

ORDINARIE BOLAGSSTÄMMA 27.3.2017

Panu Routila, VD och koncernchef



AGENDA

1 Konecranes idag

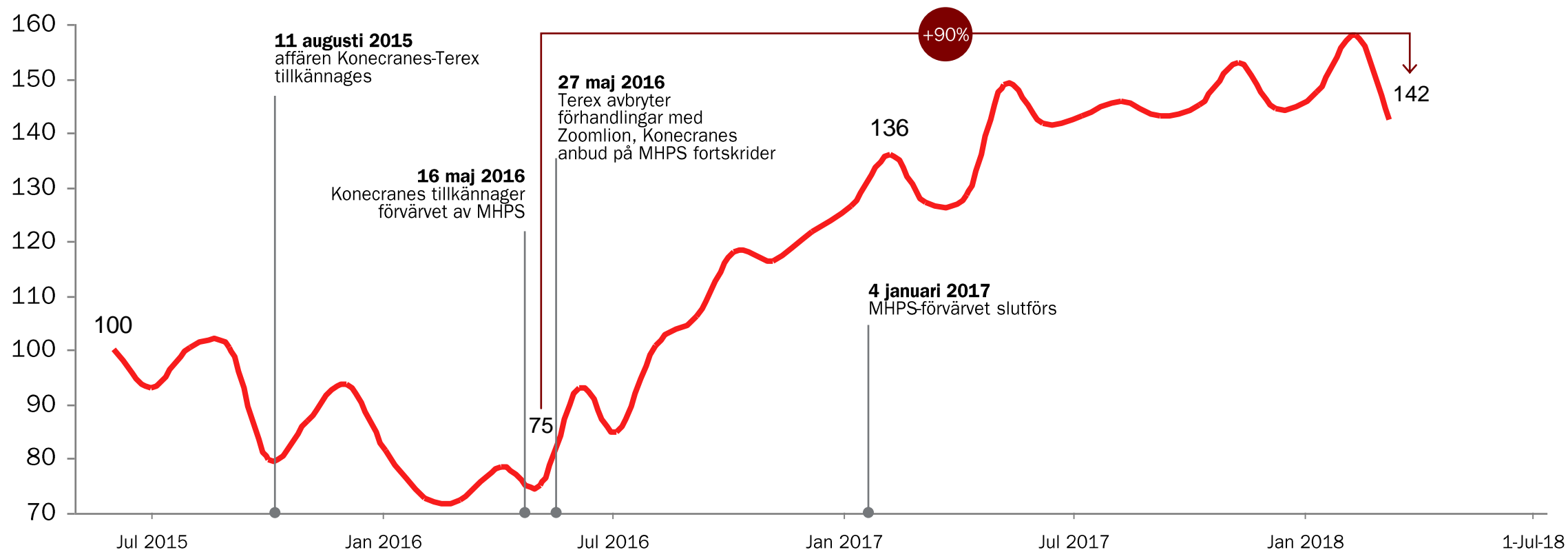
2 Nuvarande fokusområden

3 Ekonomisk prestanda helåret 2017 och 4:e kvartalet 2017

4 Finansiella mål efter integrationen

STARK AVKASTNING TILL AKTIEÄGARNA SEDAN TILLKÄNNAGIVANDET AV MHPS-FÖRVÄRVET

Konecranes indexerade totala aktieägarvärde (31 maj 2015=100)



KONECRANES RESA TILL EN INDUSTRIFORMARE

Vägvisare -2005

Vägvisare med unik servicestrategi och konkurrenskraftiga produkter, förmedlare på utvecklade marknader för att bli en viktig aktör inom industrin

Visionär 2005-2015

Från att ha varit ett bolag med en stark marknadsposition till en **visionär** med stora investeringar i teknologiprodukter, digitala tjänster, processer och tillväxtmarknader

Formare 2015-

Blir en **industriformare** genom att förstärka positionen som industriledare, ändra marknadsdynamiken och omdefiniera verksamhetsmodellen på ett grundläggande sätt

KONECRANES IDAG

Fokuserad global ledare inom industrilyft och hamnlösningar

Stark grund för framtiden, **teknologisk utveckling** och fortsatta satsningar på FoU

Starkt serviceutbud på en mycket bredare front än någonsin tidigare

Skalfördelar och effekter som gör att vi kan bli världsbäst

En verkligt global närvaro så att vi kan betjäna våra kunder globalt

Modern IT-infrastruktur som ska utnyttjas för att förbättra våra processer runtom i världen

**UTMÄRKTA
BYGGSTENAR FÖR
ETT FORTSATT
AKTIEÄGARVÄRDE**

TAKTISKA FOKUSOMRÅDEN – VAD VI HAR FOKUS PÅ JUST NU

Tillväxtprestanda:

**KUND-
UPPLEVELSE**

Lönsamhetsprestanda:

**UTNYTTJA DEN
FULLA
POTENTIALEN**

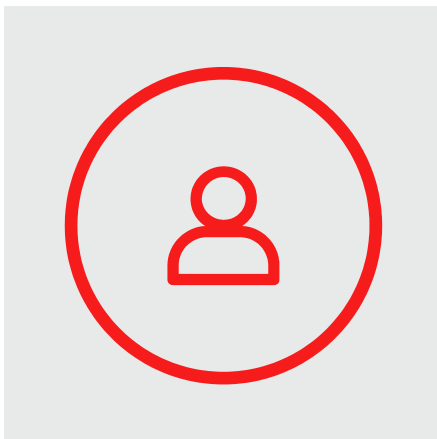
Teknisk prestanda:

**PLANERINGS-
KAPACITET**

Personalprestanda:

