

ÅRSÖVERSIKT 2020



KONECRANES®

Stark prestanda under ett år med motgångar och förändringar utan motstycke

År 2020 kommer alltid att förknippas med covid-19-pandemin. Bara i sig självt kunde virusets snabba globala spridning och bolagets reagerande räcka som huvudtema för året, men för Konecranes omfattade året ännu fler förändringar: den meddelade fusionen med Cargotec för att skapa en global ledare inom hållbara materialflöden.

Vi vidtog snabba, målmedvetna steg i början av 2020 för att lindra verkningarna av covid-19 och vi utnyttjade vår digitala insyn för att kartlägga och hantera den osäkra efterfrågan i realtid samt till att anpassa verksamheten för att hålla kostnaderna i balans. Parallellt med detta skärpte vi vår strategi genom att identifiera och genomföra strategiska initiativ för att förbättra verksamheten. Tillsammans bidrog dessa åtgärder till vår imponerande ekonomiska prestanda. Vi tog även stora steg beträffande vår hållbarhetsagenda under 2020.

Den 1 oktober meddelade vi om den planerade fusionen med Cargotec, vilket ytterligare stöder vår strategi och våra tillväxtnål. I december gav aktieägarna i bägge bolag sitt stöd för planen, vilket var ett viktigt steg mot det förväntade verkställande av fusionen den 1 januari 2022, förutsatt att alla villkor uppfylls och nödvändiga godkännanden från konkurrensmyndigheter erhålls. Fram till dess verkar de båda bolagen separat och självständigt.

Kampen mot covid-19 fortsätter och den förutsätter vaksamhet gällande såväl efterfrågan som kostnader, men får styrka av vårt förfarande hittills och av vår ihärdighet. Efter ett exceptionellt år kommer vi att ta oss an 2021 med försiktighet och självsäkerhet med kännedom om att de åtgärder vi vidtagit under 2020 ger oss en stadig grund att stå på inför våra framtida framgångar.

Disclaimer angående ingen USA-registrering

I ett flertal jurisdiktioner, särskilt i Australien, Kanada, Sydafrika, Singapore, Japan och USA, kan distributionen av denna publikation vara föremål för lagstadgade begränsningar (såsom registrering av de relevanta erbjudandehandlingarna, inträde, kvalifikationer och andra regler). I synnerhet har varken fusionsvederlagsaktierna eller några andra värdepapper som hänvisas till i denna publikation registrerats, eller kommer att registreras, enligt United States Securities Act från 1933, med ändringar ("U.S. Securities Act"), eller värdepapperslagarna i någon delstat i USA, och som sådana får varken fusionsvederlagsaktierna eller något annat värdepapper som hänvisas till i denna publikation erbjudas eller säljas i USA förutom i enlighet med ett tillämpligt undantag från registrering enligt U.S. Securities Act. Denna publikation är varken ett erbjudande om att sälja eller en uppmaning till att lämna erbjudande om att köpa några värdepapper, och ska inte utgöra ett erbjudande, uppmaning eller försäljning i USA eller någon annan jurisdiktion där sådant erbjudande, uppmaning eller försäljning skulle vara olagligt. Denna publikation får inte vidarebefordras, distribueras eller skickas, direkt eller indirekt, i sin helhet eller enskilda delar, i eller till USA eller någon jurisdiktion där distribution av detta material skulle bryta mot någon tillämplig lag eller föreskrift, eller skulle kräva någon registrering eller tillstånd inom sådan jurisdiktion. Underlåtenhet att följa den föregående begränsningen kan resultera i en överträdelse av U.S. Securities Act eller andra tillämpliga värdepapperslagar.



Innehåll

Konecranes 2020	3
År 2020 i siffror	4
VD:s översikt	6
Megatrender	9
Strategi	11
Affärsområdenas översikter	13
Forskning och teknikutveckling	20
Hållbarhet	22
Konecranes som investering	25

Information om Konecranes årsredovisning 2020

Konecranes årsredovisning 2020 består av tre rapporter: årsöversikt, förvaltning och finansiell översikt samt hållbarhetsrapport. Alla dokument kan laddas ner från vår årsredovisningswebbplats på https://investors.konecranes.com/arsredovisning_2020.

Denna publikation är endast avsedd för allmänna informationssyften. Konecranes förbehåller sig rätten att när som helst och utan föregående meddelande ändra eller upphöra med här angivna produkter eller specifikationer. Denna publikation får inte uppfattas som en uttrycklig eller underförstådd garanti från Konecranes sida, inklusive men ej begränsat till någon underförstådd garanti eller säljbarhet eller lämplighet för ett bestämt ändamål.

Konecranes 2020

Förvärvet av MHE-Demag slutfördes i början av 2020. Konecranes och MHE-Demags kombinerade verksamhet inleddes den 2 januari 2020. Med förvärvet ökade Konecranes sin närvaro och marknadstäckning i det strategiskt viktiga och snabbt växande Sydostasien.

Investeringar i teknik kom till nytta under covid-19-pandemins år. Krananvändningsdata från TRUCONNECT och digital telemetri hjälpte oss att balansera efterfrågan och utbud i realtid och att skräddarsy våra tjänster till kunderna.

Inom hållbarhet visade vi starkt ledarskap inom arbetssäkerhet. Vi vidtog snabba och effektiva åtgärder för att begränsa verkningarna av covid-19 på våra anställda och vår verksamhet. Vi gjorde viktiga framsteg i kartläggningen av risker och fokusområden inom mänskliga rättigheter. Dessutom undertecknade vi Science Based Targets Initiative-åtagandet (SBTi) och vi skärpte vårt förhållningssätt till risker och möjligheter förknippade med klimatförändringarna.

Inom mångfald och delaktighet fokuserade vi på att skapa intern medvetenhet om ämnet. Uppskattningen för mångfald och byggande av en kultur av delaktighet återspeglades i flera interna verktyg och praxisar. Vi lanserade en utbildning om omedvetna fördomar för alla anställda i bolaget.

En planerad sammanslagning mellan Konecranes och Cargotec tillkännagavs den 1 oktober 2020 och bägge bolags aktieägare godkände planen i december. Det Framtida Bolaget kommer att vara en kundorienterad global ledare inom hållbara materialflöden. Verkställandet av sammanslagningen förväntas ske den 1 januari 2022, förutsatt att alla villkor och myndighetsgodkännanden för verkställandet uppfylls.

Viktiga affärer och leveranser slutfördes, nya produktgenskaper lanserades. Vi slutförde Konecranes största leverans någonsin i juni: 86 automatiserade staplingskranar till Virginia Port Authority. Dessutom säkrade vi viktiga affärer på S-serien, som är nästa generationens traverskran. Vi införde en ny kundapp, CheckApp for Daily Inspections, för att stödja kunderna i deras egenservice. Vi lanserade en helelektrisk gaffeltruck, E-VER, som förser våra traditionella lyfttruckar med den senaste ekoeffektiva tekniken.



86

automatiserade
staplingskranar levererade
till Virginia Port Authority



2020 var ett unikt år som medförde grundläggande förändringar för Konecranes och världen runt omkring oss.

Vi har åtagit oss att minska vår energiintensitet (MWh/omsättning) med 25 % och vår utsläppsintensitet (tCO₂e/omsättning) med 50 % under 2017–2025.

