.2006. Lifting Businesses™ är resultatet av arbetet med en ny varumärkesstrategi och en ny företagsidentitet – i processen valde vi också att ta bort "KCI" ur vårt namn. Varumärkeslöftet Lifting Businesses™ hjälper oss på vägen mot att skapa ett varumärke värdigt en aktör som omskar hela industribranschen.

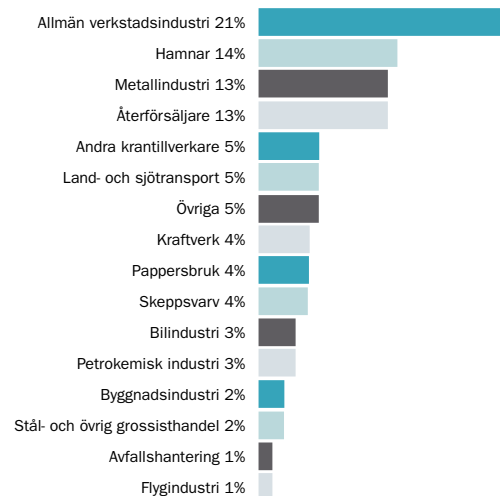
Vinst och dividend per aktie



Rörelsevinst enligt affärsområde



Omsättning enligt kundindustri



ETT UPPLYFTANDE ÅR FÖR KONECRANES

Det är med verklig stolthet som jag skriver rapporten för år 2006. Vi kan glädjas åt en unik kombination av tre dynamiska faktorer: synnerligen stark tillväxt, stigande marginaler och hög avkastning på kapitalet. Jag är genuint stolt över det team på 7 500 personer som gjort detta möjligt. Efter ett år som detta ser framtiden mycket ljus ut för Konecranes.

Vi har definierat oss som ett tillväxtbolag med fokus på såväl organisk tillväxt som värdeskapande förvärv. Vi genomförde år 2006 de två största företagsförvärven i vår historia, då Stahl CraneSystems och Morris Material Handling – känt under varumärket P&H – anslöts till Konecraneskoncernen. För bägge företagen tog tillväxten fart efter förvärvet, och våra förväntningar avseende synergieffekterna uppfylldes.

Tillväxten förstärktes ytterligare av en organisk tillväxt på 27%, och den totala tillväxten under år 2006 nådde hela 53% – betydligt mer än den tillväxt på 20% som vi förutspådde i början av året. Under de senaste två åren har koncernens storlek mer än fördubblats. En stark efterfrågan på de flesta av våra huvudmarknader resulterade i en god försäljningstillväxt, som klart överträffade marknadstillväxten. Tillväxten var också mycket jämnt fördelad: alla affärsområden och geografiska områden uppvisade starka tillväxtsiffror. Tack vare denna utveckling kunde vi skapa 590 nya arbetsplatser utöver de nyanställda som kom med förvärven.

De ökande volymerna gav klara skalfördelar, men de stigande marginalerna beror ändå inte bara på volymtillväxten. Vårt program för att förbättra effektiviteten inom vår leveranskedja ökade den totala produktiviteten med 7%. Volymtillväxten och den höjda produktiviteten ökade rörelsemarginalen till 7,1% från 5,1% år 2005. Alla affärsområden kunde uppvisa förbättrade rörelsemarginaler, och Service överträffade till och med det uppsatta målet på 8%. Standarlyftdon höjde marginalen från 9,1% till 10,6%, och Tunga Lyftdon från nedslående 4,6% till en mer acceptabel nivå på 6,8%.

Vi har lagt stor vikt vid förvaltningen av rörelsekapitalet, och har i hög grad lyckats förbättra kapitalomsättningen. Tillsammans med den förbättrade rörelsevinsten resulterade detta i 29,5% avkastning på sysselsatt kapital och 36,5% avkastning på eget kapital. Siffrorna illustrerar den snabba utvecklingen inom koncernen – i fjol var motsvarande siffror 17,2% och 16,6%.

År 2006 förnyade vi vår varumärkesstrategi och företagsidentitet, och tog även i bruk ett nytt varumärkeslöfte – Lifting Businesses™ – som tydligare återspeglar det mervärde vi skapar för våra kunder. Vi levererar inte bara lyftlösningar på toppnivå – vi har också förbundit oss att leverera service som bidrar till att höja produktiviteten och lönsamheten för våra kunder. Vi lyfter alltså inte bara föremål, utan hela företag. För att tydligare fokusera på det varumärkeskapital som finns i namnet Konecranes valde vi dessutom att lämna bort förkortningen "KCI" i företagets logo.

Vi har en lovande position med tanke på framtiden. Vårt viktigaste strategiska mål är att erbjuda den bästa kundservicen i branschen. Strategin stöds av betydande investeringar i forskning och utveckling, som skall garantera att vår teknologi och våra produkter förblir marknadsledande. Vårt inträde i grensletrucksbranschen är ett konkret exempel på vår expanderande produktportfölj. Vi kommer att fortsätta omstruktureringen av leveranskedjan i syfte att sänka enhetskostnaderna. För leveranskedjan har kvalitetskravet högsta prioritet, i synnerhet när tillverkning och anskaffning sker i lågkostnadsländer. Och slutligen: eftersom vår marknad fortfarande är i hög grad splittrad, kommer vi kontinuerligt att söka möjligheter att komplettera den organiska tillväxten genom företagsförvärv.

Det vore inte realistiskt att vänta sig att den starka organiska tillväxt vi fått uppleva under de två senaste åren skall fortsätta i samma tempo. Ändå vill jag understryka att vi väntar oss fortsatt organisk tillväxt, och att årets rörelsemarginal på 7,1% kan överträffas. Detta är bakgrunden till att vi uppsatt nya målsättningar för rörelsemarginalerna inom varje affärsområde: Service 12%, Standarlyftdon 12% och Tunga Lyftdon 10%. Med denna lönsamhet inom affärsområdena skulle rörelsemarginalen vara ca 10% för hela koncernen.

Jag vill tacka alla kunder, aktieägare och medarbetare för ert stöd under år 2006. Vi kommer också framöver att göra vårt yttersta för att leva upp till era förväntningar.

Pekka Lundmark, vd och koncernchef





Stig Gustavsson, styrelseordförande

Styrelseordförandes brev

År 2006 går till historien som ett mycket starkt tillväxtår för Konecranes. Vi växte som en följd av två företagsförvärv under året. Den organiska tillväxten var också urstark, dels på grund av våra egna åtgärder, dels på grund av en stark marknadstillväxt.

Nu är förstås den stora frågan hur snabbt marknaden kommer att fortsätta växa.

Det är inte svårt att hålla med de analytiker som anser att marknaden i Asien kommer att fortsätta växa. Alla grundförutsättningar är på plats och de båda stora ekonomierna, Kina och Japan, fungerar som tillväxtmotorer. Också i fråga om Kinas största "kund", USA, är det få som tror på en totalkrasch.

Den största delen av tillväxten utanför Japan bygger på infrastrukturinvesteringar. Detta gynnar direkt vår industribransch och syns direkt i vår orderbok.

I Europa är det Tyskland som drar det tyngsta lasset. Tyskland gick starkt under 2006. Exporten av industrivaror drog bra och gjorde Tyskland till världens största exportland och skapade en mycket god marknad för materialhanteringsutrustning. Vi tror att tillväxtkraften i Tyskland räcker till för flera år framåt.