**LIFTING
PEOPLE**

KONECRANES KUNDORIENTERADE FÖRFARANDE



Förbättrar kumulativa kundupplevelser via flera kontaktpunkter

Tydligt och enkelt gränssnitt för förfrågningar och beställningar

Professionell kommunikation med kunderna i rätt tid

Snabb hantering av beställning och punktlig leverans

Globalt servicenätverk med säker svarstid

Underhåll under livscykeln ger högsta värde under livscykeln



konecranes.com

Webbplats



craneadvisor.konecranes.com

Verktyg för val av kran online



TRUCONNECT@

Distanstjänster



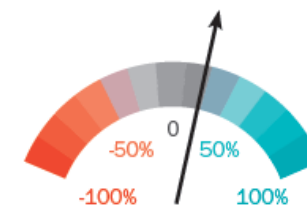
yourkonecranes.com

Kundportal



store.konecranes.com

E-handel



Kundens röst

Enkät om kundpåverkan och kundnöjdhet

GENEXT: GODA FRAMSTEG ÖVER ALLA SYNERGIKÄLLOR

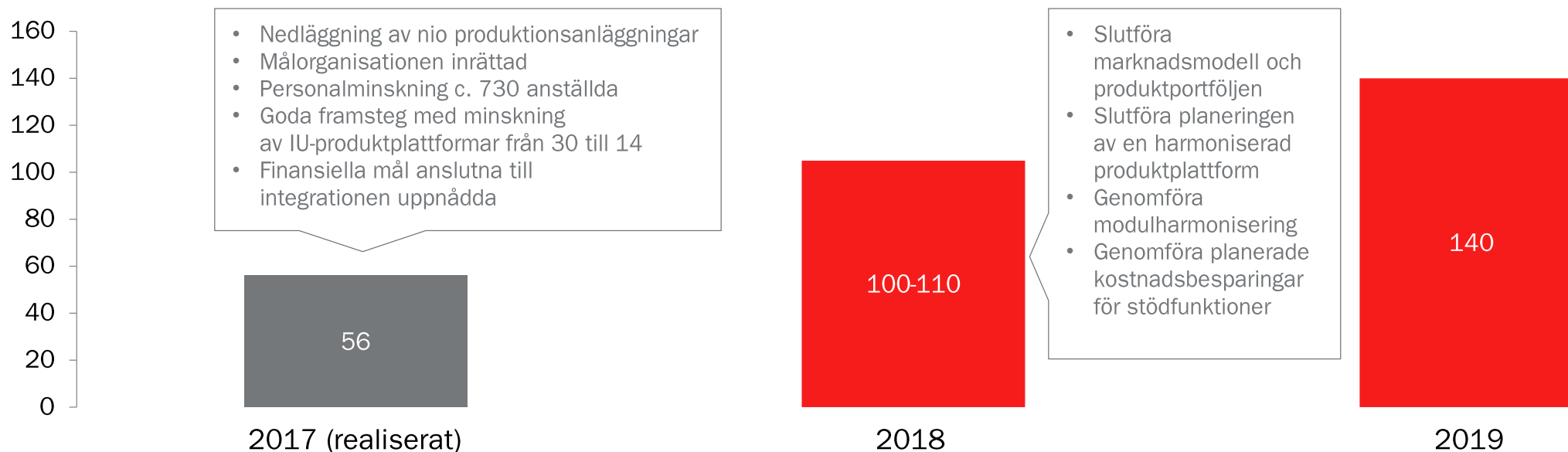
■ ■ ■ ■
UTNYTTJA DEN
FULLA POTENTIALEN

Hävstänger	Landvinningar	Färdighetsgrad (vid årsslutet 2017)	Nästa steg under 2018	Uppskattning av total synergi (vid årsslutet 2019)
Kommersiell verksamhet	<ul style="list-style-type: none"> Ny marknadsintroduktionsmodell för IU och Service håller på att införas Ny produktportfölj definierad 		<ul style="list-style-type: none"> Slutföra marknadsmodeller och uppdateringar av produktportföljen 	~ 15–25 MEUR
Teknologi- och produktplattformar	<ul style="list-style-type: none"> Planeringen av produktplattformen är på god väg Modulharmonisering utförd i stort, övergång till planering av genomförande 		<ul style="list-style-type: none"> Slutföra planeringen av en harmoniserad produktplattform Genomföra modulharmonisering 	~ 20–30 MEUR
Tillverkning	<ul style="list-style-type: none"> Nedläggning av nio produktionsanläggningar har tillkännagivits och håller på att genomföras Övergripande optimeringsplaner för tillverknings- och leverantörsnätverk framskrider väl och är i linje med den ursprungliga planen 		<ul style="list-style-type: none"> Slutföra meddelande nedläggningar av anläggningar och genomföra ytterligare rationaliseringar Genomföra optimering av leverantörsnätverk 	~ 50–70 MEUR
Service- verksamhet	<ul style="list-style-type: none"> Konsolideringen av det amerikanska nätverket av filialer har i huvudsak genomförts och optimering av reservdelsnätverket är på god väg 		<ul style="list-style-type: none"> Slutföra konsolidering av nätverket av filialer i EMEA och APAC Integrera serviceplattform + utbud 	~ 15–20 MEUR
Organisation, personal och stödfunktioner	<ul style="list-style-type: none"> Övergång till den planerade ledningsstrukturen, inkl. anpassning av valda personalfunktioner Detaljerade kostnadsbesparingar för stödfunktioner Snabba vinster inom indirekta kostnadsbesparingar har realiserats 		<ul style="list-style-type: none"> Genomföra planerade kostnadsbesparingar för stödfunktioner 	~ 15–20 MEUR
Totalt				140 MEUR

2017 MÅLET FÖR KOSTNADSSYNERGIER ÖVERTRÄFFADES; 2018–2019 PROGNOSEN OMBERÄKNAD



Uppskattad kostnadssynergi på EBIT-nivå, kumulativ run-rate inverkan på årsnivå vid årsslutet (MEUR)



Inverkan på resultaträkningen (MEUR kumulativt)