År 2020 i siffror

2 727,3

MEUR (-13,9 %)
Orderingång

3 178,9

MEUR (-4,4 %)
Omsättning

8,2 %

Justerad EBITA-marginal

1 715,5

MEUR (-6,3 %)
Orderstock

2 300

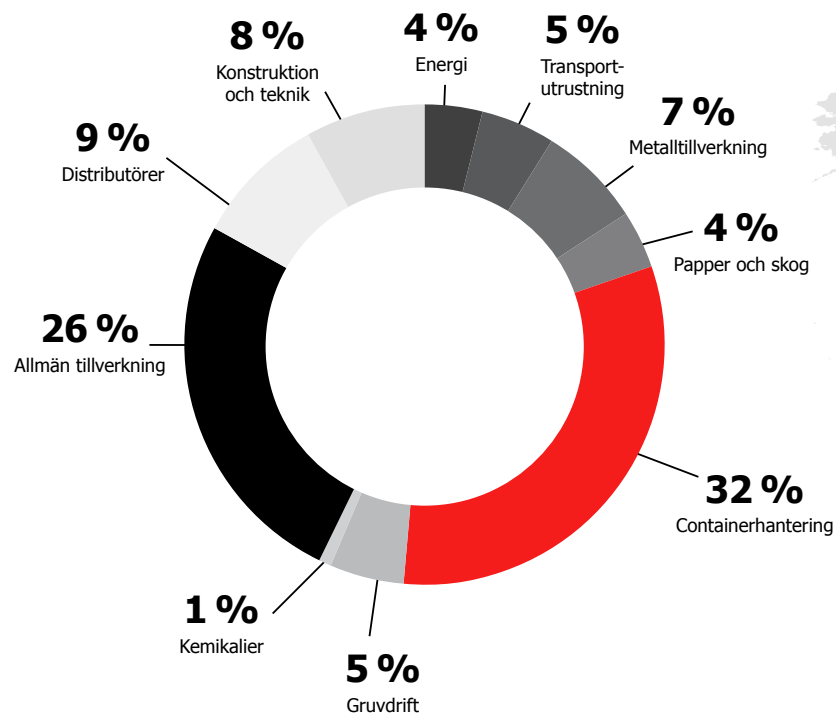
Antal aktiva och väntande
patent

46,1 %

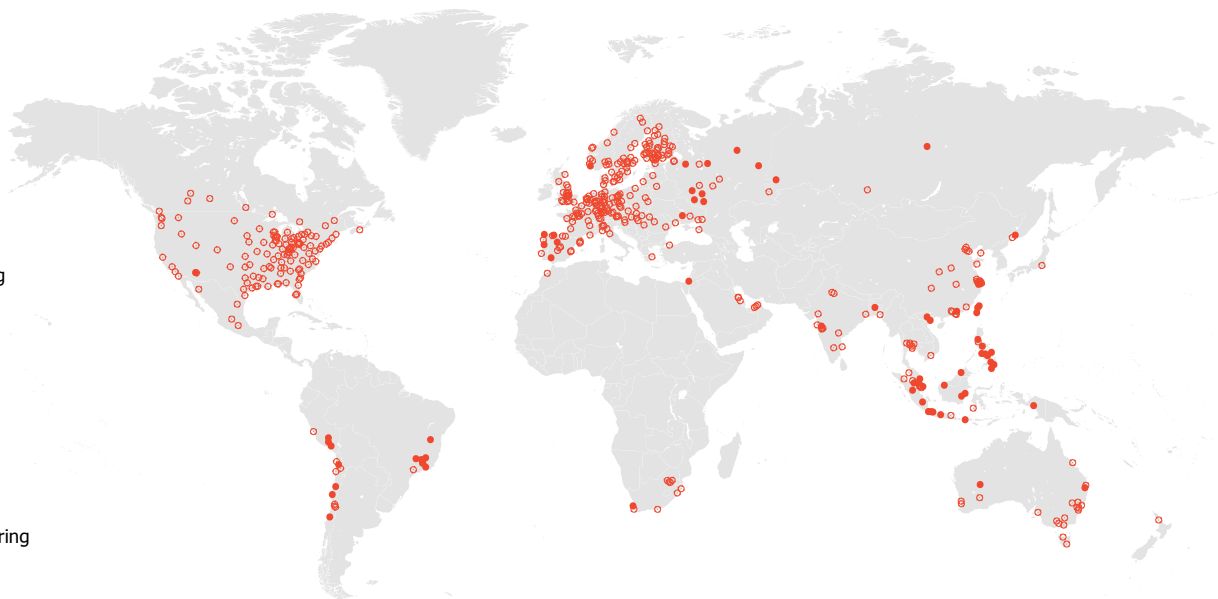
Skuldsättningsgrad
(gearing)



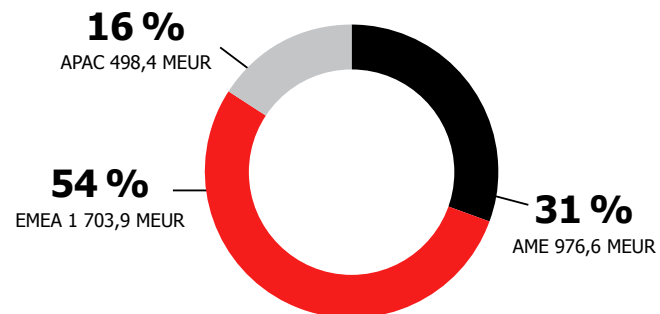
Beställningar per kundsegment, 2020



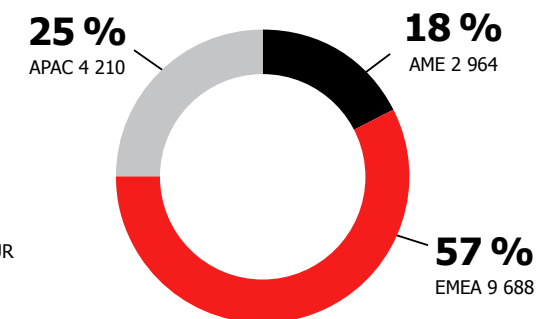
Nära kunderna genom lokal närvaro



Omsättning per region, 2020



Personal per region, 2020



Siffrorna är avrundade och därför kan totala beloppet avvika från 100 %.

VD:s översikt

Bästa aktieägare,

2020 var ett unikt år som medförde grundläggande förändringar för Konecranes och världen runt omkring oss. Covid-19-pandemin utkrävde sådana mänskliga och ekonomiska kostnader som inte har setts på flera generationer och den tvingade globalt bolagen att snabbt anpassa sig till de osäkra förhållandena. Mot denna utmanande bakgrund tog vi till snabba åtgärder för att skydda våra anställdas hälsa och säkerhet och agerade snabbt för att säkerställa verksamhetens prestanda på kort sikt och skärpa vår strategi på lång sikt. Dessutom gjorde vi betydelsefulla framsteg i vårt engagemang för en mer hållbar verksamhet och i att hjälpa våra kunder göra detsamma. I oktober meddelade vi om den klart viktigaste utvecklingen under Konecranes 26 år långa historia som självständigt bolag: vår plan att gå samman med Cargotec för att bilda en global ledare inom hållbara materialflöden. För att sammanfatta var detta ett mycket speciellt år, som avslutades med starka resultat som ger oss bra momentum och positionerar oss väl för framtiden.

Jag kommer att skriva mer om dessa anmärkningsvärda prestationer nedan, men innan jag gör det vill jag uttrycka min djupa tacksamhet till er för ert fortsatta stöd under året. Jag vill också rikta ett tack till Konecranes anställda och våra affärspartners för deras orubbliga engagemang för säkerhet och säkerställande av oavbrutna affärskritiska verksamheter i en tid av exceptionell global osäkerhet. Pandemin har gjort bolag runt om i världen ödmjuka och rentav besegrat en del av dem och jag är stolt över hur vi alla har arbetat tillsammans under pandemin för att komma

ut ur den ännu starkare, redo att ta oss an alla de möjligheter som denna period av aldrig tidigare skådad omvälvning medför.

Snabbt svar på pandemin

När coronaviruset snabbt spred sig i början av 2020 började länderna införa omfattande begränsningar på människors och företags dagliga ageranden. Detta påverkade våra möjligheter att besöka kundernas anläggningar samt att tillverka, leverera, installera och serva utrustning. Olika stränga begränsningar är fortfarande i kraft runt om i världen i skrivande stund, även om den snabba utvecklingen och pågående distribueringen av vacciner ger oss orsak till hopp senare under 2021.

När krisen tog fart valde Konecranes att prioritera personalens och kundernas säkerhet. Flera av kunderna spelar en viktig roll i säkrandet av ett kontinuerligt flöde av mat, medicinska tillbehör och andra material som är väldigt viktiga i kampen mot denna kris. Framför allt vidtog Konecranes snabba åtgärder för att:

- Utnyttja realtidsinsynen som våra tiotusentals uppkopplade enheter och utrustningar överallt i världen ger till att balansera utbud och efterfrågan i realtid och säkerställa att vår verksamhet fullt stöder våra kunder.
- Undersöka alla delar av verksamheten för att säkerställa en konkurrenskraftig kostnadsbas och att den var anpassad till den osäkra och minskade efterfrågan. Detta innebar kostnadsjusteringar inom hela bolaget med permitteringar, minskade arbetstimmar, rationaliserade utgifter och permanenta kostnadsjusteringar.

Pandemin har betonat vikten av digitalisering, och framsynta bolag som Konecranes som har investerat i ett stort digitalt avtryck har därmed gynnats. Vår uppkopplade utrustning ger Konecranes och dess kunder oöverträffad insyn i den dagliga verksamheten och möjliggör optimal tillgänglighet och prestanda. Denna stora, uppkopplade maskinpark ger värdefulla data om användningen och vi ser fram emot att få se de ytterligare möjligheter detta medför när vi går in på 2021.

Strategiska initiativ ger resultat

Parallellt med dessa åtgärder och efter integreringen av MHPS verksamhet samt förvärvet av hela MHE-Demag, vilket verkställdes i januari 2020, avancerade vi vår strategi. Vi beslutade att utöka våra ambitioner från enbart lyft till våra kunders bredare materialflöden och vi identifierade och genomförde följande centrala initiativ:

- Ökad omsättning och lönsamhet inom Service
- Förbättrad lönsamhet inom Industriutrustning
- Förbättrad projektledning
- Leanverksamhet
- Utmärkt upphandling
- Förbättrad effektivitet i affärsprocesserna

Arbetet har tagit god fart redan 2020, vilket återspeglas i de tre affärsområdenas ekonomiska resultat.

Inom vår tillväxtmotor **Service** steg den justerade EBITA-marginalen 2020 till rekordhöga 17,2 procent, vilket är en imponerande prestation med beaktande av de utmaningar som pandemin medförde och som naggade omsättningen i kanten. Vår starka serviceavtalsbas gav

oss, precis som våra digitala investeringar, uthållighet att hantera den affärspåverkan som covid-19 medförde. Ett exempel på detta är vår nya självbetjäningsapp, CheckApp for Daily Inspections, som är ett digitalt och kostnadseffektivt sätt för kunderna att registrera och hämta dagliga inspektionsdata som kan användas för interna revisioner och efterlevnad. Integreringen av MHE-Demag ökade vår kapacitet i Sydostasien med cirka 700 servicetekniker och hämtade med sig fler industriprodukter att serva.

Industriutrustning, som kämpade under 2019 när affärsområdet rationaliserade tillverkningen och led av en kostnad av engångskaraktär relaterad till processkranar, återhämtade sig fint 2020. Dess justerade EBITA-marginal för helåret förbättrades till 2,3 procent från 1,5 procent året innan. Detta drevs av ett särskilt starkt andra halvår med en EBITA-marginal på över 5 procent, trots en minskad omsättning till följd av pandemin. Industriutrustning gynnades av införlivandet av MHE-Demag, vilket breddade vårt fotavtryck i Sydostasien avsevärt. Vi såg gott momentum i beställningar från bil- och energisektorerna och de första beställningarna gjordes på våra innovativa, nästa generations kranar i S-serien. Industriutrustning förnyade sin verksamhetsmodell för att öka effektiviteten, tog viktiga steg mot att göra en omvändning inom den olösamma ETO-verksamheten (engineered-to-order-kranar), minskade sitt fabriksnätverk och centraliserade sin processkranspersonal i Finland och Tyskland.

Hamnlösningar rapporterade om lägre omsättning och lönsamhet under 2020 på grund av pandemin, men avslutade året starkt med en rekordstor orderingång och omsättning under fjärde kvartalet. Verksamheten gjorde stora framsteg under året med sin väg mot hamnautomation-strategi, tog hem en beställning på 34 automatiserade staplingskranar från DP World Antwerp Gateway,

slutförde sin leverans av 86 automatiserade staplingskranar till Virginia Port Authority och fortsatte med sina hamnautomationsprojekt med containerterminalen Hadarom i Israel och Abu Dhabi i Förenade Arabemiraten. Under 2020 bokförde Hamnlösningar också sitt största avtal om reach stackers någonsin med 39 enheter till den tyska försvarsmakten.