I Amerika förutspår de flesta analytikerna en lägre tillväxt, knappast någon tror på en totalkrasch.

Också en lägre tillväxttakt är bra för Konecranes. I Amerika är tvåtredjedelar av vår försäljning serviceförsäljning. I en lugnare ekonomi lägger tillverkningsindustrin, dvs våra kunder mer vikt vid fabriksunderhåll.

På det hela taget tror vi på en fortsatt god marknadsutveckling under 2007 och framöver. Det blir förstås mycket svårt att nå lika höga tillväxtsiffror som under 2006. Vi har ändå alla element på plats som berättigar oss att också framdeles kalla Konecranes ett tillväxtföretag: vi har ett modernt konkurrenskraftigt sortiment, en global marknadstäckning, goda men inte dominanta marknadsandelar och vi arbetar i en tillväxtmarknad.

Stig Gustavsson, Styrelseordförande



VÄLTRIMMAD VERKSAMHET LYFTER FÖRETAG ÖVER HELA VÄRLDEN

VÅR VISION

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

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
- > Innovationer inom lyftutrustning och service
- > Behovsdriven kostnadseffektiv leveranskedja
- > Värdeskapande företagsförvärv

Bästa 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 kranservice fortfarande av kunderna själva. Genom att lägga ut serviceverksamheten kan de öka sin kostnadseffektivitet och säkerhet samt nå ökad beläggning. Professionella köptjänster 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.

Innovationer inom lyftutrustning och service

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 för maximalt värde för våra kunder. Vi minimerar driftsuppehåll och optimerar de totala ägandekostnaderna.

Behovsdriven kostnadseffektiv leveranskedja

En effektiv leveranskedja och en kontinuerlig optimering av verksamheten är centrala framgångsfaktorer för Konecranes. Från en regional "köp-tillverka-sälj"-modell håller vi på att övergå till en 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 öka lönsamheten; Vi ökar också våra inköp i lågkostnadsländer och vi använder allt mer outsourcing. Det här leder till att kvalitetsstyrningen fått allt större betydelse.

Värdeskapande företagsförvärv

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.

KONCERN-SYNERGIER

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 Standarlyftdon kompletterar varandra, vilket gör att våra kunder behöver en enda leverantör.

VARFÖR INVESTERA I KONECRANES?

- > Vi arbetar i en genuin tillväxtmarknad
- > Vi är världsledande inom våra huvudområden
- > Vi har lyftbranschens största servicenätverk och ett unikt servicekoncept
- > Vi har stora synergieffekter mellan affärsområdena
- > Vi har en stark organisk tillväxt
- > Vi har gjort många framgångsrika förvärv; vi är välpositionerade att leda konsolideringen i branschen
- > Våra skalfördelar ökar
- > Vi är oöverträffade inom FoU
- > Vi är kapitaleffektiva
- > Vi har en begränsad konjunkturkänslighet tack vare bred kundbas, global närvaro och en omfattande serviceverksamhet

EN OCH EN HALV MILJON SERVICEBESÖK – OCH FLER BLIR DET

**Under det gångna året kunde Konecranes be-
fästa sin ställning som den globala marknadsle-
daren inom kran-service. Vår marknadsposition är
resultatet av en målmedveten strävan att lyfta
våra kunders verksamhet genom att maximera
tillgängligheten och öka produktiviteten.**

Service

Konecranes Service levererar allt som behövs för
säker, tillförlitlig och störningsfri lyftverksamhet.
Detta omfattar allt från reservdelar, reparationer,
journservice och inspektioner, till förebyggande
underhållsservice, uppgraderingar och moder-
niseringar. I Finland och Sverige har vi utvidgat
verksamheten till att omfatta också andra verk-
tygsmaskiner, och därmed har vi skapat nya
tillväxtpotentialer för koncernen.

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

Konecranes når sina kunder genom ett oöverträff-
at nätverk för kran-service, med mer än 2 700
anställda och 370 servicedepåer i 41 länder.

Servicekoncept

Det bästa beviset på våra kunders förtroende är
att bara en knapp femtedel av alla de 263 000
kranar och telfrar vi underhåller är tillverkade av
Konecranes. Detta faktum ger oss möjlighet att
systematiskt samla information om både vår egen
och andra tillverkares utrustning, vilket i sin tur
gör oss unikt positionerade att utnyttja kunskapen
och leda vidareutvecklingen av såväl lyftdon som
serviceteknologi.

Eftersom dagens högteknologiska kranar har en
central roll i många produktionsprocesser, kan
bristfällig service leda till att hela tillverkningen
stoppas. Vårt servicekoncept bygger på tanken att
ett välplanerat förebyggande underhåll leder till
minimerade driftsuppehåll och därigenom lägsta
totala ägandekostnader över utrustningens brukstid.

Marknadsutveckling

Uppskattningsvis två tredjedelar av all kran-service
sköts fortfarande av ägarna själva. Nyckelfaktor-
erna som driver ökad efterfrågan på utkontrakt-
erad service är företagets behov av att bevara sin
konkurrenskraft och hålla nere kostnaderna. Även
säkerhetsfrågor och kranteknologins allt större
komplexitet bidrar till denna trend. Därför har
Konecranes till och med som marknadsledare
en närapå obegränsad tillväxtpotential på denna
genuina tillväxtmarknad.

Vår serviceverksamhet utgör en mycket viktig för-
säljningskanal för koncernens utrustningsverksam-
het – och vice versa.

Höjdpunkter 2006

Den kraftigt ökade utrustningsförsäljningen under
2005 och 2006 bidrog till ökad serviceförsäljning.
Vår målsättning att nå en rörelsemarginal på 8%
inom Service lyckades vi överträffa. Lönsamheten
ökade främst tack vare bättre försäljningssiffror, ett
ökande antal stamkunder, och en proportionerligt
sett större reservdelsförsäljning. Avtalsbasen växte
från 242 000 till 263 000 kranar och telfrar. Vi
fortsatte att utvidga verksamheten för service av
verktygsmaskiner (Machine Tool Service) i länder
där servicemarknaden är stark. Förvärvet av P&H
ökade affärsområdets omsättning och gav oss möj-
ligheter att bredda avtalsbasen. Vårt nätverk växte
med 43 nya depåer år 2006.

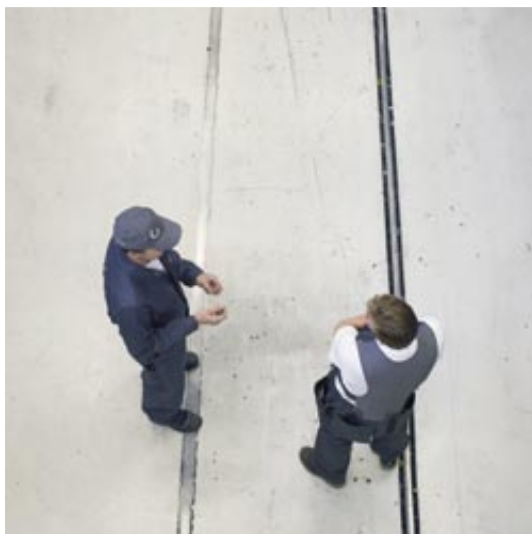
Nyckeltal

	Andel av koncernens totala %	2006	2005	Förändr.
Omsättning, MEUR	32	512,6	406,5	21,6%
Rörelseresultat, MEUR	32	43,4	29,4	47,7%
Rörelseresultat, %		8,5	7,2	
Orderingång, MEUR	28	433,8	364,5	19,0%
Personal	52	3 923	2 999	30,8%

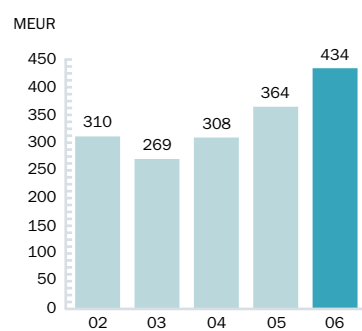


Övre bilden: Jussi Laine, Konecranes servicetekniker, Finland.