20 realiserat

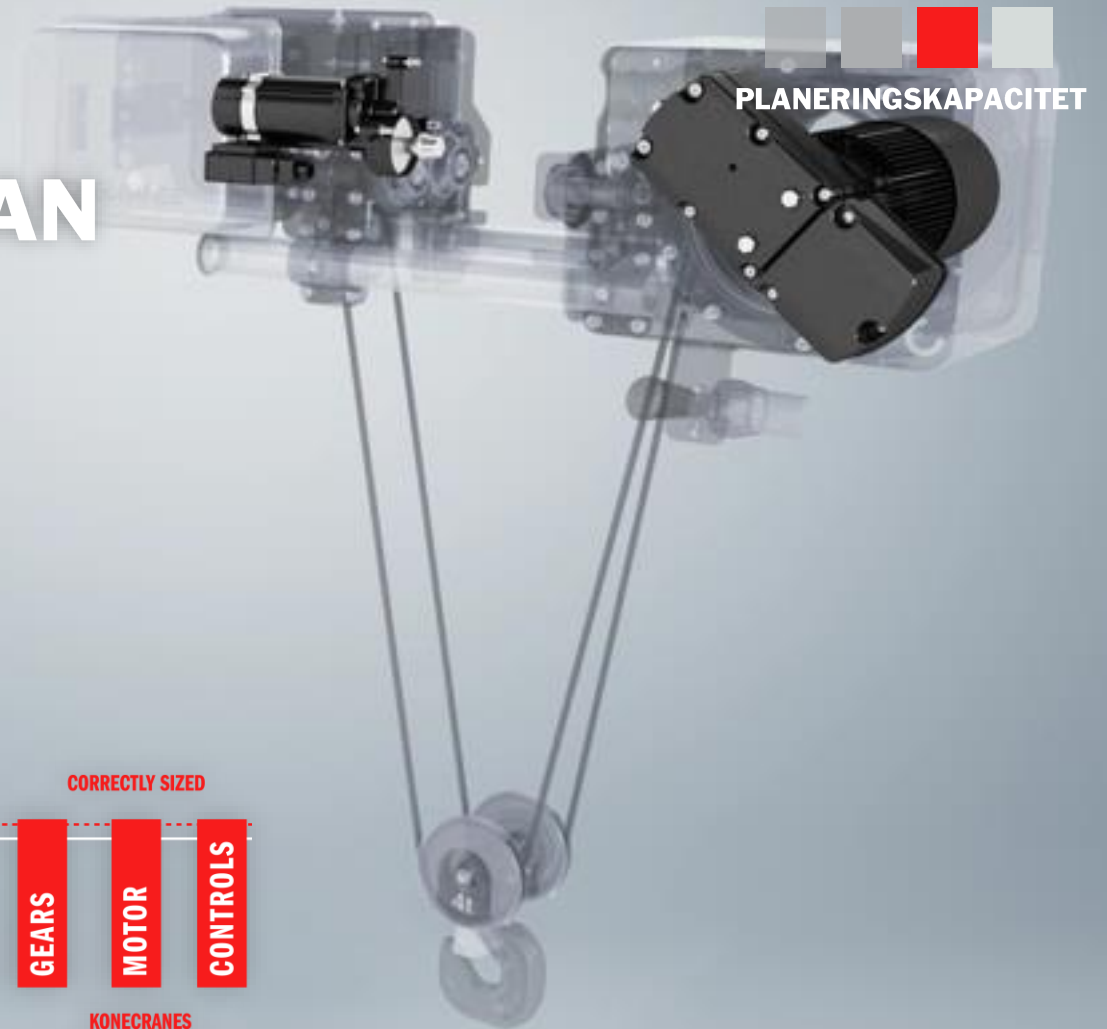
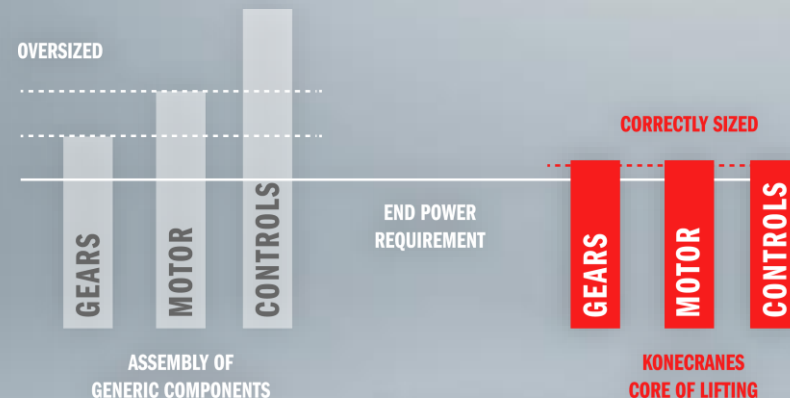
60-70

Omstruktureringskostnader och investeringar

Cirka 130 MEUR i omstruktureringskostnader av engångskaraktär och cirka 60 MEUR i investeringar förväntat 2017-2019

ÄVEN I MJUKVARUÅLDERN BÖRJAR ALLT MED EN FÖRSTÅELSE FÖR HÅRDVARAN

- Optimerade komponenter
- Optimala komponenter
- Pålitlighet och kvalitet
- Övergripande förståelse
- Lyckad sammanfogning av mjukvara och hårdvara
- Åtkomst till och inblick i massiva dataflöden



SMARTA FUNKTIONER: 99 % DIGITALA, 1 % MEKANISKA

PLANERINGSKAPACITET



SVAJKONTROLL OCH
AKTIV SVAJKONTROLL



ADAPTIVT OCH UTÖKAT
HASTIGHETSOMRÅDE (ASR,
ESR)



IKROKNINGSSKYDD



KONTROLLERAD
LASTVÄNDNING



KROKCENTRERING



FÖLJ MIG



SKYDDADE OMRÅDEN
OCH BEGRÄNSNINGAR
AV ARBETSOMRÅDE



FLYTANDE LAST



LYFTSYNKRONISERING



KORKNIVELLERING



SKYDD MOT
STÖTBELASTNING



SKYDD MOT SLAK LINA



MIKROHASTIGHET



KRYPKÖRNING

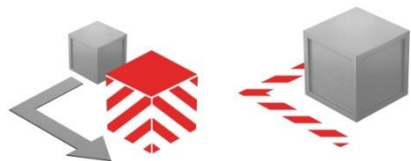


MÅLPOSITIONERING



SLUTPOSITIONERING

EXEMPEL: SKYDDADE OMRÅDEN



Områden som kranen inte får gå in på.