Betydelsefulla steg inom hållbarhet

Konecranes levererade utmärkt verksamhetsmässig och ekonomisk prestanda under utmanande förhållanden. Jag är stolt över att vi uppnådde detta samtidigt som vi gjorde betydelsefulla framsteg i våra insatser att tillsammans med våra kunder och leverantörer säkerställa att vår verksamhet är mer hållbar, med syftet att minska vår klimat- och miljöpåverkan.

Konecranes undertecknade Science Based Targets Initiative-åtagandet (SBTi) och kommer att fastställa nya klimatmål för verksamheten under 2021. Vi fokuserar redan systematiskt på att minska den egna verksamhetens koldioxidavtryck och kartlägger utsläppen från vår leverantörskedja samt för de produkter och lösningar som vi erbjuder kunderna. Åtagandet tar dessa insatser till nästa nivå. En viktig utveckling på den här fronten under 2020 var lanseringen av vår elektriska gaffeltruck E-VER, vars kraftkälla är ett effektivt litiumjonbatteri. I trucken förenas kvaliteten, effekten och produktiviteten hos våra traditionella truckar med den senaste ekoeffektiva tekniken. Jämfört med en vanlig dieselmotor har Konecranes E-VER noll direkta utsläpp och minskar energiförbrukningen med upp till 70 procent.

Vi meddelade också att vi ingått ett partnerskap med den nederländska icke-vinstdrivande organisationen The Ocean Cleanup, som utvecklar avancerad teknik för att rensa haven

från plast. Inom partnerskapet konstruerar, tillverkar och servar vi The Ocean Cleanups Interceptor™, som är avsedd för att samla upp plast från floder innan den kommer ut i havet. Denna uppskalning av produktionen är ett viktigt steg när The Ocean Cleanups förbereder sig för att ta sig an världens 1 000 mest förorenade floder.

Vårt hållbarhetsarbete fortsätter och vi har fått erkännande för våra framsteg hittills. Konecranes erhöll klassificeringen A- i CDP:s klimatprogram, vilket innebär ledarskapsnivå – något som är ovanligt för kapitalvaruföretag. Vi fick erkännandet på basis av vår redovisning för 2019 av de åtgärder som vidtagits för att minska utsläpp, lindra klimatriskerna och utveckla en koldioxidsnål ekonomi. Jag rekommenderar vår hållbarhetsrapport 2020 för en uppdatering om hur omfattande våra åtgärder är inom detta område.

Skapande av en global ledare inom hållbara materialflöden

Dessa är alla viktiga och positiva utvecklingar. Årets utan tvekan allra viktigaste händelse var tillkännagivandet av vår planerade fusion med Cargotec den 1 oktober. Sammanslagning passar dessa två nordiska industribolag med globalt perspektiv. Den stöder våra strategiska planer och tillväxtambitioner. Tillsammans kan vi skapa aktieägarvärde och vara livscykelpartnern för våra kunder. Vi kan lösa kundernas hållbarhetsutmaningar genom innovation med vårt globala team av toppproffs.

Fusionen är ett logiskt nästa steg för Konecranes då vi utvidgar kärnverksamheten av lyft till att omfatta värdeströmmen av hållbara materialflöden, vilket svarar på den ökande kundefterfrågan på mer övergripande lösningar, produkter och tjänster. Avtalet utgör det senaste i vår långa historia av tillväxt genom framgångsrika fusioner och för-

värv, som kunnat ses i förvärven av MHPS-verksamheten och MHE-Demag.

I december godkände Konecranes och Cargotecs aktieägare fusionsplanen och jag tackar alla Konecranes aktieägare för ert förtroende. Med detta stöd sätter vi igång med planeringen av det Framtida Bolaget och vi kommer att kommunicera regelbundet och transparent när vi går vidare mot det förväntade verkställandet av fusionen den 1 januari 2022. Fram till dess verkar de båda bolagen separat och självständigt.

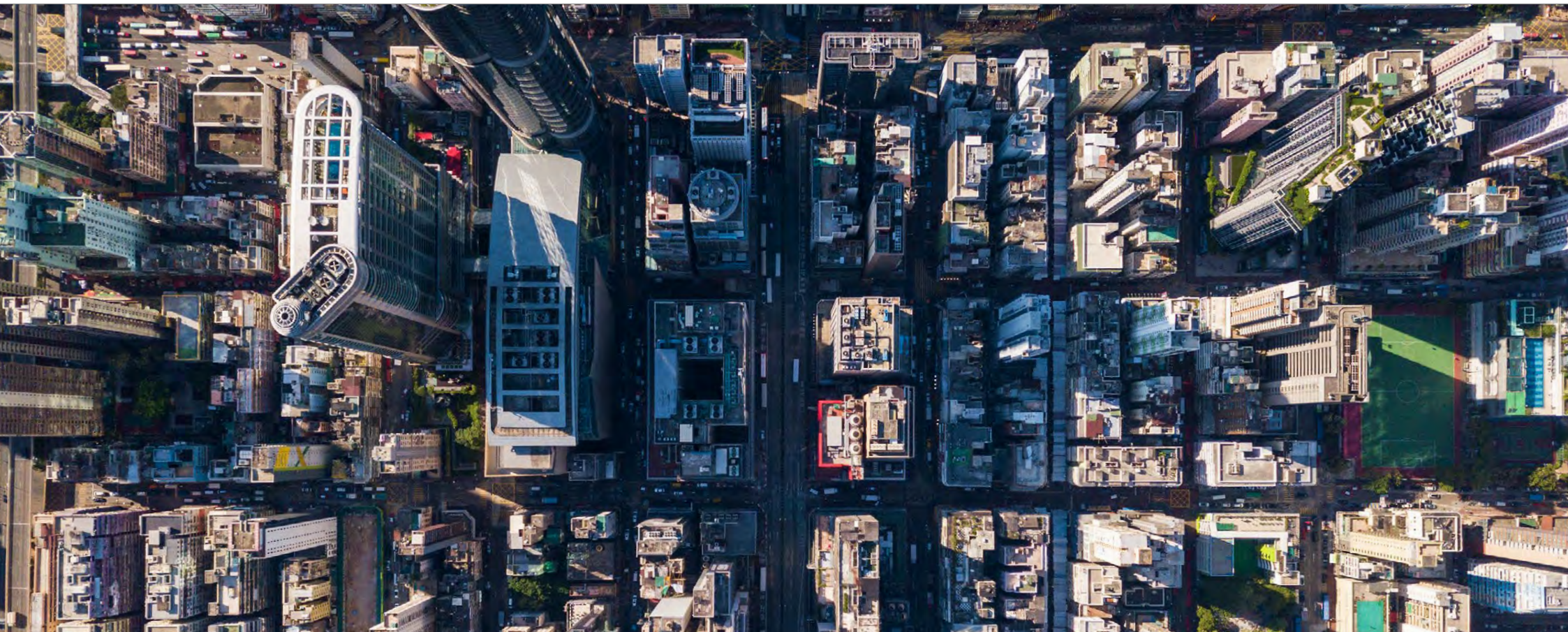
Fokus och engagemang

Även om planen på fusion med Cargotec är spännande kommer vi fortsätta hålla vårt klara fokus på hög prestanda, kontinuerlig förbättring och hållbarhet. Detta skiljer utmärkta bolag från de enbart goda och utgör vårt engagemang för våra aktieägare, kunder och oss själva. Jag är övertygad om att vi klarar detta, och vi gör det tillsammans.

Med varma hälsningar,

Rob Smith
Verkställande direktör och koncernchef



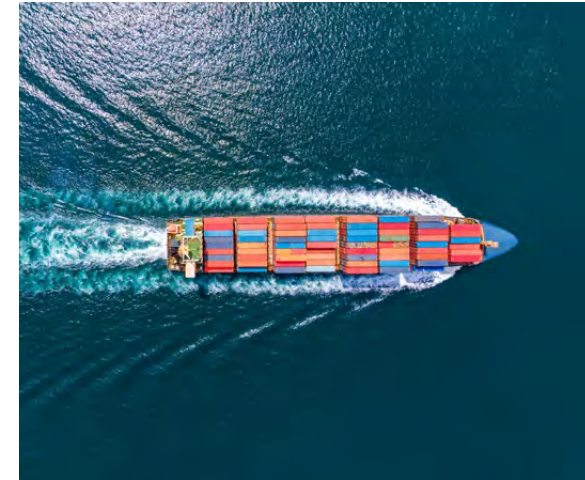


Megatrender som driver Konecranes verksamhet

Konecranes har identifierat fyra megatrender som framför allt påverkar våra kunder och vår verksamhet. De ger oss stora möjligheter att vidareutveckla affärsverksamheten.

Hållbarhet

Konecranes utbud hjälper och stöder kundernas övergång till en koldioxidsnål framtid. Kunderna kan minska sitt koldioxidavtryck med våra ekoeffektiva produkter och servicelösningar, vilket snabbar på den cirkulära ekonomin. Vi utnyttjar digitalisering till att erbjuda verktyg som förbättrar utrustningens produktivitet, servicebarhet och livslängd. Vi strävar efter att förbättra säkerheten hos kunderna på alla nivåer genom att integrera säkerhet i våra produkters konstruktion, tillverkning, underhåll och service.



Digitalisering

Utnyttjande av digitalisering ger Konecranes utmärkta möjligheter att automatisera utrustning, processer och hela kundverksamheter, från tillverkning till hamnoperatörer. Digitaliseringen gör det möjligt för oss att samla in mer och bättre data från kundernas verksamhet. Dessa data kan vi till exempel använda för att erbjuda bättre underhållstjänster som förutser utrustningsfel innan de inträffar. Vi kan även optimera servicen enligt kundens produktionscykler.

Digitaliseringen medför även nya cybersäkerhetsrisker som måste minskas och cybersäkerhet är en allt viktigare prioritet hos kunderna. Konecranes är teknikledare och använder bästa industripraxis inom detta område.

Produktivitet

Produktivitetsförbättringar prioriteras fortsättningsvis av alla företag, särskilt inom kapitalintensiv industriproduktion. Konecranes lägger strategiskt fokus på kranen som en del av ett helt materialhanteringsekosystem.

Vi erbjuder kunderna många lösningar som förbättrar produktiviteten och lönsamheten genom smart, uppkopplad utrustning och optimerat underhåll. Exempel på detta är Konecranes lyfttruckar för både hamnar och industrikunder, vårt utbud inom automatisk lagerhantering, självstyrande fordon för hantering av stora containrar i hamnar och system med enspåriga hängbanor för materialtransport på fabriker.