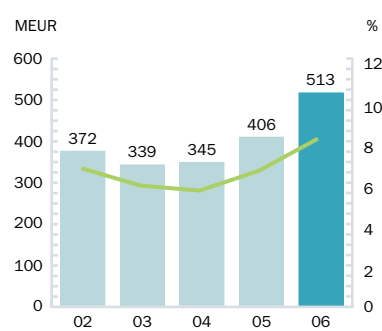
Nedre bilden till vänster: Simo Ranta (vänster), Keijo Lehtovirta (höger), Konecranes servicetekniker, Finland



Orderingång



Omsättning och rörelsemarginal



LYFT SOM ÖVERTRÄFFAR ALLA STANDARD- KRAV

Affärsområdet Standardlyftdon lyfter våra kunders verksamhet genom att erbjuda moderna industrikranar och lyftdon med en kapacitet på mellan 100 kg och 100 ton. Konecranes är världens största tillverkare av industrikranar och lintelfrar, och världens snabbast växande leverantör av lätta kranssystem för arbetsstationer och kättingtelfrar.

Standardlyftdon

Standardlyftdon används för lyft och förflyttning av föremål genom luften och är en del av kundföretagens tillverkningsprocesser. Vårt breda produktsortiment omfattar allt från industrikranar, lintelfrar och kättingtelfrar till lätta kranssystem för arbetsstationer, svängkranar, enbalks- och lättkranssystem, samt explosionsskyddad lyftutrustning.

Kompletta kranlösningar marknadsförs till slutanvändare primärt under varumärket Konecranes, men också varumärkena P&H och Stahl CraneSystems riktar sig till slutanvändare. Komponenter säljs till kranstillverkare under de fristående varumärkena Morris, SWF, Verlinde, R&M och Meiden. Tillverkningen sker i fabriker i Finland, Kina, USA, Frankrike, Tyskland och Storbritannien.

Affärsområdets kunder återfinns inom praktiskt taget alla industrier. Typiska kunder är mindre företag i verkstadsindustrin, biltillverkare och lagerföretag samt företag i den petrokemiska industrin och t.o.m. inom underhållningsbranschen.

Affärskoncept

Våra innovativa konstruktionslösningar intresserar en allt vidare kundkrets. Våra trumfkort är branschens mest kompakta design, steglös hastighetskontroll och en funktionsduglighet som överträffar alla konkurrenters.

Vår serviceorganisation med över 2 700 service tekniker svarar för den dagliga kontakten med kunderna – en viktig tillväxtfaktor för detta affärsområde. Vi har lämnat våra konkurrenter långt bakom oss i frågan om organisk tillväxt, vilket betyder ökade marknadsandelar.

Marknadsdrivkrafter

Efterfrågan på standardlyftdon drivs av den globala utvecklingen inom industriproduktion och våra kunders strävan att rationalisera sina tillverkningsprocesser. Våra kunder söker allt snabbare, säkrare och mer effektiva lyftsystém för effektivare hantering. Konecranes drar nytta av denna trend med en stark marknadsnärvaro, med koncernens eget servicenätverk, med en global produktplattform, med självständiga återförsäljare, med tekniska innovationer, med en omfattande varumärkesportfölj och en aktiv förvärvspolitik.

Höjdpunkter 2006

Konecranes utökade produktsortimentet utifrån den enhetliga produktplattformen och uppnådde ökade skal fördelar genom förvärven av Stahl CraneSystems och P&H. Inom affärsområdet Standardlyftdon lyckades koncernen ytterligare utöka sitt marknadsförsprång genom såväl organisk tillväxt som företagsförvärv. De omstruktureringar och omflyttningar som redan gjorts och som ännu pågår inom koncernens leveranskedjor – som inneburit nedskärningar av tillverkningen i högkostnads länder i Europa till förmån för tillverkning i Kina, har resulterat i klart förbättrad lönsamhet och konkurrenskraft.

Förvärvet av Stahl CraneSystems förstärkte Konecranes marknadsposition inom kundsegment såsom bilindustri och petrokemisk industri, samt gav oss ett utökat sortiment av explosionssäkra utrustningar.

Nyckeltal

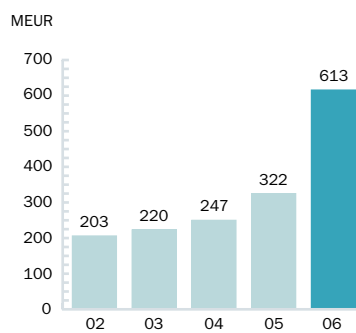
	Andel av koncernens totala %	2006	2005	Förändr.
Omsättning, MEUR	37	577,8	318,0	81,7%
Rörelseresultat, MEUR	44	61,1	28,8	111,8%
Rörelseresultat, %		10,6	9,1	
Orderingång, MEUR	39	612,6	322,1	90,2%
Personal	31	2 333	1 898	22,9%



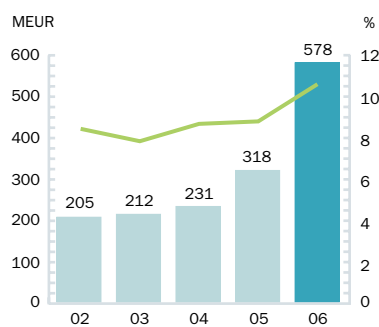
Till höger: CXT-lintelfer i Ruukki stålverk i Tavastehus, Finland.



Orderingång



Omsättning och rörelsemarginal



EN KLOK INVESTERING I TUNG UTRUSTNING

Konecranes är världens ledande tillverkare av tunga kranar till processindustrin och skeppsvarv, och en betydande global leverantör av kranar och tunga lyfttruckar till hamnar. Affärsområdet Tunga Lyftdon lyfter verksamhet i processindustrier, skeppsvarv, hamnar, terminaler och skeppsvarv över hela världen genom att erbjuda högpresterande utrustning, uppbackad av servicetjänster på toppnivå.

Tunga Lyftdon

Vårt sortiment inom Tunga Lyftdon omfattar processkranar, portalkranar för varvsindustrin, containerkranar (STS, Ship-to-Shore), ombordmonterade portalkranar, gummihjulsportalkranar (RTG, Rubber Tyred Gantry) och spårbundna portalkranar (RMG, Rail Mounted Gantry) reachstackers, grensletruckar, lyfttruckar för hantering av tomcontainrar samt tunga gaffeltruckar. Dessa tillverkar vi vid våra egna fabriker i Finland, Kina, Storbritannien, USA och Sverige samt via samarbetspartners i Kina, Polen, Ukraina och Estland.

Affärsområdets industriella kunder omfattar alla större aktörer inom verkstadsindustrin, tillverkare av stål och aluminium, cellulos- och papperstillverkare och biltillverkare, men också sophanteringsföretag, energibolag, petrokemiska företag, skeppsvarv och varumagasin. Vi levererar dessutom utrustning för bulk- och containerhantering till hamnar och omlastningsterminaler världen över.