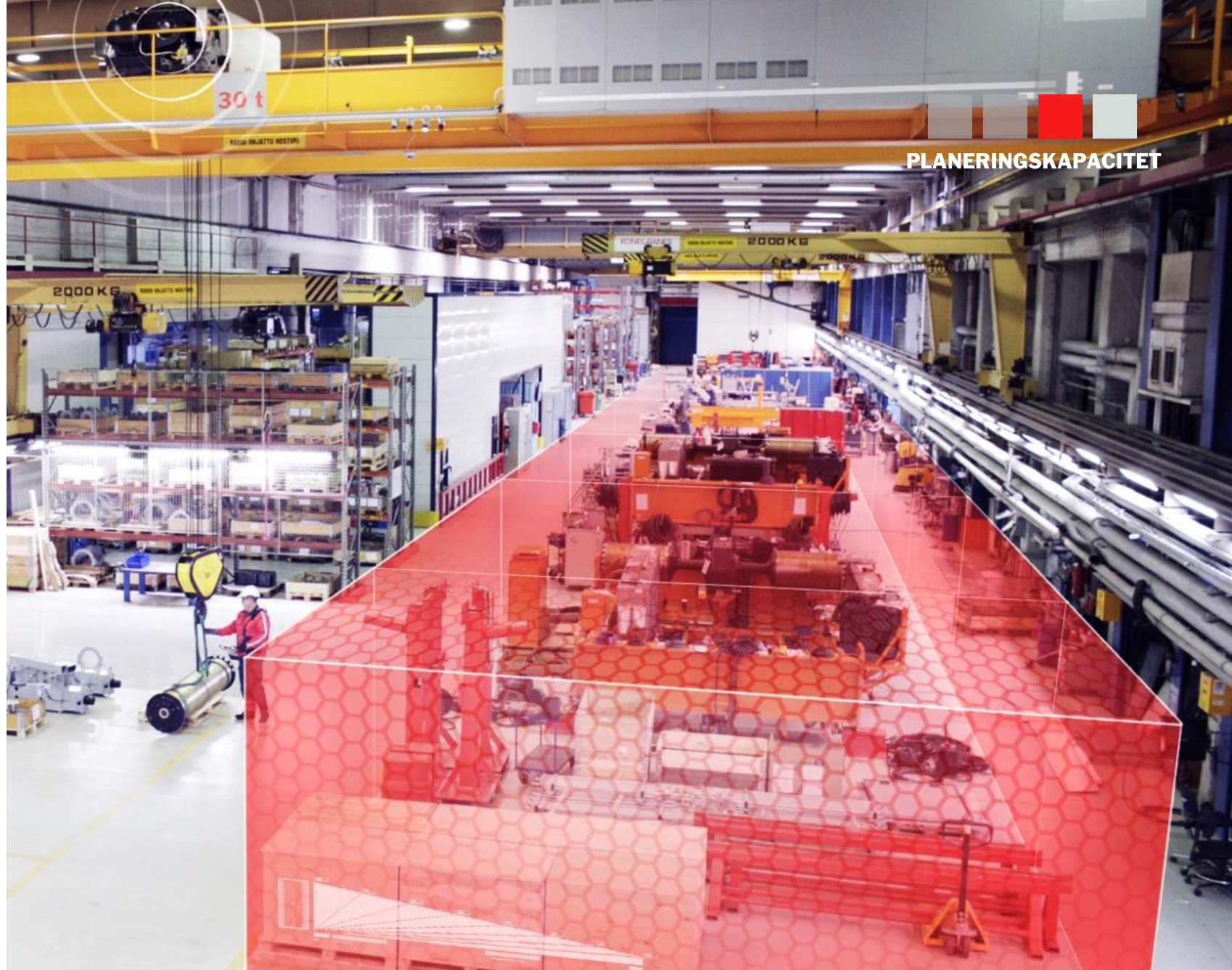
BEGRÄSNINGAR AV ARBETSOMRÅDE

Tillfälliga ”virtuella väggar” vid vilka kranen stannar automatiskt.

FÖRDELAR

Bidrar till att förebygga kollisioner

→ Ökad säkerhet och mindre risk för skador



SMARTA FUNKTIONER FÖRBÄTTRAR SÄKERHET OCH PRODUKTIVITET

- Enklare och smidigare att köra
- Snabbare lasthantering
- Undvika kollisioner med omgivningen
- Virtuella väggar som håller borta från förbjudna områden
- Skydda kranen och minskar belastningen på byggnaden
- Grund för byggande av långt automatiserade lyftlösningar



PLANERINGSKAPACITET

UTBILDNING SOM FOKUSERAR PÅ EXPERTIS, LEDARSKAP OCH FÖRÄNDRINGSLEDARSKAP



EXPERTIS

- En av våra viktigaste styrkor är oöverträffad kompetens inom fältpersonal, försäljning och planering.
- Redan under det första året deltar våra servicetekniker i över 21 utbildningsdagar.
- Betydande investeringar i utbildning inom planering och säljledarskap, där deltagandet följs upp med ett system för ledning av lärandet med över 15 000 aktiva användare

LEDARSKAP OCH INTEGRATION

- Integrerade ledarskapsutbildningar på alla nivåer i organisationen
- Strategisession för de 40 högsta ledarna vid ett högrankad universitet under 2017
- Över 80 högre ledare genomgick en gemensam ledarskapsutbildning som fokuserar på kultur och hög prestanda under 2017

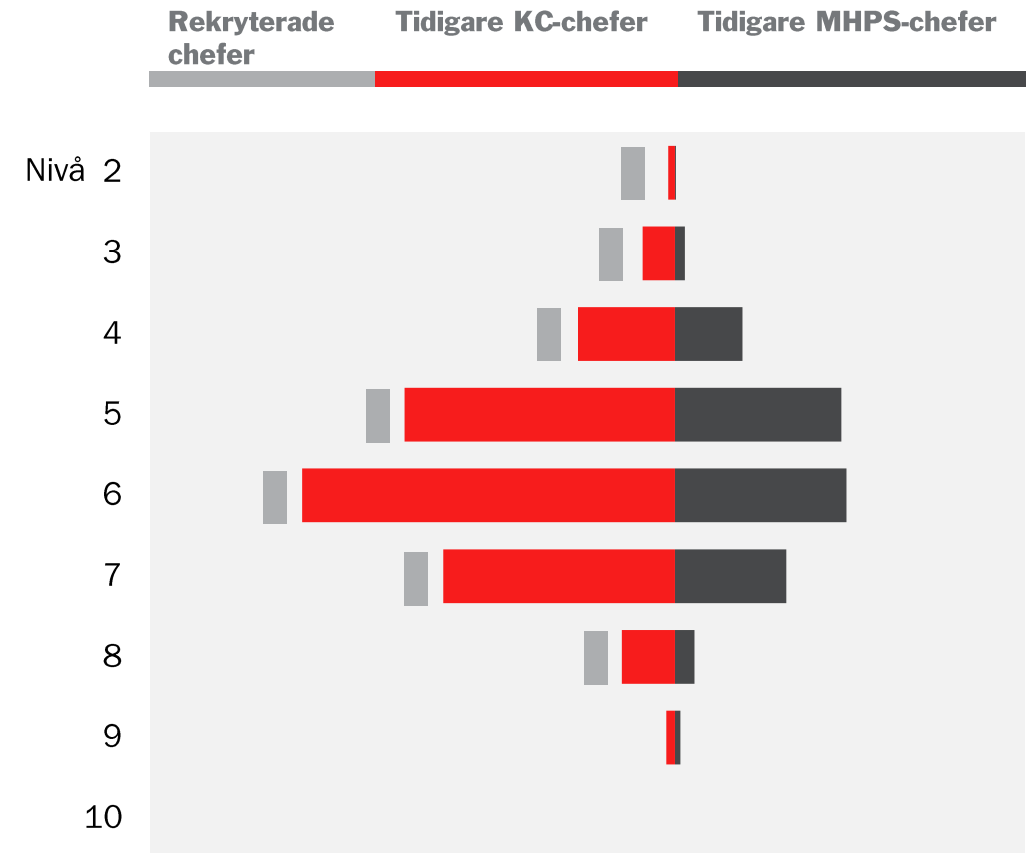
FÖRÄNDRINGSLEDARSKAP

- Ökade färdigheter inom förändringsledarskap genom praktiska förändringsledarskapsutbildningar
- Över 450 chefer utbildades i Konecranes plattform för förändringsledarskap under 2017

ORGANISATIONENS STRUKTUR VÄL PLANERAD UNDER INTEGRERINGEN



- Rättvis, strukturerad och objektiv process använd för att välja ledare enligt ett förfarande med bästa talanger
- Urvalsprocesser för chefer genomfördes med interna och externa bedömningar. Över 70 ledare utvärderades av tredje part och över 450 chefer av interna bedömare
- Frivillig personalomsättning under Konecranes långvariga genomsnitt och under global jämförelse
- Chefpositionerna har fördelats utifrån kompetens och potential mellan tidigare Konecranes- och tidigare MHPS-chefer



ANSVARSFULL AFFÄRSVERKSAMHET



UPPFÖRANDEKOD (CODE OF CONDUCT)

Införts och lanserats till alla Konecranes-anställda via en e-utbildningsplattform → nästan 100 % genomgått utbildningen

Uppdaterades 2017, kommer att lanseras under 2018

ANTI-KORRUPTIONS-POLICY

Uppdaterades 2017, kommer att lanseras under 2018

DIVERSITETS-POLICY

Publicerades nyligen på www.konecranes.com

Temat är ett av koncernens fokusområden under 2018

PERSONAL-NÖJDHET

Mäts via årliga enkäter

Flera pulsundersökningar under integrationen

AFFÄRSOMRÅDEN SOM FOKUSERAR PÅ ..