Geopolitik

Geopolitiska förändringar, framför allt den ökade protektionismen inom flera marknader de senaste åren, återspeglas i bolagens omvärld och verksamhetsförhållanden över hela världen.

Onshoring, skyddande av sårbara leveranskedjor och navigering i handelskrig hör till de åtgärder vi vidtar för att kontinuerligt utvärdera och stärka vårt leverantörsnätverk för att tåla de föränderliga externa förhållandena som påverkar vår bransch. Vår affärspportfölj gynnas också av sin mångsidighet. Detta hjälper oss att skydda oss mot ombytliga förhållanden regionalt och inom olika segment.

Strategi

Vår strategi utnyttjar de globala megatrenderna och våra centrala kompetenser. Den fokuserar på snabbare tillväxt och ökad lönsamhet genom strategiska val och initiativ, konceptet materialflöden och den planerade fusionen med Cargotec.

Strategiska val

Vi beskriver ryggraden i vår affärsstrategi med några strategiska val:

- **Val av kunder:** Vi betjänar en mångsidig kundbas inom flera branscher, vilket ger oss mer stabilitet och kraft att motstå nedgångar inom de olika sektorerna.
- **Val av utbud:** Ett stort utbud av lyftutrustning och en stor andel tjänster. Vi servar både våra egna och tredje parter utrustning.
- **Val av teknik:** Konceptet Core of Lifting, bestående av ett integrerat paket med växlar, motorer och styrningar konstruerade av Konecranes, ger alla verksamheter en konkurrensfördel.
- **Val av marknadsintroduktion:** Tvåkanals (direkt och indirekt) multistrategi inom både Industriutrustning och Hamnlösningar.
- **Val av hållbarhet:** Vi har åtagit oss hållbarhet och ansvarsfull affärspraxis.

Strategiska initiativ

Vi har identifierat centrala strategiska initiativ för att stärka våra kärnkompetenser: En ökad omsättning och lönsamhet inom Service, förbättring av lönsamheten inom Industriutrustning, projektledning, leanverksamhet, utmärkt upphandling och förbättring av affärsprocessernas effektivitet. Dessa initiativ driver våra åtgärder och säkerställer att vi fortsättningsvis håller vårt fokus på en hög prestationsnivå.

Lönsam tillväxt korrelerar starkt med kundnöjdhet, de anställdas engagemang och ett innovativt utbud. Ett branschledande företag som växer lönsamt har tillräckliga medel för att investera i innovativa produkter och tjänster, attraherar och fångar de bästa talangerna och skapar ständigt en kundupplevelse i världsklass.

Konceptet materialflöden

För att stödja den växande efterfrågan hos kunderna på mer övergripande lösningar, produkter och tjänster, har vi utökat våra ambitioner från lyft till de bredare materialflödena. Vi siktar på ett sömlöst och integrerat materialflöde som sträcker sig utöver kranar och hamnutrustning med uppföljning i realtid. Vi erbjuder avancerade tjänster med ett kompletterande utbud av mjukvara för att säkerställa en optimerad verksamhet hos våra kunder.

Den planerade fusionen med Cargotec

I oktober 2020 tillkännagav Konecranes och Cargotec sina planer på att förena bolagen genom en sammanslagning för att skapa en global ledare inom hållbara materialflöden. Det Framtida Bolaget kommer att vara väl positionerat för att leda branschens omställning mot ökad hållbarhet med värdefulla märken riktade mot kunder och kompletterande utbud i deras verksamheter inom industrier, fabriker, hamnar, terminaler, vägar och sjöfrakts hantering. Det Framtida Bolaget förväntas leverera värde genom att tillvarata synergier och växa snabbare än marknaden, att vara livscykelpartnern för kunderna, att lösa hållbarhetsutmaningen genom innovation, att positionera sig själv väl för tillväxt inom materialflöden och genom att skapa ett gemensamt globalt team av toppproffs.

Mission

Vi lyfter inte bara föremål, utan hela företag.

Vision

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

STRATEGISKA VAL

Val av kunder

Val av utbud

Val av teknik

Val av marknads-
introduktion

Val av hållbarhet

STRATEGISKA INITIATIV

Ökad omsättning och lönsamhet inom Service

Förbättring av lönsamheten inom Industriutrustning

Projektledning

Leanverksamhet

Utmärkt upphandling

Förbättring av affärsprocessernas effektivitet

MATERIALFLÖDEN-KONCEPTET

HAMN- LÖSNINGAR

STS-kran

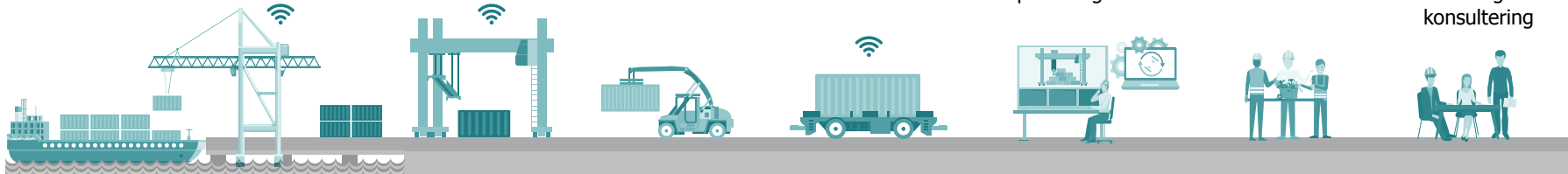
Containergårdskranar

Mobil utrustning

Mjukvara och
optimering

Underhåll och
reservdelar

Inspektion,
utbildning och
konsultering



INDUSTRI- UTRUSTNING

Traverskranar

Lyfttelfrar

Horisontell logistik
i fabriker

Lastningsutrustning

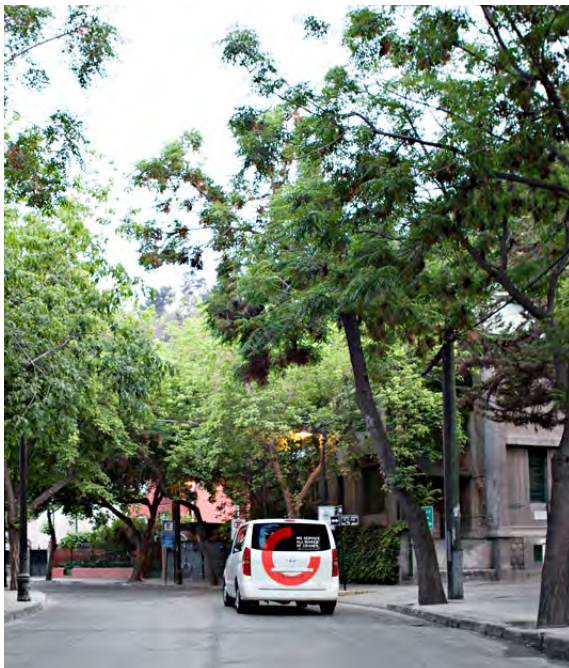
Mjukvara och
optimering

Underhåll och
reservdelar

Inspektion, utbildning
och konsultering



Affärsområdenas översikter



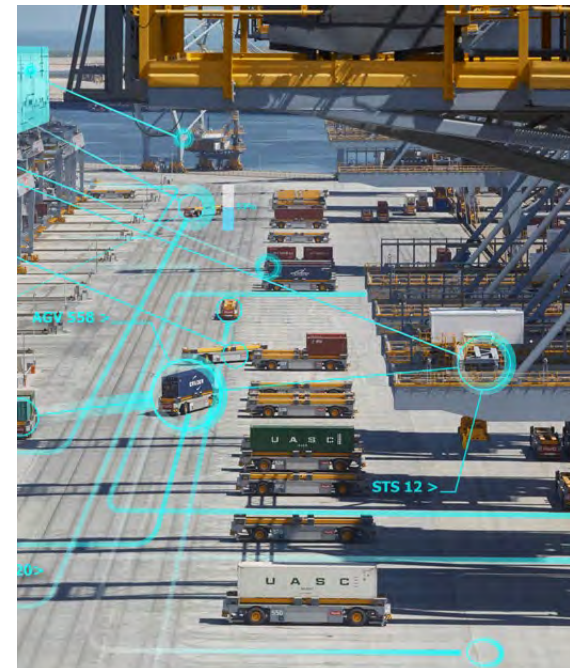
Service

Affärsområdet Service erbjuder branschledande underhållstjänster för alla typer och märken av industrikranar och telfrar. Vårt mål är att förbättra säkerheten, produktiviteten och hållbarheten i kundernas verksamhet. Lifecycle Care är vårt omfattande och systematiska koncept för hantering av kundernas tillgångar: vi ansluter data, maskiner och människor för att leverera en digitalt möjliggjord kundupplevelse i realtid.



Industriutrustning

Affärsområdet Industriutrustning erbjuder telfrar, kranar och materialhanteringslösningar för en rad olika kunder från allmän tillverkning till processindustrier som avfallsenergi-, pappers-, skogs-, fordons- och metallindustrin. Produkterna marknadsförs under flera varumärken.



Hamnlösningar

Affärsområdet Hamnlösningar erbjuder ett komplett sortiment av bemannade och helautomatiserade kranar, mobila hamnkranar, bemannade och automatiserade grensletruckar, lyfttruckar som tål tunga lyft och självstyrande fordon. Utbudet omfattar även en komplett uppsättning av varvs- kranar och mjukvara för terminalhanteringssystem (TOS) och utrustningsstyrssystem (ECS) för att optimera hela containerterminalers verksamhet.

Service

Rekordhög lönsamhet trots pandemin

Förbättrad prestanda och lönsamhet trots den globala ekonomiska osäkerheten var det som beskrev affärsområdet Service under 2020. Den starka serviceavtalsbasen gav oss kraft att klara av den affärspåverkan som covid-19-pandemin medförde. Tidigare investeringar i det digitala ekosystemet kom till nytta och förbättrade lönsamheten år 2020. Baserat på kunddata från vår TRUCONNECT-fjärrövervakningstjänst kunde vi uppnå dynamisk realtidsplanering, vilket gjorde det möjligt för oss att använda våra resurser enligt kundernas behov som förändrade snabbt på grund av pandemin. Vi genomförde också såväl tillfälliga som bestående kostnadsjusteringar under året, vilket gynnade lönsamheten.