Affärskoncept

Det centrala målet för affärsområdet Tunga Lyftdon är att med hjälp av innovativa lösningar och servicetjänster i världsklass utveckla utrustning som ökar kundernas produktivitet och lönsamhet till lägsta möjliga ägandekostnader.

För att maximera flexibiliteten i leveranskedjan, prioriterar vi inom affärsområdet användningen av moduluppbyggda produktplattformar med tillverkning i koncernens egna fabriker på tre kontinenter, eller genom tillverkningspartners. Som ledande leverantör av processkranar har Konecranes kunnat utnyttja sin expertis inom containerhantering och uppnå skalfördelar genom att använda komponenter som är gemensamma både för process- och containerkranar.

Marknadsdrivkrafter

Efterfrågan på Konecranes Tunga Lyftdon drivs av trender relaterade till den ökande globaliseringen, ett växande containerbestånd, förflyttning av tillverkning till nya länder samt företagets kontinuerliga fokusering på kostnadseffektivitet.

Höjdpunkter 2006

Under hela året fortsatte vi att jobba med att effektivisera leveranskedjan. Det vi gjort tidigare syntes nu som en ökad konkurrenskraft och lönsamhet. Den organiska tillväxten var exceptionellt hög, över 42 procent. Förvärvet av P&H ökade vårt sortiment och gav oss nya kundsegment, bl.a. kärnkraftverk. Vi vidgade sortimentet inom containerhanteringen och gick med i grensletrucksbanschen. De mest aktiva kundsegmenten var stålindustrin och hamnar, och vi noterade beställningar från flera nya kunder i regioner där Konecranes inte tidigare varit särskilt välrepresenterat, såsom Japan och Spanien.

Nyckeltal

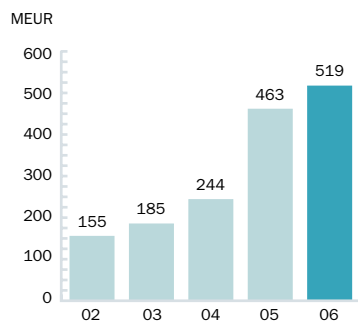
	Andel av koncernens totala %	2006	2005	Förändr.
Omsättning, MEUR	31	490,8	331,1	48,3%
Rörelseresultat, MEUR	24	33,6	15,2	121,5%
Rörelseresultat, %		6,8	4,6	
Ordergång, MEUR	33	519,2	463,3	12,0%
Personal	15	1 131	890	27,1%



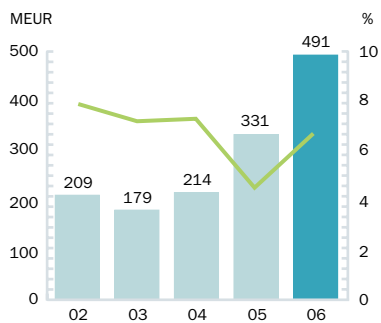
Till vänster: Konecranes processkran i M-reals pappersbruk i Gerknäs, Finland.
Till höger: Konecranes RTG-kran vid APM Terminals i Los Angeles, USA.



Orderingång



Omsättning och rörelsemarginal



SYSTEMET SOM HÖJER KUNDENS PRODUKTIVITET

Konecranes FoU är en resurs för utveckling av produktplattformar och ny teknologi. Vår FoU arbetar också med att utveckla servicekoncept för kranunderhåll. Konecranes leder utvecklingen av ny kraneteknologi genom en omfattande analys av marknaden för materialhanteringsutrustning. Framför allt fokuserar vi på avancerad automatisering, förebyggande underhåll, fjärrövervakning, design, ergonomi och användarsäkerhet samt miljövänliga lösningar. Genom att vi i forsknings- och utvecklingsarbetet arbetar med parallella team kan vi förkorta utvecklingsprocessen samtidigt som vi snabbare når tillförlitliga resultat, och på så vis lansera nya produkter på ett kostnadseffektivt sätt.

Ett färskt exempel på våra innovationer är Konecranes CMS (Crane Management System). CMS är ett användarvänligt program som samlar in och analyserar data samt sammanställer klara rapporter över kranens funktioner och effektivitet. Denna högpresterande, fristående tillämpning utvecklades specifikt för kranapplikationer med hjälp av moderna utvecklingsverktyg. Genom att i realtid samla in en stor mängd mätuppgifter och diagnostikdata kan vi med metoden i hög grad förbättra kranens tillförlitlighet och tillgänglighet.

Det är emellertid ingen enkel uppgift att skapa innovativa lösningar av det här slaget – Konecranes CMS har krävt många års erfarenhet och en grundmurad kompetens. Tusentals arbetstimmar har använts för utvecklingen av programvaran och elektroniken. CMS utnyttjar den allra senaste datatekniken i ett system integrerat med kranstyrningen. Som för alla våra produkter garanterar vi kontinuitet och fullt stöd.

Vår omfattande kännedom om och engagemang inom utvecklingsarbetet av internationella teknikkonventioner är en viktig källa till detaljerad kunskap om olika designprinciper – en kunskap vi tillämpar på ny lyftutrustning. Våra serviceavtal omfattar cirka 263 000 kranar, och den information vi samlar in, kompletterar vår kunskap om hur olika

utrustningar beter sig i olika miljöer, vilket i sin tur gör det möjligt för oss att skraddarsy nya lösningar. Därmed kan vi öka effektiviteten, säkerheten över brukstiden samt produktiviteten för våra kunder. Våra tekniska lösningar har alltid utvecklats med hänsyn till kranoperatörens behov och beaktar användarvänlighet, ergonomi och säkerhet.

Våra FoU-projekt följer systematiska program som garanterar bästa resultat. En central del av utvecklingsarbetet är omfattande produkttester i våra egna laboratorier och hos kunderna. Miljöaspekter har blivit allt viktigare, inte minst eftersom vi på detta sätt kan se till att insatsvaror och naturresurser utnyttjas ekonomiskt. Minimering av utsläpp och energiförbrukning har högsta prioritet i alla FoU-projekt och är samtidigt den självklara grunden för kostnadskontroll, produktionseffektivitet och hållbar utveckling inom hela koncernen.

Konecranes forsknings- och utvecklingsprojekt utförs i nära samarbete med universitet och forskningsinstitut. Samarbetet ökar vår innovationskraft och gör det möjligt att leda utvecklingen inom kraneteknologi också i framtiden.





Konecranes Crane Management System (CMS) ger detaljerade rapporter som ligger till grund för analyser och produktivitetshöjande åtgärder för hamn- och processkranar. Bilden visar en Konecranes STS-kran i Kotka hamn, Finland, som är utrustad med CMS-systemet.

FÖRETAGSANSVAR I FOKUS

På Konecranes bygger vi all verksamhet och företagsstyrning på företagets grundvärderingar: tillit till människor, total satsning på service och varaktig lönsamhet. Vi bygger också på de allmänna principerna för hållbar utveckling, d.v.s. vikten av ekonomiska, samhälleliga och ekologiska målsättningar i affärsverksamheten. Ansvarsfull affärsverksamhet är en förutsättning för fortsatt konkurrenskraft och lönsamhet.