SERVICE

SERVICE ROAD MAP

INTEGRATION TRANSFORMATION GROWTH

SERVICE MANAGEMENT AGENDA

PIVOT TO GROWTH

FOCUS ON PROFITABILITY AND BUILD THE FOUNDATION FOR THE FUTURE

BUSINESS RATIONALIZATION AND CONSOLIDATION

COST REDUCTION

BUSINESS, DIGITAL TRANSFORMATION

ACQUISITION / INTEGRATION

DELIVER SYNERGIES

TILLVÄXT

INDUSTRIUTRUSTNING

INDUSTRIAL EQUIPMENT SUPPLY OPERATIONS

STARTING POINT
Some production plants are near each other, manufacturing similar kind of products
Vendor network is often readily available for combined use
Good in-house production development know-how is readily available

WHAT ARE WE DOING
Reducing over capacity of own manufacturing
Building brand agnostic supply operations
Make-or-buy evaluations
Changing manufacturing scope
Pooling purchasing volumes
Transferring best practices

TARGET
COST SAVINGS
• LOWER variable costs
• LOWER operational costs
• LOWER working capital
+
MORE FLEXIBLE SUPPLY NETWORK
SHORTER THROUGHPUT TIMES

SUPPLY OPERATIONS OWN PLANTS

2016 2017 2018 2019 2020

Planning & local personnel negotiations continue

• Konecranes production site
• Deming production site
• Discontinued production site

OMVÄNDNING

HAMNLÖSNINGAR

BRANDING

Single brand

KONECRANES

Product names:
KONECRANES
KONECRANES GOTTWALD
KONECRANES NOELL
KONECRANES LIFTAGE

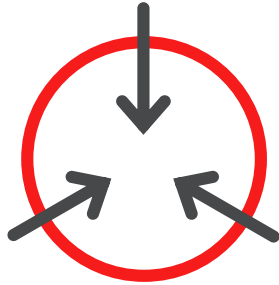
DRIVERS FOR PORT AUTOMATION

Automation is a megatrend

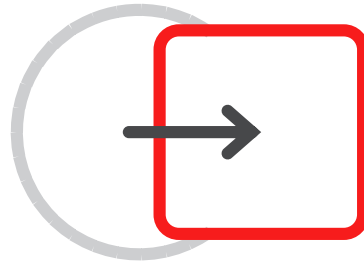
- Improved safety
- Improved predictability
- Higher eco-efficiency
- Lower emissions (including noise)
- Higher storage efficiency
- Better asset utilization
- Cost reduction

KORSVIS MARKNADSFÖRING OCH AUTOMATION

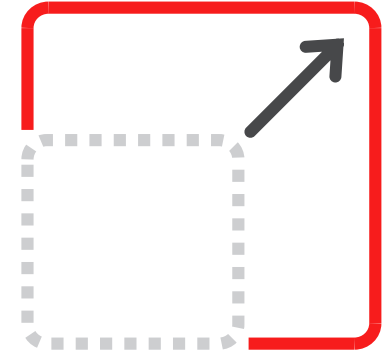
SERVICE – FÄRDPLAN



INTEGRATION



FÖRVANDLING



TILLVÄXT

SERVICE – LEDARSKAPSAGENDA

TIDIGARE/NUVARANDE

FOKUS PÅ LÖNSAMHET OCH ATT LÄGGA GRUNDEN FÖR FRAMTIDEN

RATIONALISERING OCH KONSOLIDERING AV VERKSAMHETEN

KOSTNADSBESPARINGAR

VERKSAMHET/DIGITAL FÖRVANDLING

FÖRVÄRV/INTEGRATION

GE SYNERGIER

FÖLJANDE STEG



ÖVERGÅNG TILL TILLVÄXT

VIKTIGA TILLVÄXT-FAKTORER



ÖVERGÅNG TILL TILLVÄXT GENOM:

- Utnyttja installerad DEMAG-maskinpark och -avtalsbas
- Utnyttja och assimilera DEMAG-serviceprodukter
- Leverera nytta av verksamhets- och digital förvandling
- Onlineförsäljning av delar, lätt lyftutrustning och tillbehör



INDUSTRIUTRUSTNING – OMVÄNDNING

UTGÅNGSLÄGE

Vissa produktionsanläggningar ligger nära varandra och tillverkar liknande produkter

Försäljarnätverket är ofta lättillgängligt för kombinerad användning

Bra tillgång till kunskaper för egen produktionsutveckling

VAD VI GÖR

Minskar överkapaciteten inom egen tillverkning

Bygger stödfunktioner som inte är varumärkesberoende

Bedömningar om att tillverka eller köpa

Ändrar omfattningen för vad vi tillverkar

Sammanslår inköpsvolym

Överför bästa praxis

MÅL
= KOSTNADS-
BESPARINGAR

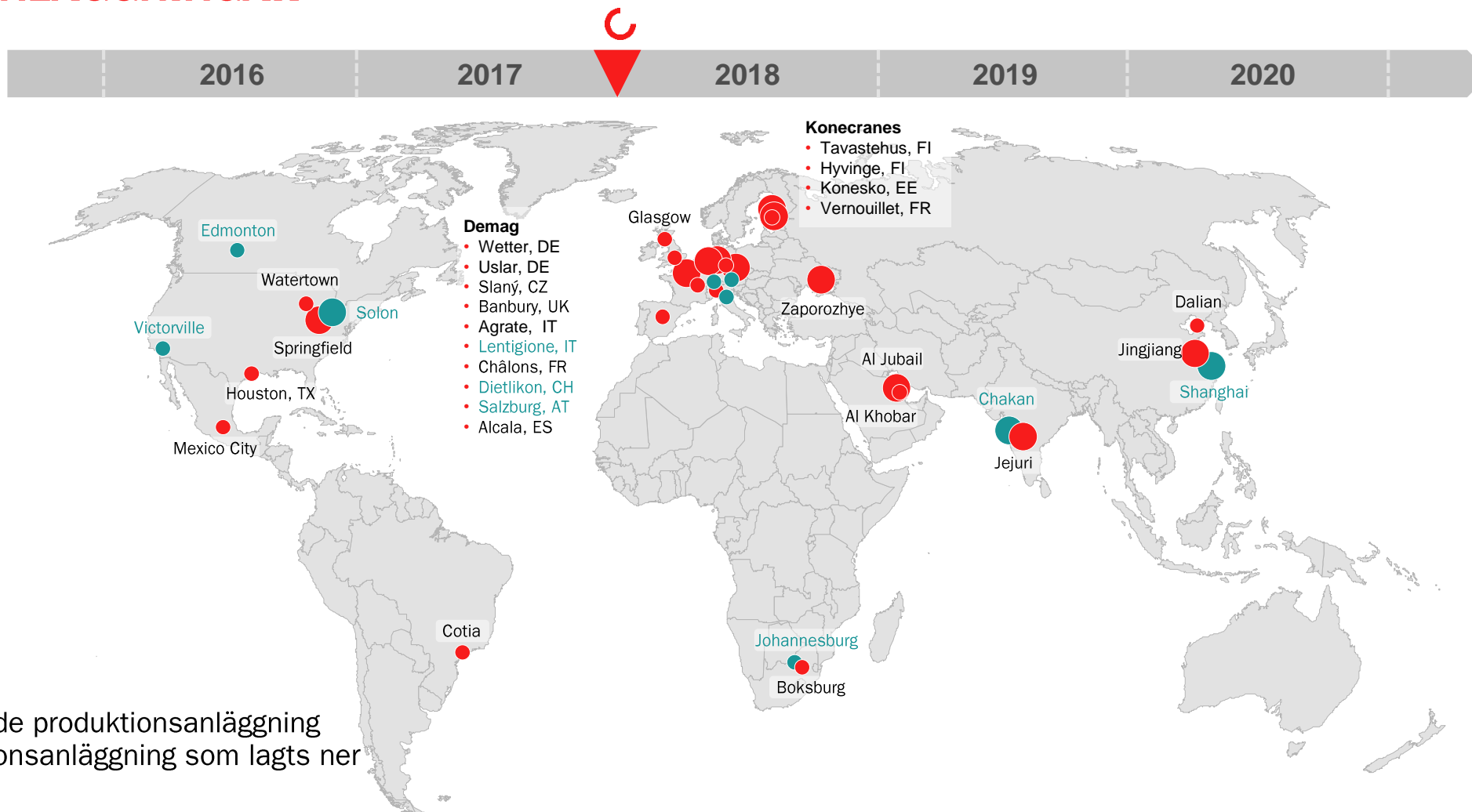
- **LÄGRE rörliga kostnader**
- **LÄGRE verksamhetskostnader**
- **LÄGRE nettorörelsekapital**