Covid-19 påverkade omsättningen för Service framför allt under andra kvartalet 2020, när inplanerade underhållsaktiviteter sköts upp till följd av begränsad åtkomst och regionala nedstängningar. Trots de fysiska begränsningarna fortsatte många kritiska industrier med sin verksamhet, och vissa kunder utnyttjade produktionsavbrotten för att underhålla sina tillgångar. Covid-19 ledde inte till stora avbeställningar för Service, men planerade arbeten och projekt sköts upp.

Orderingången och omsättningen för Service påverkades av den lägre industriella aktiviteten till följd av covid-19, särskilt i Sydostasien och Amerika. Efter ett utmanande andra kvartal återhämtade sig orderingången och omsättningen sekventiellt under både tredje och fjärde kvartalet när företag anpassade sig till pandemin och lokala fysiska begränsningar lättades.

Vi vill rikta ett varmt tack till våra kolleger som arbetar i frontlinjerna när de besöker kundernas anläggningar och håller



deras verksamhet igång under pandemin. Vårt eget svar på covid-19 byggde på att vi effektivt delade med oss av bästa praxis om säkra arbetssätt, aktiv kommunikation i teamen och framför allt på att vi hade teknik som gav större flexibilitet. Digitaliseringen möjliggjorde egenservice hos kunderna i större utsträckning samt innovationer i hur vi utför vårt eget arbete, till exempel för att öka distansförsäljningen.

Höjdpunkter

År 2020 lanserade vi en ny kundapp, CheckApp for Daily Inspections, för att hjälpa kunderna med deras egenservice. Den ger ett digitaliserat och kostnadseffektivt sätt för att registrera och hämta dagliga inspektionsdata som kan användas för internrevisioner och efterlevnad. CheckApp är en viktig milstolpe i våra fortlöpande insatser i att förbättra kundupplevelsen genom utvecklandet av digitala lösningar.

Vi fortsatte att arbeta med verksamhetsmodellen för Service, som är vårt långsiktiga utvecklingsprogram för att optimera organisationen. År 2020 fortsatte vi att utnyttja våra digitala plattformar och interna 1KC-processer för att höja organisationens prestanda och kundupplevelsen.

Integrationen av MHE-Demag var ett viktigt projekt under 2020. I början av året förvärvade Konecranes resterande

50 procent i joint venture bolaget, som är en ledande leverantör av industrikranar och tjänster i Sydostasien. Under tredje kvartalet 2020 arbetade vi redan i en gemensam organisation. MHE-Demag utökade vår servicekapacitet med cirka 700 servicetekniker och ytterligare industriprodukter att serva. Under helåret 2020 ökade den rapporterade ordergången och omsättningen för Service i Asien och Stillahavsområdet som ett resultat av konsolideringen av MHE-Demag. MHE-Demags lönsamhet uppfyllde förväntningarna trots de effekter som covid-19 hade på affärsvolymerna, eftersom MHE-Demag effektivt justerade sin kapacitet enligt efterfrågan.

Vi hjälpte kunderna i de svåra tiderna

Även om 2020 definitivt var utmanande till följd av covid-19 och de relaterade begränsningarna, kunde vi hjälpa våra kunder när de behövde oss som mest.

- **USA – Bilindustrin:** Kunden bad oss fortsätta erbjuda dem hjälp under deras covid-19-driftstopp. På några av deras anläggningar var vi den enda leverantören som fått tillstånd att arbeta eftersom vi åtog oss och höll oss till kundens säkerhetskrav.
- **Kina – Avfallsenergi:** Denna kund hade infört en strikt policy för hur många människor som fick komma till anläggningen under covid-19-pandemin. Vi hade tre tekniker som höll sig på anläggningen i över två månader borta hemifrån för att hålla kranarna i drift.
- **Finland – Pappersindustrin:** Den här kunden bad om hjälp för att hålla produktionen igång utan avbrott under covid-19-pandemin. Vi producerade en detaljerad plan för det dagliga arbetet och för försiktighetsåtgärder. Våra tekniker fick fortsätta att jobba och vi utsåg ett team som var i beredskap dygnet runt.

213,4

Orderstock vid utgången av 2020, MEUR

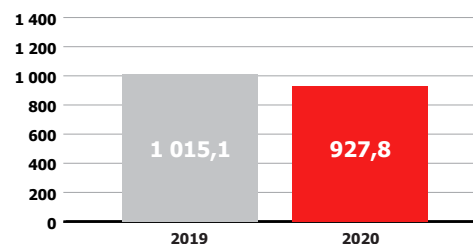
17,2

Justerad EBITA 2020, %

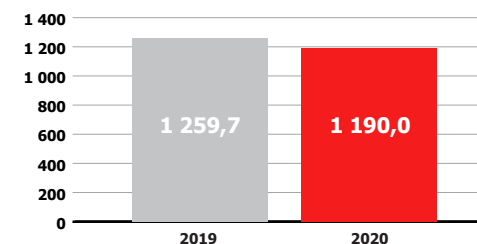
8 062

Antal anställda vid utgången av 2020

Orderingång, MEUR



Omsättning, MEUR



Industriutrustning

Omtänkande av verksamheten

Inom Industriutrustning började covid-19 påverka omsättningen i slutet av första kvartalet. Omsättningen under andra och tredje kvartalet påverkades negativt av fördröjda leveranser orsakade av begränsad åtkomst till kundernas anläggningar. Industriutrustning mottog inga större avbeställningar av orders, men beställningar och leveranser sköts upp.

Vi reagerade snabbt på pandemin och införde en modell för att balansera utbud och efterfrågan. Detta för att hantera eventuella uppskjutningar hos kunderna och för att säkerställa att vi svarade mot kundernas beställningar i den snabbt föränderliga verksamhetsmiljön. Vi undersökte vår kostnadsbas noggrant och åstadkom besparingar genom utmärkt upphandling. Vi justerade även vår tillverkningskapacitet till att motsvara efterfrågan. Dessutom drevs den förbättrade lönsamheten jämfört med 2019 av goda framsteg inom omvändningen av processkransverksamheten, leanverksamhet samt upphandlings- och projekthanteringsinitiativ. Åtgärderna visade sig vara framgångsrika, och tillsammans med fortsatta framsteg inom de strategiska initiativen och kostnadskontroll gjorde de det möjligt för Industriutrustning att förbättra sin lönsamhet under 2020. Denna positiva utveckling påvisar att Industriutrustning är på väg åt rätt håll.

Våra tillverkningsanläggningar utgör kärnan i Industriutrustnings verksamhet. En viktig prioritering var att göra fabriker så säkra som möjligt ända från början av pandemin. Till åtgärderna hörde att separera skiften, förse anställda med munskydd samt öka rengörings- och hygienåtgärderna. Anläggningscheferna och covid-19-beredskapsteamerna gjorde ett fantastiskt arbete. De höll människorna säkra och säkerställde en aktiv kommunikation och delning av bästa praxis



globalt. För kontorspersonalen rekommenderades distansarbete då det är möjligt.

Höjdpunkter

En klar höjdpunkt under 2020 var goda beställningar från kunder inom bil- och energisektorena. En affär med en kund i Amerika gjordes när pandemins första våg var som värst och många industriföretag körde ner sin produktion. En vunnit affär med en kinesisk biltillverkare visade styrkan hos kranar som konfigureras mot order (configured-to-order, CTO) och innebar en förstärkt närvaro på den kinesiska marknaden. Framgångarna inom avfallsenergiesektorn fortsatte i Asien och Stillahavsområdet och omfattade beställningar i Kina, Sydostasien och Australien.

En höjdpunkt var även den beställning som gjordes av Wärtsilä Finland på över 40 nästa generations lyftprodukter till deras Smart Technology Hub. I den omfattande beställningen ingick Konecranes riktmärkesprodukter, bland annat de prisbelönta lyftprodukterna i S- och C-serierna.

Förvärvet av resterande 50 procent i vårt joint venture bolag MHE-Demag slutfördes i januari 2020. Integrationsprocessen gjorde stora framsteg under året och nu arbetar vi i en enhetlig organisation. Förvärvet utgör en stor förbättring av

Konecranes fotavtryck i Sydostasien, och det mer än tredubblade vår personalbas i regionen. MHE-Demag ger oss både ett märke som är välkänt regionalt och ytterligare möjligheter att utöka vår portfölj av industriprodukter. Integrationsarbetet fortsätter under 2021.

Framsteg inom de strategiska initiativen

Industriutrustning gjorde bra framsteg med sina centrala strategiska initiativ under 2020. Arbetet med att vända om den olönsamma ETO-verksamheten (engineered-to-order-kranar) har flyttat vårt fokus till projekt där vi kan leverera mest värde åt kunderna. Vi drev teknisk innovation, nådde effektivitetsförbättringar, utvecklade projektgenomförandet, minskade fabriksavtrycket och vände försäljningens fokus till enbart lönsamma projekt.

År 2020 gjorde vi även framsteg med vår leantillverkning genom att börja införa Konecranes Way på 13 prioriterade fabriker. Leantänkandet kommer att införas produktionslinje för produktionslinje. Vi såg redan lovande resultat genom våra kontinuerliga produktivitetsförbättringar och en ökad aktivitet bland de anställda i den dagliga verksamheten. Det här arbetet kommer att fortsätta och vi siktar på att ha infört Konecranes Way på alla våra fabriker under 2021.

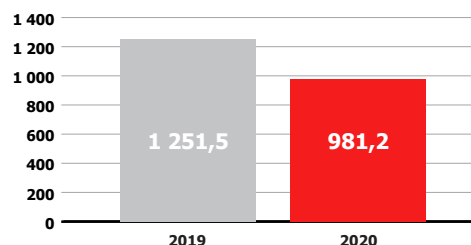
Konecranes och The Ocean Cleanup samarbetar för att tackla det globala problemet med plastavfall

I december tillkännagav Konecranes att bolaget hade ingått ett samarbete med The Ocean Cleanup, en nederländsk ideell organisation som utvecklar tekniker för att tömma hav på plast. I samarbetet konstruerar, tillverkar och servar vi The Ocean Cleanups Interceptor™, som har konstruerats för att extrahera plast från floder innan det når havet. Detta är ett viktigt steg i The Ocean Cleanups förberedelser att ta sig an världens 1 000 mest förorenande floder.