Det är också mycket viktigt för oss att vara pålitliga och ansvarsfulla gentemot våra intressegrupper och medarbetare. Konecranes följer principerna för god företagsamhet, och vi strävar efter att bara använda oss av underleverantörer som förbundit sig att handla i enlighet med lagar och etiska principer.

Företagets grundvärderingar

Konecranes värderingar vägleder oss i vårt dagliga arbete och sammanfattar koncernens gemensamma målsättningar och ansvarskännande inställning till all affärsverksamhet.

Vi har tillit till människor och vill vara kända för att ha kvalitetsinriktad och sakkunnig personal. Vi vill skapa en arbetsplats där alla våra anställda känner att deras bidrag uppskattas och där människor behandlar varandra rättvist. Vi respekterar våra kunder, anställda, ägare och samarbetspartners, och vi behandlar dem rättvist. Vi tolererar inte diskriminering med hänsyn till kön, ålder, ras, härkomst, trosuppfattning eller politiska åsikter, lika lite som utnyttjande av barn- eller tvångsarbetskraft.

En annan central värdering hänger samman med vår satsning på service: vi vill vara kända som ett företag som håller sina löften. Vi arbetar kontinuerligt på att utveckla alla delar av vår verksamhet, och vi vill att våra kunder skall kunna känna igen oss genom våra goda produkter och omfattande service. Vi hoppas att alla kontakter med Konecranes skall vara tillfredsställande upplevelser.

Uthållig lönsamhet är en viktig värdering inom Konecranes. Vi är fast beslutna att vara ett ekonomiskt framgångsrikt företag, vilket endast är möjligt om också våra kunder är framgångsrika. Därför vidareutvecklar vi våra produkter och vår service med syfte att kunna erbjuda våra kunder verkligt mervärde. Konecranes ansvarar för sina ekonomiska framgångar inte bara inför sina ägare, men även inför sin personal och samhället i övrigt. Lönsamhet och kontrollerad tillväxt är viktiga faktorer som bidrar till utvecklingen av arbetsplats och samhälle.

Företagsansvar

År 2006 inledde Konecranes arbetet att se över de viktigaste huvudområdena för koncernens företagsansvar. I detta arbete utgår vi från GRI:s (Global Reporting Initiative) frivilliga och tredimensionella hållning, omfattande ekonomiskt, socialt och miljömässigt ansvar.

Ekonomiskt ansvar

Konecranes stöder det kontinuerliga utvecklingsarbetet inom kundföretagen. Vi vill också att våra aktieägare, investerare och andra intressegrupper skall se oss som ett stabilt investeringsobjekt. Bolagets tillväxt och lönsamhet garanterar att vi också i framtiden skall vara en god och eftertraktad arbetsgivare, och att också leveranskedjans lönsamhet beaktas. Vi är övertygade om att ledande teknologi och effektiva processer skall göra det möjligt för oss att upprätthålla en hållbar lönsamhet.

Socialt ansvar

Konecranes utvecklar gemensamma metoder för arbetssäkerhet och arbetstillfredsställelse. Samtidigt bygger vi vidare på våra medarbetares kompetens. Vårt mål är lika möjligheter och rättvis behandling av personer i olika skeden av karriären och i olika rekryteringssituationer, oavsett sociala förtecken.

Vi respekterar våra medarbetares föreningsfrihet och vi följer kollektivavtal; då uppsägningar är ofrånkomliga handlar vi ansvarsfullt. Både vår egen och våra enskilda underleverantörers affärsverksamhet följer internationellt godkända riktlinjer samt principerna om mänskliga rättigheter.

Hos Konecranes ser vi sponsoring som en stödfunktion vars främsta syfte är att stärka vår företagsbild. Vi stödjer klubbar och föreningar som koncernens anställda och deras familjemedlemmar deltar i. Vi stödjer även föreningar som gynnar det lokala samhället i allmänhet, samt studenter inom vetenskaper som står nära Konecranes företagsverksamhet.

Miljöansvar

Konecranes följer sina produkters miljöpåverkan under hela brukstiden. Vårt mål är således att höja våra kunders operativa effektivitet, samtidigt som vi vill minimera effekterna på miljön med lägsta utsläpp och energi och utrymningssnåla lösningar. Våra servicetjänster begränsar kundföretagens miljöpåverkan genom att garantera problemfria processer.

Vi vill också hjälpa vårt nätverk av underleverantörer att ta hänsyn till miljön i användningen av insatsvaror och komponenter samt inom logistiken.

God affärssed

I de skriftliga principerna för god affärssed har vi skisserat upp implementeringen av företagsansvaret inom koncernen. Vi har lagt ner mycket arbete på att klargöra vilka krav och riktlinjer som styr verksamheten. Principerna är till stor hjälp för våra medarbetare, och hjälper dem att orientera sig i exempelvis frågor om interna regler, konkurrenslagstiftning, korruption och mutor. God affärssed garanterar att hela organisationen fungerar på högsta etiska nivå.

Konecranes utvecklar kontinuerligt de anställdas medvetenhet om ansvarsfrågor genom ständigt pågående internutbildning.

HOS OSS FÅR MÄNNISKOR VÄXA

För att vi skall kunna hålla löftet i vårt valspråk Lifting Businesses™ och verkligen lyfta verksamheter, behöver vi innovativt tänkande och motiverade medarbetare. En av de centrala uppgifterna för vår personaladministration är att inspirera de anställda. Vår kontinuerliga strävan är att göra Konecranes till en god arbetsplats. Vi satsar också mycket på att utveckla initiativ för att locka de bästa människorna i branschen till oss.

Den viktigaste uppgiften för Konecranes personaladministration är att stödja koncernens affärsmål och strategier med yrkeskunniga, skickliga, engagerade och motiverade medarbetare. Konecranes växande globala organisation erbjuder många utmanande och intressanta arbetsuppgifter samt möjligheter till personlig utveckling och utbildning, bland annat genom arbetsrotation.

Koncernsamarbete

Som arbetsgivare stödjer Konecranes de anställdas föreningsfrihet och rätt till kollektivavtal.

Konecranes samarbetsråd, European Works Council (EWC), är en gemensam organisation som förenar representanter för koncernens ledning och personal. Organisationen fungerar som ett forum för åsiktsutbyte inom aktuella ämnen för att utveckla europeiskt samarbete. Vår personal i EU-länderna utser representanter som tillsätts för en treårsperiod.

EWC-mötet 2006 hölls i Tavastehus i Finland och berörde ämnen som bokslut, förvaltning och socialt ansvar. Även vårt nya system för att hantera koncernens humankapital utvärderades och vann acceptans.

Konecranes årliga världskonferens ger ledningen tillfälle att träffas och diskutera olika ämnen av betydelse för koncernens affärsverksamhet. Deltagarna är skyldiga att föra vidare till sina respektive organisationer allt som behandlats på konferensen. År 2006 hölls konferensen i Köpenhamn i Danmark. Ett stort antal av Konecranes högsta chefer och representanter från övrig personal var närvarande vid konferensen, som framför allt handlade om koncernens utvecklingsriktning och nya varumärkesidentitet.

Incentivprogram

Ett stort antal av Konecranes anställda ingår i individuella incentivprogram, som bygger på såväl personlig framgång som det närmaste teamets resultat. Därutöver har koncernen fyra optionsprogram (1997, 1999, 2001 och 2003) för den högre ledningen och anställda i nyckelposition. Mer information om dessa program finns i bokslutet.