+

FLEXIBLARE
LEVERANTÖRSNÄTVERK
KORTARE
GENOMLOPPSTIDER

INDUSTRIUTRUSTNING – LEVERANSVERKSAMHET

EGNA ANLÄGGNINGAR



MINSKAT ANTAL PRODUKTPLATTFORMAR

Lintelfrar

Elektriska kättingtelfrar

Vinschar

Svängkranar

Lätta kranar

Industrikranar

**PRODUKTPLATTFORMAR
FRÅN 30 TILL 14**

KONECRANES®

DEMAG

SWF
KRANTECHNIK

R&M
MATERIALS
HANDLING
INC.

VERLINDE
LIFTING EQUIPMENT

donati

MORRIS
CRANE SYSTEMS

HAMNLÖSNINGAR

KORSVIS MARKNADSFÖRING AV KOMPLETTERANDE PRODUKTPORTFÖLJER

Ett varumärke

KONECRANES®

Produktnamn:

KONECRANES®

KONECRANES®

KONECRANES®

KONECRANES®

GOTTWALD

NOELL

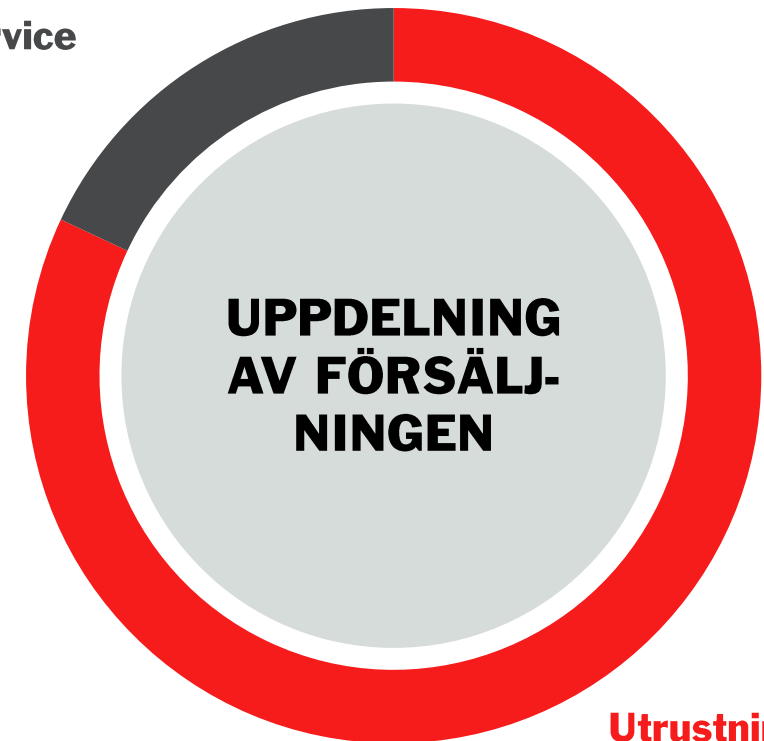
LIFTACE



HAMNSERVICE – TILLVÄXTSTRATEGI

- Ökning i Konecranes installerade maskinpark
- Konecranes globala servicenärvaro stöds av TRUCONNECT® -fjärrservice
- Konecranes servicestrategi
- Automation i existerande anläggningar, ombyggnation av alla utrustningsmärken
- Förbättringar inom prestanda, säkerhet och ekoeffektivitet
- Marknaden öppnas upp för underhållskontrakt och möjligheter till fältservice

Service



HÖJDPUNKTER HELÅRET 2017 OCH 4:E KVARTALET 2017

Jämförelse med det kombinerade bolagets siffror

- Stark prestanda under 2017 efter förvärvet av MHPS
 - Orderingången under helåret 2017 stabil trots att jämförelseåret omfattade en enskild beställning på över 200 MEUR för Hamnlösningar
 - Jämförbara kombinerade bolagets justerade EBITA-marginal förbättrades till 6,9 procent (5,6) för 2017
- Resultatet för Q4/2017 låg i linje med förväntningarna
 - Servicebeställningarna ökade i jämförbara valutor, negativ valutakurseffekt
 - Den tydliga lönsamhetsförbättringen fortsatte inom Industriutrustning
 - Orderingången och justerat EBITA för Hamnlösningar sjönk mot hårda jämförelsesiffror
- Kostnadssynergier på årsnivå 56 MEUR för MHPS
- Styrelsen föreslår en utdelning på 1,20 euro per aktie