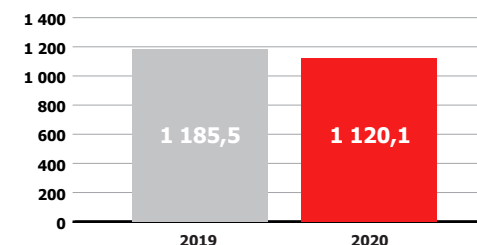
The Ocean Cleanup valde Konecranes på grund av vår expertis och globala närvaro. Konecranes expertis inom teknik och utformning, samt globala servicenätverk gör det möjligt för oss att bygga, serva och underhålla Interceptorer runt om i världen för att säkerställa maximal insamling av plastavfall. Två Interceptorer tillverkas samtidigt på Konecranes MHE-Demag-fabrik i Klang, Malaysia, och de förväntas bli färdiga i maj 2021.

”Vi är stolta över att samarbeta med The Ocean Cleanup och få utnyttja vår globala förmåga inom teknik, tillverkning och service till att rengöra världens floder och hav”, säger Konecranes VD och koncernchef Rob Smith. ”Det här spännande samarbetet understryker vårt åtagande för hållbarhet och en hållbar framtid.”

Orderingång, MEUR



Omsättning, MEUR



598,8

Orderstock vid utgången
av 2020, MEUR

2,3

Justerad EBITA 2020, %

5 720

Antal anställda vid
utgången av 2020

Hamnlösningar

God prestanda under det unika covid-19-året

Trots undantagsåret med covid-19-pandemin lyckades affärsområdet Hamnlösningar prestera ett hyfsat resultat under 2020. Under första kvartalet bokförde Hamnlösningar en kostnadsöverskrning av engångskaraktär på 18 MEUR i ett hamnkransprojekt i USA, vilket påverkade den justerade EBITA-marginalen, men utöver detta var såväl omsättningen som lönsamheten god trots pandemin.

De negativa verkningarna av covid-19 blev synliga under andra kvartalet. Orderingången och omsättningen för produkter med kortare cykel, såsom lyfttruckar, var de som först påverkades negativt. Den mer sencykliska projekt- och automationsverksamheten påverkades med en liten fördröjning. Begränsningar avseende resor och åtkomst hade en negativ inverkan på omsättningen, särskilt under det andra och tredje kvartalet.

Den globala containergenomströmningen återhämtade sig under årets andra hälft och avslutade 2020 på en högre nivå än året innan. Trots den utmanande marknadsmiljön och hindren till leveranser som orsakades av covid-19 pandemin avslutade Hamnlösningar 2020 med att uppnå alla tiders kvartalsvisa rekord inom både orderingång och omsättning.

Levererade resultat trots pandemin

Hamnlösningar lyckades prestera konsekvent på den operativa nivån trots de utmanande förhållandena. Alla projekt levererades i tid och inga fabriker stängdes ner till följd av covid-19. Råmaterialen fanns väl tillgängliga under hela 2020.



Både Konecranes och dess kunder övergick till distansarbete alltid då det var möjligt under 2020. Även om det betydde att vi måste hitta nya sätt att hålla kontakten, kunde vi fortsätta vårt nära samarbete med kunderna, vinna kontrakt och säkerställa smidiga leveranser. Vår globala servicenärvaro är en strategisk fördel som möjliggör stark lokal närvaro nära kunderna. Vi kombinerar detta med centraliserad kompetens som levereras på distans vid behov.

Höjdpunkter

År 2020 fortsatte vi att leverera många strategiskt viktiga automationsprojekt, inklusive slutförandet av 86 automatiserade staplingskranar till Virginia Port Authority och överlåtelsen av automatiserade grensletruckar till Port of Auckland i Nya Zeeland. Genomförandet av automationsprojekt fortsatte på containerterminalen Hadarom i Israel och i Abu Dhabi i Förenade Arabemiraten.

Till de övriga höjdpunkterna hör sviten av eftermonteringar för gummihjulsportalkranar (RTG) som Hamntjänster har tillhandahållit, vilket förbättrar kundernas drifttid och produktivitet. En av de viktigaste utvecklingarna under 2020 var lanseringen av en helelektrisk gaffeltruck, E-VER. Trucken drivs av ett effektivt litiumjonbatteri, och i trucken förenas den kvalitet, kraft och produktivitet som våra traditionella truckar har med den senaste ekoeffektiva tekniken.

Konecranes största affär någonsin levererades framgångsrikt

I november 2016 tecknade Konecranes ett avtal om 86 automatiserade staplingskranar (ASC) med Virginia Port Authority (VPA). Avtalets värde uppgick till 200 MEUR, vilket är den största affären som Konecranes någonsin vunnit. Sommaren 2020 slutfördes den massiva leveransen i tid och inom budget trots det tumult som covid-19 orsakade.

VPA ingick partnerskapet med Konecranes för att automatisera sina manuella processer och dubblera sin kapacitet med ytterligare en miljon containrar årligen. ASC ger en rejält förbättrad driftseffektivitet jämfört med manuell drift och erbjuder avancerade funktioner såsom aktiv lastkontroll.

Kranarna tillverkades i Polen och fraktades till Virginia för installation. Trots att det internationella resandet var begränsat under 2020 kunde leveransen skötas oklanderligt och ett internationellt Konecranes-team stannade på kundens anläggning under nedstängningen för att slutföra installationsarbetet.

"I slutet av 2016 tog vi oss an den ambitiösa planen att renovera och uppgradera våra två största terminaler. Vi valde Konecranes eftersom vi visste att de presterar på hög nivå. När man planerar att spendera 800 miljoner dollar och stör verksamheten i stor skala, måste man ha en partner som man vet att helt enkelt fixar det. Från och med den första leveransen i början av 2018 till den sista i maj 2020 presterade de inom utsatt tid. Det är svårt att överdriva vilket bidrag de kom med för framgången i våra projekt. De var den perfekta partnern", säger Rich Ceci, Sr. Vice President Technology and Projects på Virginia International Terminals.

903,2

Orderstock vid utgången
av 2020, MEUR

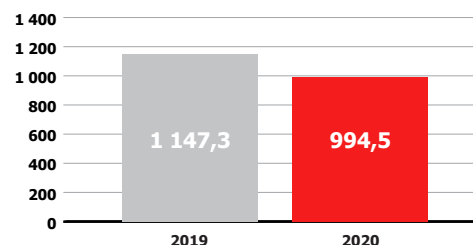
5,6

Justerad EBITA 2020, %

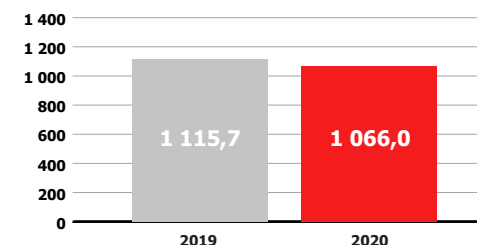
2 970

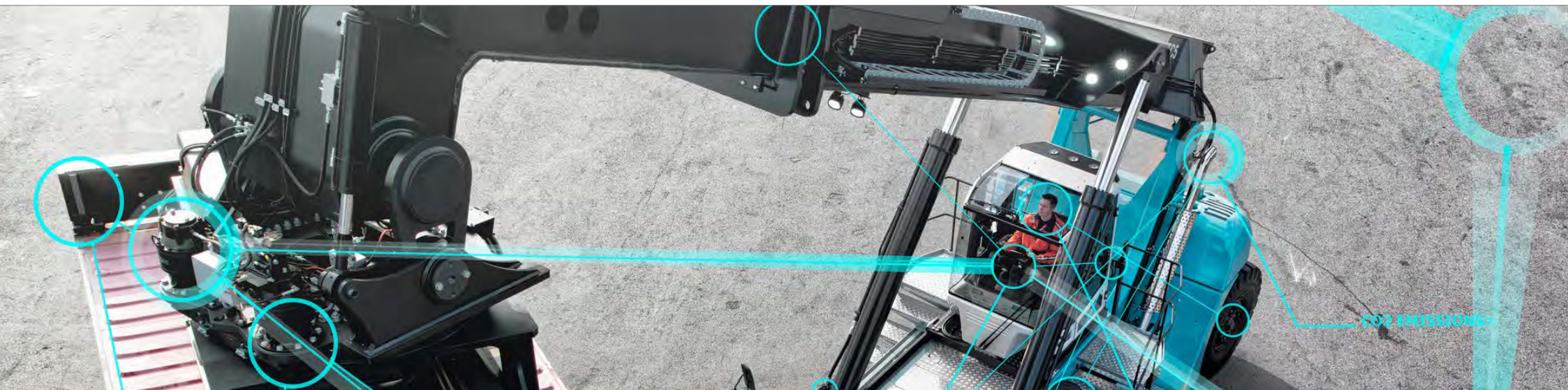
Antal anställda vid
utgången av 2020

Orderingång, MEUR



Omsättning, MEUR





Forskning och teknikutveckling

Vårt tekniska kunnande ger oss en konkurrensfördel och gör det möjligt för oss att utveckla nya lösningar för våra kunder, hitta nya inkomstflöden och uppgadera vår egen verksamhet. Detta betonades under 2020 när våra innovationer hjälpte såväl våra kunder som vår egen personal att hållas säkra och produktiva under covid-19-pandemin.

Utrustningsdata i realtid

Konecranes har försett kunderna med tiotusentals anslutna enheter som ger oförlikneliga insikter i den dagliga verksamheten och garanterar maximal drifttid för produktionen. Denna stora, anslutna maskinpark erbjuder värdefulla driftdata, vars vikt har ökat under covid-19-pandemin.

Under pandemin var det för framtida affärsframgångar av yttersta vikt att förstå hur nedstängningar och begränsad

rörlighet påverkar produktionen. Våra utrustningsdata erbjöd en lösning. Under våren agerade vi snabbt och byggde upp analyser av våra data för att få insikter i huruvida tillgångarna användes normalt, med lägre nyttjandegrad eller om de stoppats helt. Detta gjorde det möjligt för oss att balansera utbud och efterfrågan i så gott som realtid och optimera vår verksamhet.