En trygg arbetsplats

För Konecranes som organisation är de anställdas hälsa och säkerhet högsta prioritet. Det finns ingen arbetsuppgift som är så viktig eller brådskande att vi inte skulle ha tid att utföra den tryggt och korrekt. Vi äventyrar aldrig våra anställdas hälsa eller säkerhet. Vår ställning som världsledande i branschen bygger vi bl.a. med hjälp av en god företagshälsovård och utmärkt arbetstrygghet. Även i våra riskhanteringsprinciper understryker vi betydelsen av kontinuerliga åtgärder för att skydda våra anställda mot personskador och genom att säkra våra affärstillgångar.



FOKUS PÅ PERSONAL- UTVECKLING

Hos Konecranes vet vi att ett företag är precis så starkt som sin personal. Därför lägger vi ner mycket arbete på olika initiativprogram som breddar våra medarbetares kompetens och utvecklar deras färdigheter. Vi prioriterar således utveckling och fortbildning.

Vi jobbar inte bara med befintlig personal. Det gångna året var en period av stora förändringar och framsteg inom Konecranes, och därför ser vi idag många nya ansikten omkring oss. Vi upplever det som vårt ansvar att alla nya medarbetare inte bara skall göra sitt bästa inom sina respektive områden, utan dessutom bidra till hela koncernens framgång och tillväxt i framtiden.

Kompetensutveckling

En gemensam målsättning för vårt omfattande urval av utbildningsprogram är att ge personalen en god inblick i vår verksamhet och i de möjligheter som koncernen erbjuder samt att bland de anställda skapa ett engagemang för våra gemensamma mål.

Fortbildning av servicetekniker, den största gruppen anställda inom Konecranes, genomfördes på olika platser världen över. Under det gångna året ordnades även lokala och affärsspecifika utbildningsevenemang som täckte områdena säkerhet, chefskompetens, teamwork, IT, och vår nya varumärkesidentitet.

Vid utgången av 2006 hade ca 300 anställda deltagit i programmet Konecranes Academy. Utbildningsprogrammet riktar sig till mellanchefer och sakkunniga med ett globalt perspektiv. Syftet är att säkerställa en ledning som är tillräckligt skicklig och kompetent för att kunna hantera ledarskapsfrågor i framtiden. I Konecranes Academy bygger vi en bro mellan koncernens mål och de dagliga ledaruppgifterna.

Konecranes Academy utvecklas kontinuerligt och anpassas efter koncernens aktuella behov. Programmet Academy Plus riktar sig till dem som

genomgått det första programmet, och omfattar fortsatt utbildning i syfte att öka kunskapen om trender inom affärsverksamhet och ledarskap.

Konecranes Master är ett nytt utbildningsprogram som erbjuds dem som genomgått Konecranes Academy samt chefspersoner som länge verkat inom koncernen. Programmet riktar sig till chefer med växande ansvar, ökande antal underlydande och större beslutsbefogenheter.

Programmet för Konecranes högsta ledning har förnyats och kallas nu Konecranes Champion. Detta program är inriktat på personlig ledarförståelse samt på att hos deltagarna utveckla en förmåga att förutse och hantera förändringar i affärsmiljön.

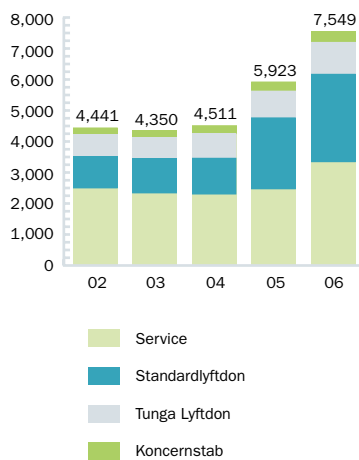
Koncernen har också anställt ett antal avgångsstudenter som arbetar med olika ämnesområden av intresse för Konecranes affärsverksamhet. Koncernens aktiva engagemang i studentverksamhet och avgångsstudier – liksom även våra goda relationer till lokala skolor – är värdefulla investeringar med tanke på framtida rekryteringsbehov.

Humankapital

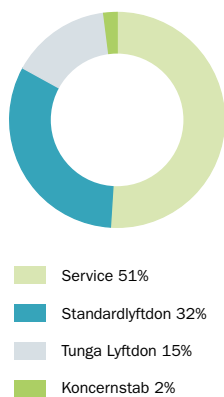
Varje chef hos Konecranes svarar för de årliga TPP-samtalen (Trust, People and Performance) med sina underlydande. Samtalen bidrar till engagemang och kännedom om koncernens målsättningar hos alla medarbetare. Samtalen ger också de anställda en möjlighet att diskutera personliga mål och utvecklingsbehov.

År 2006 tog Konecranes i bruk ett nytt och koncernomfattande system för hantering av humankapitalet och de anställdas karriärutveckling. Syftet med systemet är att säkerställa att alla anställda har rätt kompetens för rätt område, och att varje anställd utvecklar de färdigheter som behövs i en lönsam affärsverksamhet.

Personal 2002–2006



Personal enligt affärsområde



Jussi Laine, servicetekniker, Finland

LEDNINGEN



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

Teuvo Rintamäki f. 1955
Finansdirektör
Medlem av koncernledningen sedan 1994
Anställd sedan 1981
Ekon. mag.

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Vice vd, Västeuropa 1997–1999; finanschef vid KONE Cranes Division 1998–1994; vice vd för R&M Materials Handling, USA 1986–1988; aktuella förtroendeuppdrag: medlem i rådgivande utskottet Nordea Finland

Aktieinnehav: 89 600
Optioner omfattande 132 000 aktier

Pierre Boyer f. 1959
Regionschef,
EMEA (Europa, Mellanöstern & Afrika) Anställd sedan 2006
MBA

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 Transicold Europe, Frankrike 1995–1999. Innan Carrier, arbetade Boyer på Groupe Legris Industries division för mobila kranar, PPM.

Aktieinnehav: –
Optioner: –

Mikael Wegmüller f. 1966
Direktör, marknadsföring och kommunikation
Anställd sedan 2006
Ekon. mag

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; produktgruppschef, Chips 1991–1993.

Aktieinnehav: 500
Optioner: -

Sirpa Poitsalo f. 1963
Direktör, chefsjurist
Medlem i koncernledningen sedan 1999
Anställd sedan 1988
Jur. kand.

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Assisterande chefsjurist 1997–1998 Chefsjurist, KCI Konecranes/Kone Corporation 1988–1997
Aktieinnehav: 400
Optioner omfattande 80 000 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. Aktuella förtroendeuppdrag: medlem i Teknologiindustrin, arbetsgruppen för utbildning och arbetskraft; styrelsemedlem i Edutech – Institutionen för vidareutbildning vid Tammerfors tekniska högskola
Aktieinnehav: 2 500
Optioner omfattande 16 000 aktier

Ari Kiviniitty f. 1957
Teknologi direktör
Medlem av koncernledningen sedan 2005
Anställd sedan 1983
Dipl.ing.

Relevant 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 Teknologiindustrins arbetsgrupp för affärs- och teknologiutveckling
Aktieinnehav: 1 500
Optioner omfattande 23 200 aktier

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

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Vice vd, Service, ABB Finland 1995–2002; olika positioner inom Tampella Oy 1982–1995, både i Finland och i USA
Aktieinnehav: 5 500
Optioner omfattande 24 000 aktier

Arto Juosila f. 1955
Vice vd i koncernen, Administration och Affärsutveckling
Medlem i koncernledningen sedan 1994
Anställd sedan 1980
Ekon. mag.