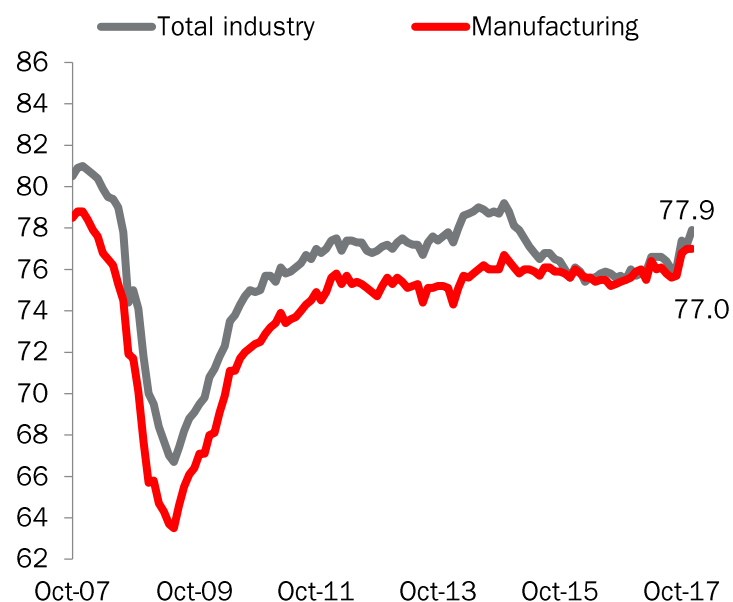


MARKNADSOMGIVNING SERVICE OCH INDUSTRIUTRUSTNING

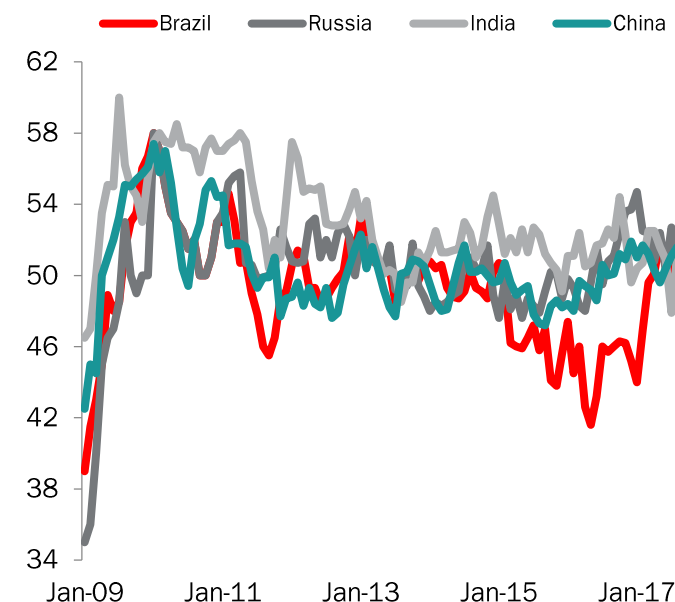
Beläggningsgrad – EU



Beläggningsgrad – USA



PMI:n – BRIC-länder



Efterfrågan på utrustning och tjänster tillsammans förbättrades från tredje kvartalet 2017 och var någorlunda oförändrad på årsnivå

Efterfrågan är blandad i Amerika

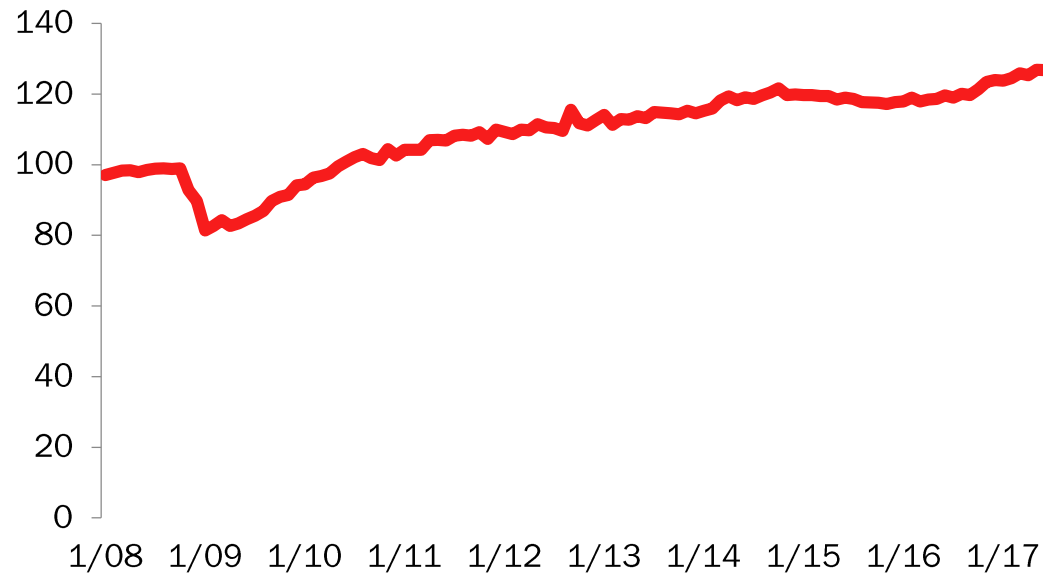
Efterfrågan fortsatte att förbättras i Asien och Stillahavsområdet

Källor: Eurostat (senaste observation Q4/17), Federal Reserve Bank of St. Louis (december 2017), Markit (december 2017)

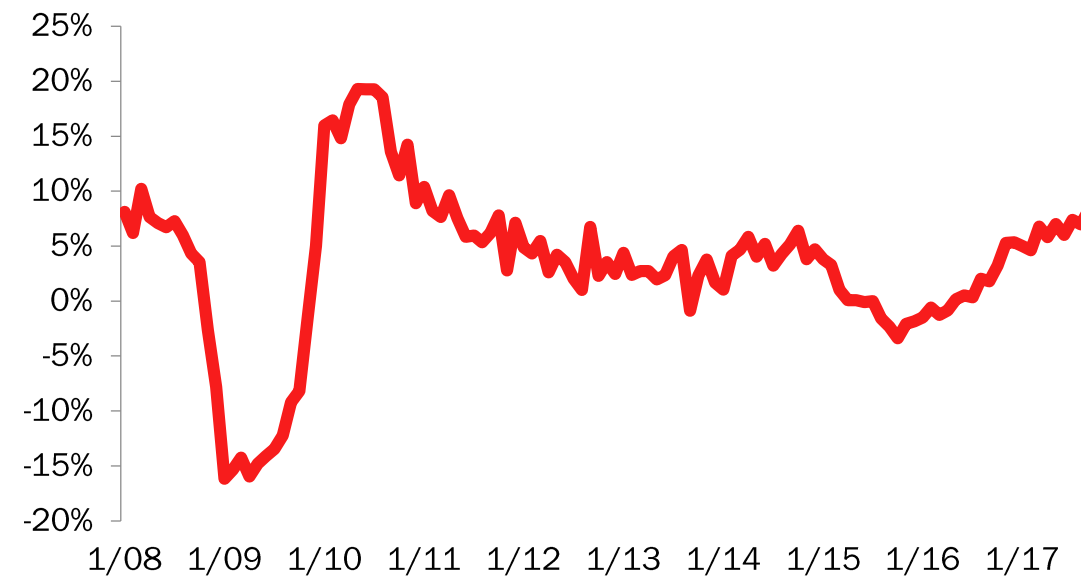
Konecranes
uppfattning

MARKNADSOMGIVNING – HAMNLÖSNINGAR

RWI/ISL:s index för containergenomströmning



Indexförändring på årsnivå



Efterfrågeutvecklingen var blandad mellan de olika produktlinjerna

Efterfrågan ökade i EMEA, men minskade i Amerika samt Asien och Stillahavsområdet.