Kundfokus med hjälp av data

År 2019 etablerade Konecranes ett Data Science Lab i Lyon i Frankrike. Sedan etableringen har Data Science Lab fokuserat på att ge påtagliga affärsfördelar och enheten har haft ett nära samarbete med våra affärsområden. Under 2020 producerade Data Science Lab ett antal analyser och algoritmer som Konecranes kan använda i verksamheten.

Till dessa innovationer hör en metod för att förutse bränsleförbrukningen inom Lyfttruckar. Genom metoden kan vi förse kunderna med exakta uppskattningar om bränsleförbrukningen, vilket ger oss en konkurrensfördel. Data Science Lab har även skapat livscykelanalyser för olika krankomponenter, börjande från våra portalkranar på gummihjul (RTG). Vår

insyn i enskilda komponenter lyfter våra prediktiva underhållstjänster till en ny nivå. Vi kan planera service och byte av delar så att vi maximerar kundernas produktivitet genom minimerade driftstopp.

Digitalt driven tillväxt

Digitaliseringen ger Konecranes många tillväxtmöjligheter och sätt att förbättra kundupplevelsen. Under 2020 lanserade Konecranes en affärsmodell som möjliggör abonnemangsbaserade digitala funktioner för lyfttrucks-produkterna. Tidigare har vi endast haft en sorts årsavtal, medan kunderna nu har getts möjligheten att mixa och matcha tjänster såsom verksamhets- och driftdata, tillståndsovervakning och varningsmeddelanden eller platsbaserade tjänster. Kunderna kan nu skräddarsy tjänsterna utifrån sina specifika verksamhetsbehov på månadsbasis. Detta har gjort det enklare än någonsin att få tillgång till Konecranes smarta digitala funktioner. Kunderna vill gärna testa de funktioner som passar deras specifika behov – såsom geozoning som begränsar en maskins arbetsområde, eller ett vågsystem för gods genom vilken maskinen larmar om lasten är för tung.



Många av Konecranes innovationer härstammar från att vi kombinerat företagets skala och tekniska ledarskap med smidigheten hos uppstartsbolag. Under 2020 mottog Konecranes tiotals samarbetsansökningar från uppstartsbolag genom det öppna ansökningssystemet inom programmet REACH. Konecranes formaliserade även sitt Discovery-koncept under 2020. Konceptet utgår från att identifiera ledande uppstartspartners inom olika sektorer med syftet att lösa specifika affärsbehov. Konecranes fortsatte även med sitt interna Accelerator-innovationsprogram, vilket genomfördes i samarbete med uppstartsklustret Maria 01 i Helsingfors. Programmet samlade tiotals Konecranes-anställda från olika delar av organisationen. Deltagarna utvecklar nya lösningar som svar på kundernas behov med handledning från uppstartspartners och serieföretagare. Konecranes är även aktivt i flera andra innovationsekosystem, såsom DIMECC:s Intelligent Industry Ecosystem.

Flera nya innovationer såg dagens ljus som ett resultat av uppstartssamarbetena under 2020. Konecranes samarbetade med en leverantör av inomhus lokalisering för att förbättra sin interna verksamhet. Lösningen producerar detaljerade data om varaktigheten av olika kranmonteringskedan. Med den här insikten i monteringsstider kan Konecranes opti-

mera tillverkningen och undvika stillestånd. Den interna verksamheten har vässats ytterligare genom införandet av virtuell verklighet i fältservicepersonalens utbildning. Detta kommer att skalas upp ytterligare under 2021. Konecranes har även själv skapat digitala effektivitetsförbättringar genom att utnyttja robotbaserad processautomation (RPA) för att automatisera ett antal repetitiva uppgifter. Detta omfattar processer som sköts av stödfunktionerna, såsom finans- och personalavdelningen och hjälp till affärsenheterna inom exempelvis hantering av kundbeställningar och masterdata. Bara under 2020 automatiserade vi över 60 processer och frigjorde över 60 000 timmar arbetstid som tidigare hade använts på manuella och icke-kreativa uppgifter. Vi kommer att fortsätta med initiativet 2021 och även efter det, för att göra det möjligt för våra anställda att koncentrera sig på mer affärskritiska uppgifter, såsom innovation och värdeskapande för kunderna. Sedan implementeringen började 2018 har Konecranes automatiserat över 250 processer med RPA.

Våra kunder gynnas direkt av våra digitala innovationer. Som ett svar på begränsningarna på resande och rörlighet orsakade av covid-19-pandemin, utvecklade Konecranes en lösning med förstärkt verklighet tillsammans med ett uppstartsbolag för att ge teknisk support på distans. Med lös-

ningen kan kunderna kontakta Konecranes fältservice på till och med tusentals kilometers avstånd och få detaljerade instruktioner för utförandet av sådana underhållsåtgärder som annars skulle kräva specialexpertis. Lösningen har visat sig vara särskilt värdefull på avlägsna platser som är svåråtkomliga.

Cybersäkerhet ger kunderna tillit

Cybersäkerhet är en allt viktigare prioritet hos kunderna och en väsentlig del av Konecranes tekniska ledarskap. När allt fler lösningar och produkter blir digitala förväntar sig kunderna samma säkerhetsnivå från mjukvara och data som av våra fysiska produkter. Konecranes hantering av cybersäkerhet baseras på bästa praxis i branschen och ett ledningssystem för informationssäkerhet enligt standarden ISO 27001. Standarden gäller vår egen verksamhet samt våra produkter och tjänster.

Detta engagemang för bästa säkerhetspraxis stöder våra andra åtaganden, såsom kvalitetsledning enligt ISO 9001 och miljöledning enligt ISO 14001. Vi förväntar oss att få de första ISO 27001-certifieringarna under 2021, vilket kommer standardisera vår säkerhetsledning och få kunderna att känna sig ännu tryggare.

Hållbarhet

För Konecranes är det redan vardag att minska koldioxidavtrycket genom att använda resurser mer effektivt och minimera utsläpp och avfall. Vi har tagit ett steg vidare och utvecklar produkter, tjänster och teknik som även minskar våra kunders miljöpåverkan. Vi gör det möjligt för våra kunder att gå över till en koldioxidsnål framtid genom att utgöra en länk i deras materialflöde. Vi erbjuder dem inte enbart enskilda lyft- och serviceprodukter och lösningar, utan vi ser på deras verksamhet ur ett helhetsperspektiv. Vi vill maximera vårt bidrag till intressenterna och samhället genom vår kunskap samt vår omfattande portfölj. Utöver konkreta hållbarhetsfördelar skapar vi värde genom att främja cirkularitet samt genom vår djupt rotade säkerhetskultur.

Våra viktigaste hållbarhetsteman har sammanfattats i fem hörnstenar för hållbarhet: hållbart utbud och cirkularitet, klimatåtgärder och resurseffektivitet, säkra arbetsplatser och produkter, mångfaldiga, inkluderande och engagerande arbetsplatser och ansvarsfull affärspraxis. Konecranes har ställt ambitiösa mål för alla fem fokusområden och vi övervakar regelbundet framstegen.

Säkerhet under covid-19-året

Pandemin påverkade våra anställda, kunder och underleverantörer. Vi var tvungna att vidta försiktighetsåtgärder i våra egna fabriker och på kundernas anläggningar. Vi har en kritisk roll i att möjliggöra materialflöden och därför underhåller och levererar vi utrustning till många viktiga industrier globalt även i krissituationer som covid-19-pandemin. Vi har bibehållit vår verksamhetsnivå och stöttat våra kunder genom att leverera kritiska tjänster, samtidigt som vi har skyddat såväl våra egna som kundernas anställda.



I mars utvecklade alla Konecranes verksamhetsställen en lokal beredskapsplan för att förebygga smittor på arbetsplatsen och för att åstadkomma en tydlig rutin ifall någon anställd skulle bli smittad eller exponerad för smittade personer. I ett tidigt skede utfärdade vi även riktlinjer till vår personal på fältet för hur de skulle gå tillväga på kundernas anläggningar för att förhindra exponering från och till våra kunder. Vi förberedde en riskhanteringsrutin för att till exempel avgöra hur vi kunde skicka iväg personer utomlands i kundprojekt. Regelbundna globala samtal över nätet har gett en heltäckande bild av hur covid-19 utvecklats på olika håll i bolaget och de har även utgjort en plattform för att dela bästa praxis mellan länderna. Både våra anställda och kunder har gett positiv feedback om vår beredskap och våra riktlinjer.

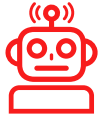
Främjande av en kultur av mångfald och delaktighet

Vi strävar efter att representera de mångkulturella samhällen som vi är verksamma i. Under 2020 gjorde vi goda framsteg med vår färdplan för mångfald och delaktighet. Vi ville öka medvetenheten globalt och lokalt och utbildade därför organisationen i omedvetna fördomar samt vikten av att ha mångfald och delaktighet som en del av bolagets kulturella fundament. E-utbildningen om omedvetna fördomar är obligatorisk för alla anställda. Som ett led i våra talangutvecklingsinitiativ införde vi ett antal program för att öka andelen kvinnor i ledarskapspositioner. Dessutom utnyttjade vi mångfalds- och delaktighetsaktiviteter för att öka känslan av gemenskap framför allt under covid-19-pandemin.

Precisering av vår klimatfärdplan

För att kunna begränsa den globala uppvärmningen måste alla industribranscher minska sina koldioxidutsläpp och alla borde analysera sina möjligheter att bidra. Det innebär granskandet av hur klimatförändringarna påverkar bolaget och hur bolaget bidrar till klimatförändringarna. Under 2020 fortsatte vi diskussionerna med den högsta ledningen och genomförde ett antal workshopar för alla affärsområden och upphandlingsfunktionen med syftet att definiera klimatrelaterade risker och möjligheter. Baserat på det arbetet kommer vi att precisera vår klimatfärdplan för de kommande åren. Konecranes undertecknade Science Based Targets Initiative (SBTi)-åtagandet i december och kommer att definiera nya klimatmål för sin verksamhet.