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Landschef, Asien och Stillehavsområdet 2003–2005; affärsområdeschef, Standardlyftutrustningar 1998–2003; olika positioner inom telfergruppen 1990–1998; verkställande direktör för Verlinde, Frankrike 1988–1990; vice vd för R&M Materials Handling, USA 1983–1986
Aktieinnehav: 32 000
Optioner omfattande 36 000 aktier

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

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Vd, Hamn- och varvskranar 1997–2003; olika chefspositioner inom Wood Handling-divisionen, KONE 1982–1997 (Andritz sedan 1996), bl.a. chef, Wood Handling, Finland 1990–1992, vice vd i koncernen, Projektverksamhet 1992–1996, Vice vd i koncernen, Marknadsföring 1996–1997
Aktieinnehav: 36 200
Optioner omfattande 52 000 aktier

Pekka Lundmark f. 1963
Verkställande direktör och koncernchef för Konecranes sedan 17.6.2005
Medlem i koncernledningen sedan 2004
Anställd sedan 2004
Dipl.ing.

Tidigare arbetslivserfarenhet:
Vice vd i koncernen KCI Konecranes 9/2004–6/2005; koncernchef för Hackman 2002–2004; verkställande partner i Startupfactory 2000–2002; olika chefspositioner inom Nokiakoncernen 1990–2000
Aktieinnehav: 110 000
Optioner omfattande 132 000 aktier

Harry Ollila f. 1950
Regionschef, 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 chef 1994–1997; olika positioner inom A. Ahlström Osakeyhtiö 1972–1991, bl.a. teknisk chef för Ahlström Pyropower 1986–1991 och chef, Projects and Engineering, Pyropower, USA 1981–1986
Aktieinnehav: 128 000
Optioner omfattande 108 000 aktier

Edward Yakos f. 1959
Regionschef, Sydostasien (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: -
Optioner omfattande 30 000 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; distriktchef, Robbins and Myers 1980–1984
Aktieinnehav: 2 000
Optioner omfattande 52 000 aktier

Pekka Pääkkilä f. 1961
Vd, affärsområdet Standardlyftdon
Medlem i koncernledningen sedan 2003
Anställd 1987–1998, 2001–Dipl.ing.
Tidigare arbetslivserfarenhet:
Chef, Industrikrantar och komponenter 2002–2003; chef, Varumärken, Standardlyftutrustningar 2001–2002; försäljningschef, Naval Oy 1998–2001; regionchef, Hoists and Components Center, Springfield, USA 1993–1998
Aktieinnehav: 2 000
Optioner omfattande 68 000 aktier

STYRELSEN



1 Malin Persson
2 Stig Gustavson
3 Stig Stendahl
4 Timo Poranen

5 Lennart Simonsen
6 Björn Savén
7 Matti Kavetvuo
8 Svante Adde

Svante Adde f. 1956
Styrelsemedlem sedan 2004 och medlem i Revisionskommittén sedan 2004. Oberoende av bolaget. B.Sc., dipl.ekon.
Tidigare arbetslivserfarenhet:
Vd för Compass Advisers, London 2005–; finansdirektör för Ahlstrom Corporation 2003–2005; vd för Lazard London 2000–2003; direktör för Lazard London 1989–2000; Aktuella förtroendeuppdrag: Styrelsemedlem i Metso 2005–, och Brammer Plc 2005–
Aktieinnehav: 1 736

Stig Gustavson f. 1945
Styrelseordförande
Beroende av bolaget eftersom han var verkställande direktör och koncernchef för KCI Konecranes 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 Mercantile, Handelsbanken i Finland, Dynea, Eltel Group, Tammet, Stiftelsen Arcada; vice styrelseordförande i Cramo; styrelsemedlem i Vaisala, Fastems och Teknologiindustrin (även medlem i arbetsutskottet); ordförande i förvaltningsrådet för Tammerfors tekniska högskola; medlem i förvaltningsrådet för Ömsesidiga pensionsförsäkringsbolaget Varma
Aktieinnehav: 1 929 420
Optioner omfattande 52 000 aktier

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; styrelsemedlem i Marimekko; medlem i Föreningen för professionellt styrelsearbete i Finland
Aktieinnehav: 1 736

Malin Persson f. 1968
Styrelsemedlem sedan 2005, medlem Nominerings- och kompensationskommittén sedan 2005. Oberoende av bolaget Civ.ing.
Tidigare arbetslivserfarenhet:
Vice vd för Affärsstrategi och Företagsutveckling, Volvo 2000–; olika befattningar inom Volvo Logistik, bl.a. som vice vd för Företags- och Logistikutveckling, chef Miljö 1995–2000; Aktuella förtroendeuppdrag: styrelseordförande i Rådet för teknikens ekonomi och organisation vid Chalmers tekniska högskola; styrelsemedlem i Green Cargo, Volvo Lastvagnar, Volvo Technology Transfer och Volvo Maroc
Aktieinnehav: 736

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 Metsä-liitto-Yhtymä 1996–1997; vd för Metsä-Seria 1990–96. Olika chefsbefattningar inom produktion och företagsledning vid Metsä-Botnia 1974–1990; Aktuella förtroendeuppdrag: styrelsemedlem i FACTE, the Finnish Academies of Technology; styrelsesuppleant i Ömsesidiga pensionsförsäkringsbolaget Varma; medlem i förvaltningsrådet för Finlands Mässa; styrelsemedlem i Föreningen för professionellt styrelsearbete i Finland
Aktieinnehav: 1 736

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 Es-seltekoncernen i Sverige, Storbritannien och USA 1976–1988; Aktuella förtroendeuppdrag: styrelseordförande i Consolis Bonna Sabla; vice styrelseordförande i Dynea International och Tysk-svenska handelskammaren; styrelsemedlem i Eltel Networks, Gardena, Finsk-svenska handelskammaren och Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien IVA
Aktieinnehav: –

Lennart Simonsen f. 1960
Styrelsens sekreterare (ej styrelsemedlem) 1995–2004, 2005– Styrelsemedlem i KCI Konecranes 2004. Vicehäradshövding, advokat, verkställande partner, Roschier Advokatbyrå

Stig Stendahl f. 1939
Styrelsemedlem sedan 1999, ordförande i Revisionskommittén sedan 2004. Oberoende av bolaget Dipl.ing.
Tidigare arbetslivserfarenhet:
Vd och koncernchef för Fiskars 1992–2000; vd för Abloy Security 1987–1992; vd för LKB Produkter 1979–1987; Aktuella förtroendeuppdrag: ordförande i förvaltningsrådet för Stiftelsen för Åbo Akademi; styrelsemedlem i Svenska tekniska vetenskapsakademien i Finland; utländsk medlem i Kungliga Svenska Ingenjörsvetenskapsakademien IVA; styrelsemedlem i Föreningen för professionellt styrelsearbete i Finland
Aktieinnehav: 2 536

Medlemmarna i KCI Konecranes Abp:s styrelse väljs vid ordinarie bolagsstämma för en mandatperiod på ett år. Styrelsemedlemmarna (förutom KCI Konecranes före detta verkställande direktör och koncernchef, Stig Gustavson) har inga aktieoptioner. Aktieinnehaven är angivna enligt situationen 30.12.2006.