Hur vi gör skillnad



Industri 4.0

Automatiserade och integrerade lösningar lyfter effektiviteten till en ny nivå



Geopolitik

Osäkerhet i politiska och ekonomiska växlingar påverkar handelsmönstren



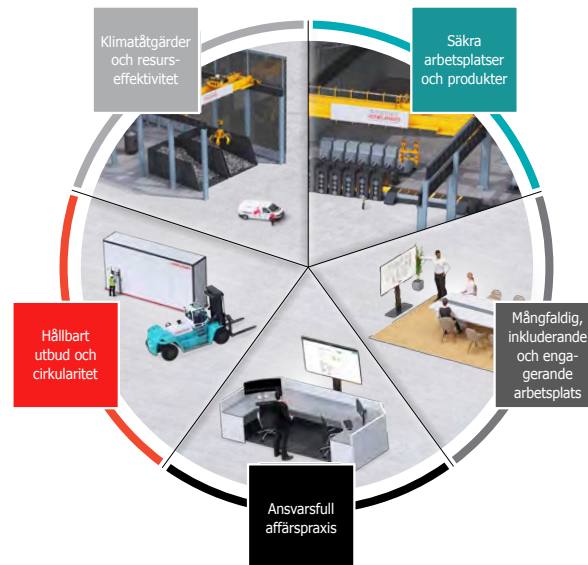
Energiövergång och koldioxidsnålhet

Övergång till rena energikällor



Ny talangekonomi

Talangmigration och konkurrens om talanger



Säkerhet

- Förbättrad säkerhet genom hela värdekedjan
- Säkra produkter, tjänster och verksamheter ses som framtidssäkring av verksamheten

Utmärkta produkter

- Möjliggör pålitlig och optimerad prestanda
- Omfattande, tillförlitlig och förebyggande service, maximering av drifttiden
- Ständig utveckling av teknik, maximering av mekanisk och elektrisk effektivitet

Hållbart utbud och cirkularitet

- En portfölj som omfattar produkter och lösningar med litet koldioxidavtryck och som stöder våra kunders övergång till en koldioxidsnål framtid, vilket accelererar den cirkulära ekonomin
- Konstruera för cirkularitet, underhållskonceptet Lifecycle Care
- Hållbarhetskriterier för leverantörer

Etiska standarder och transparens

- Efterlevnad, etik och integritet
- Datasäkerhet

Socialt engagemang

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



Ekonomisk tillväxt



Användning av innovativ teknik



Säkerhetskultur



Cirkulär ekonomi

Trender som påverkar oss och kunderna

Klimatåtgärder och resurseffektivitet

Mervärde

Långsiktigt värdeskapande

Konecranes som investering

Konecranes är en världsledande leverantör av industrikranar, krandelar, lyftsystem för arbetsstationer, containerhanteringsutrustning och underhållstjänster.

Vi är en teknologiledare inom vår bransch med många innovativa lösningar och en stark patentportfölj.

Service utgör över 40 procent av vår omsättning, vilket skapar en bra grund för långsiktig lönsam tillväxt och tar oss mot målet på 11 procent justerad EBITA-marginal för koncernen. För investerare strävar Konecranes efter att generera tillväxt och bibehålla sin konkurrenskraft på en marknad som är i ständig förändring. Bolaget har framgångsrikt förvaltat den övergripande lönsamheten och skapat aktieägarvärde.

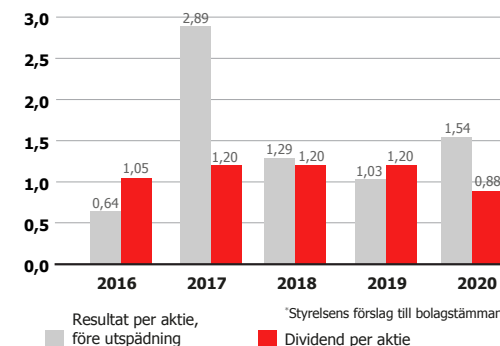
Konecranes strävar efter att skapa mervärde för andra intressenter och samhället i stort bland annat genom att använda resurser effektivt, leverera jämn lyftprestanda åt kunderna, förbättra säkerheten på alla nivåer, vara ansvarsfull och transparent i verksamheten och stöda ett inkluderande samhälle. För att påvisa Konecranes långsiktiga engagemang för hållbarhet har vi förbundit oss till Science Based Targets Initiative (SBTi) och vi kommer att fastställa våra nya klimatmål för verksamheten under 2021.

Den 1 oktober 2020 tillkännagav Konecranes en fusion med Cargotec. Fusionen förväntas bli verkställd den 1 januari 2022. Den strategiska och affärsmässiga grunden för det Framtida Bolaget, samt de preliminära finansiella ambitionerna framgår av det fusionsprospekt som publicerades den 4 december 2020.



Global ledare i industrilyft, hamnlösningar och kranunderhåll.

Vinst & dividend per aktie, EUR



1. Tekniskt ledande

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

2. Stark marknadsposition inom alla affärsområden

- Vårt globala nätverk av servicekontor är unikt inom branschen. Den globala och regionala konkurrensen inom underhåll av industrikrantar är begränsad.
- Vår familj av ledande varumärken säkrar vår ställning som global marknadsledare inom i ndustrikrantar.
- Vi är marknadssetta till -trea inom alla produkt-kategorier för hamnar och containerterminaler.

3. Attraktiva tillväxtpotentialer

- Betydande tillväxtpotential inom Service genom att Konecranes enastående serviceutbud utökats till att även omfatta Demags och tredje parter installerade utrustningsbas.
- Korsmarknadsföring genom förstärkt produktsortiment för hamnar, vilket numera omfattar ett fullt sortiment av utrustning, mjukvara, automationslösningar och tjänster.

4. Mål på 11 % justerad EBITA-marginal för koncernen

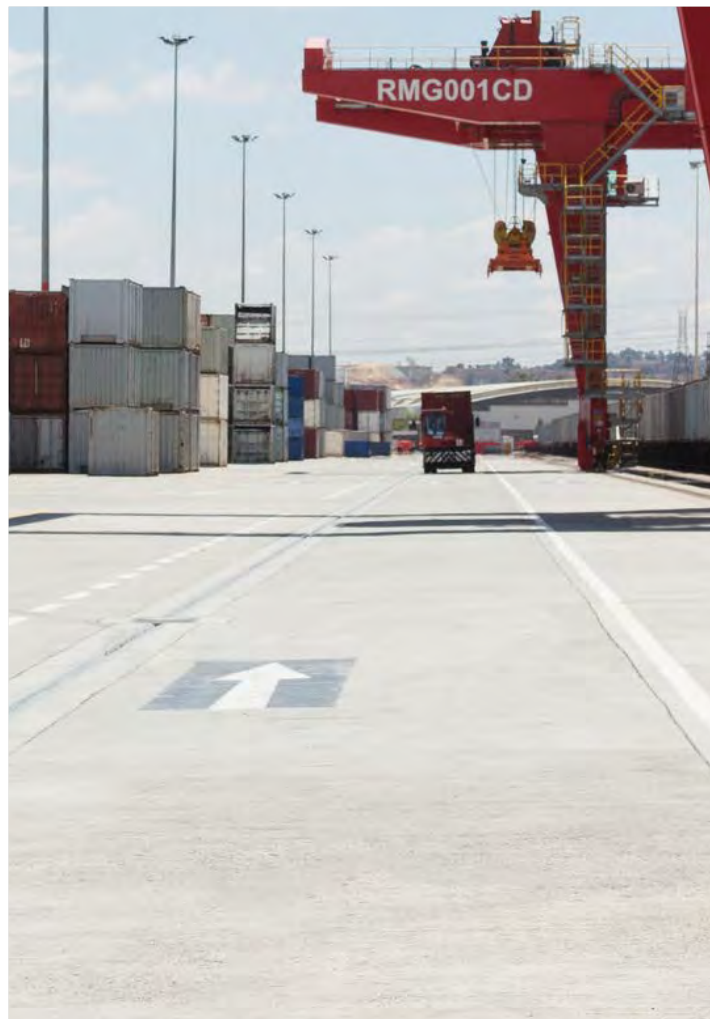
- Marginalökningen drivs fram av kostnadsbesparingar och effektiviseringar, framförallt inom Industriutrustning.
- Ökad operativ hävstångseffekt, särskilt inom affärsområdet Service.

5. God ekonomisk ställning och utdelning

- Sund balansräkning erbjuder en bra grund för långsiktig utveckling och tillväxt.
- Under de senaste 15 åren fram till 2019 bibehöll eller ökade Konecranes alltid sin utdelning. Den genomsnittliga utbetalningen 2005–2020 var 85 procent av intäkterna (inklusive förslaget för 2020).
- Styrelsens förslag om en utdelning på 0,88 euro per aktie för 2020 är i linje med samgåendeavtalet, så som tillkännagavs i meddelandet om fusion den 1 oktober 2020.

6. Starkt och långsiktigt engagemang för hållbarhet

- Vi strävar efter att maximera det cirkulära värdet hos alla våra produkter. Vår cirkulära affärsmodell hjälper oss att höja den egna resurs- och energieffektiviteten samtidigt som kundernas koldioxidavtryck reduceras.
- Vi har åtagit oss att minska vår energiintensitet (MWh/omsättning) med 25 procent och vår utsläppsintensitet (tCO₂e/omsättning) med 50 procent under 2017–2025.
- Vi har även åtagit oss att driva våra fabriker med 100 procent förnybar el senast 2025.



Koncernens huvudkontor

Konecranes Abp

Pb 661 (Koneenkatu 8)
05801 Hyvinkää, Finland
Tfn. +358 20 427 11

Investerarrelationer

Kiira Fröberg
Direktör, investerarrelationer
Tfn. +358 20 427 2050
kiira.froberg@konecranes.com

Kommunikation

Niina Suhonen
Direktör, koncernkommunikation
och -marknadsföring
Tfn. +358 40 843 9438
niina.suhonen@konecranes.com

Regionala huvudkontor

Amerika

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

Europa, Mellanöstern och Afrika

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

Asien och Stillahavsområdet

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

Konecranes är en världsledande koncern av lyftverksamheter, med ett brett kundregister som innefattar verkstads- och processindustrier, skeppsvarv, hamnar och terminaler. Konecranes levererar produktivitetshöjande lösningar och service för lyftutrustning av alla fabrikat. År 2020 omsatte koncernen 3,2 miljarder euro. Koncernen har cirka 16 900 anställda i 50 länder. Konecranes aktier är noterade på Nasdaq Helsinki (symbol: KCR).