KONECRANES I KORTHET

- > HUVUDKONTOR OCH BÖRSNOTERING I FINLAND
- > MARKNADSLEDARE INOM INDUSTRIKRANAR, INKLUSIVE SERVICE
- > 7 500 MEDARBETARE
- > TILLVERKNING I NIO LÄNDER
- > FÖRSÄLJNING I ÖVER 40 LÄNDER
- > BRANSCHLEDANDE TEKNOLOGI OCH VÄRLDSOMFATTANDE MODULÄRA PRODUKTPLATTFORMAR

MARKNADSPPOSITION

Global marknadsandel omkring 13 procent; stark position i Norden, Tyskland, Frankrike, Storbritannien, USA, Kanada, Australien, Ryssland, Ukraina och många små EU-länder samt i de flesta länder i Mellanöstern och Asien/Stillahavsområdet. I Kina är Konecranes branschens största enskilda västerländska aktör.

KONKURRENSLÄGE

Service

Våra konkurrenter är främst regionala och lokala företag. De största konkurrenterna inom kranservice är kunderna själva, eftersom de väljer att sköta servicearbetet internt. Konecranes har inga globala konkurrenter i branschen.

Industriella lösningar

Marknaden är fortfarande splittrad, och därför är konkurrenterna främst regionala och lokala företag. Bland större konkurrenter kan nämnas Demag Cranes & Components GmbH (Tyskland), Abus Kransysteme GmbH (Tyskland) och Columbus McKinnon Corporation (USA).

Containerhantering

Större marknadskonsolidering: några få globala företag med brett produktsortiment. Konecranes fokuserar på högutvecklad lyftutrustning inom de marknadssegment och geografiska områden vi valt. De viktigaste konkurrenterna inkluderar ZPMC (Kina), Kalmar (ingår i finländska Cargotec), Fantuzzi Group (Italien), Svedtruck (Sverige), Liebherr (Irland) och Taylor (USA).

AFFÄRSOMRÅDEN

Service

Service av industrikranar, lyfttruckar och verktygsmaskiner oavsett fabrikat. 376 servicedepåer i 41 länder; 3 913 medarbetare.

Marknadsposition. Marknadsledare inom kranservice; branschens största servicenätverk.

Sortiment. Inspektioner, avtal och program avseende förebyggande underhåll, moderniseringar, reparationer, jourverk-samhet och reservdelar.

Avtalsbas. Över 263 000 kranar och telfrar – knappt en femtedel tillverkade av Konecranes.

Standardlyftdon

Marknadsförs under flera varumärken; huvudvarumärket Konecranes kompletteras av de fristående produktvarumärkena P&H, Stahl CraneSystems, Morris, SWF, Verlinde, R&M och Meiden. Representation i över 40 länder. 2 328 medarbetare.

Marknadsposition. Världsledande tillverkare av industrikranar och lintelfrar, och världens snabbast växande leverantör av lättkranssystem för arbetsstationer, och kättingtelfrar.

Sortiment. Elektriska industrikranar (EOT; Electric Overhead Traveling), lintelfrar och kättingtelfrar, lättkranssystem och drivanordningar till kranar samt ett stort urval komponenter. Lyftkapacitet vanligen upp till 50 ton.

Årlig tillverkning. Långt över 20 000 kranar och lintelfrar; tio-tusentals kättingtelfrar.

Tunga Lyftdon

Marknadsförs under varumärkena Konecranes och P&H. Representation i över 40 länder; 1 126 medarbetare.

Marknadsposition. Världsledande tillverkare av skräddarsydda lösningar och tunga kranar till processindustrin samt Goliath-portalkranar till skeppsvarv; global – och inom vissa segment världsledande – leverantör av lyfttruckar och hamnkranar för bulk- och containerhantering.

Sortiment. Elektriska processkranar (EOT, Electric Overhead Traveling), kranar för varvsindustrin, containerkranar för kajmontage (STS, Ship-to-Shore), gummihjulsdrivna (RTG, Rubber Tyred Gantry) och spårbundna (RMG, Rail Mounted Gantry) portalkranar, grensletruckar, ombordmonterade kranar för öppna bulklastfartyg, reachstackers, top lifters, lyfttruckar för hantering av tomcontainrar, gaffeltruckar samt kranautomation, kontrollsystem och tunga komponenter. Lyftkapacitet vanligen från 50 ton upp till 1000 ton.

Årlig tillverkning. 500 tunga kranar och lyftrallor; 350 tunga lyfttruckar.

PRODUKTÖVERSIKT



SERVICE OCH MODERNISERINGAR

Vårt mål är att maximera utrustningens tillgänglighet och minimera ägandekostnaderna.



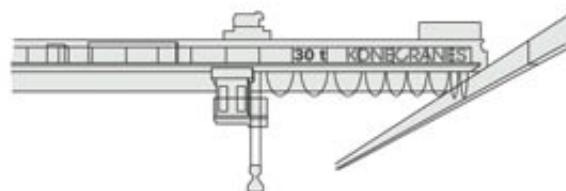
LÄTTKRANSYSTEM

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



INDUSTRIKRANTAR

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



PROCESSKRANTAR

konstruerade för tunga lyft – 1 000 ton och mer.



GAFFELTRUCKAR

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



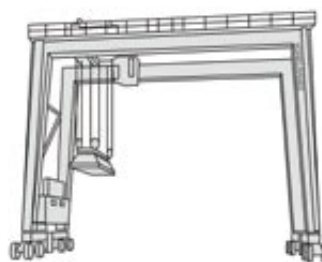
REACHSTACKERS

för stapling av containrar i små och medelstora fraktterminaler och järnvägsterminaler.



GRENSLETRUCKAR

används vid stapling, lastning och lossning samt vid transport av containrar från fartyg till containergård och lastområde.



CONTAINERGÅRDS-KRANAR

Konecranes containerkranar är antingen gummihjulsdrivna eller spårbundna. De används vid hamnar och omlastningsterminaler för stapling på höjden och på bredden.



HAMNKRANAR

för lastning och lossning av containrar från fartyg till kaj.



GOLIATHKRANAR

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

ADRESSER

Koncernens huvudkontor

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

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

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)

Standardlyftdon

Konecranes Standard Lifting Oy
Ruununmyllyntie 13
FI-13210 Tavastehus
Finland
Tel +358 20 427 11
Fax +358 20 427 3399

Regionala huvudkontor

Amerika

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

Europa, Mellanöstern & Afrika

Konecranes EMEA
PB 668 (Koneenkatu 8)
FI-05801 Hyvinge
Finland
Tel +358 20 427 11
Fax +358 20 427 2099

Nordostasien

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

Sydostasien och Stilla-havsområdet

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

**Konecranes verkar i 41 länder. En fullständig lista
över alla våra kontor finns på vår webbplats
www.konecranes.com.**

KONECRANES®
Lifting Businesses™

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



Konecranes är en världsledande koncern med olika lyftföretag, som erbjuder produktivitetshöjande lyftutrustning och service till en rad olika industrier. Företaget är noterat på OMX Helsingfors Börs och år 2006 omsatte koncernen 1 483 miljoner euro. Med 7 500 anställda på över 370 orter i 41 länder, har vi resurserna, teknologin och beslutsamheten att leva upp till löftet om att lyfta våra kunders verksamhet.

Konecranes PB 661 (Koneenkatu 8) FI-05801 Hyvinge Finland
Tel +358 20 427 11 Fax +358 20 427 2099 www.konecranes.com