Frånsett en beställning på över 200 MEUR året innan i USA, ökade orderingången

Källa: RWI/ISL Container Throughput Index (senaste observation november 2017)



UTSIKTER FÖR EFTERFRÅGAN

- Efterfrågesituationen för industrikrantar, teltrar och service i Europa är stabil bland industrikunderna.
- Aktiviteten inom den nordamerikanska tillverkningsindustrin är fortfarande blandad.
- Efterfrågan i Asien och Stilla-havsområdet visar tecken på en förbättring.
- Den globala ökningen i containergenomströmningen har förbättrats och utsikterna för små och medelstora beställningar inom containerhantering har förstärkts.

FINANSIELL STYRNING

Finansiell styrning för 2018

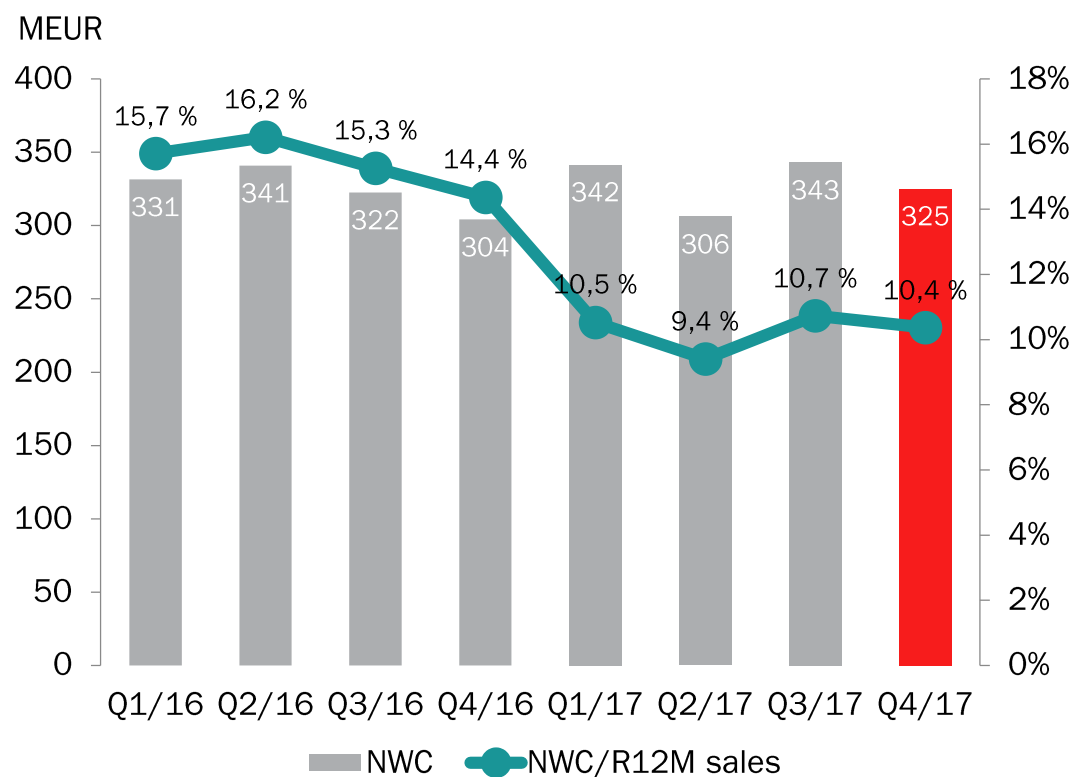
- År 2018 beräknas omsättningen ligga på ungefär samma nivå som 2017 eller högre.
- Vi beräknar att den justerade EBITA-marginalen förbättras 2018.

Ytterligare information för 2018

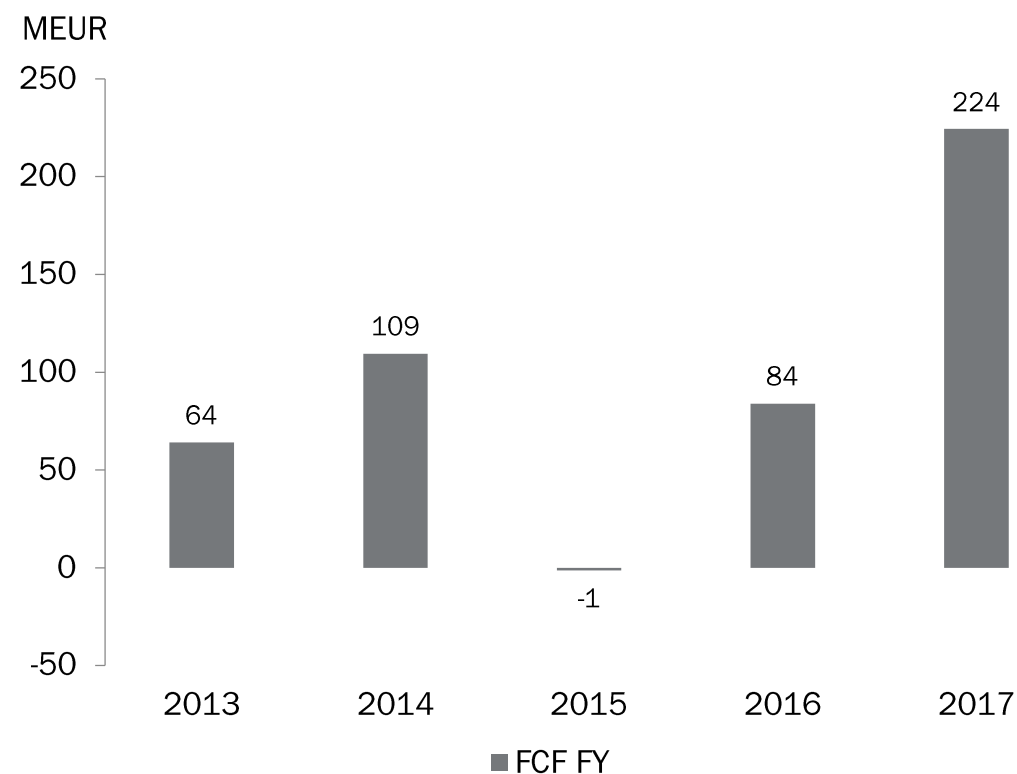
- Det jämförbara kombinerade bolagets orderstock ökade med 1,9 procent på årsnivå vid årsslutet 2017.
- Negativ påverkan på cirka 3 procent av exponeringen för transaktioner främst förknippade med EUR/USD på försäljningen med nuvarande växelkurser
- Stegvisa synergifördelar på 40–50 MEUR i resultaträkningen för 2018 med anknytning till MHPS-förvärvet
- Ytterligare utgifter på cirka 15 MEUR i IT och FoU under 2018 att möjliggöra enhetliga processer inom bolaget och säkerställa vår långsiktiga konkurrenskraft
- Besparingar på 12 MEUR förväntas i nettoräntor med anknytning till finansieringskrediter under 2018

NETTORÖRELSEKAPITAL OCH FRITT KASSAFLÖDE

Nettorörelsekapital*



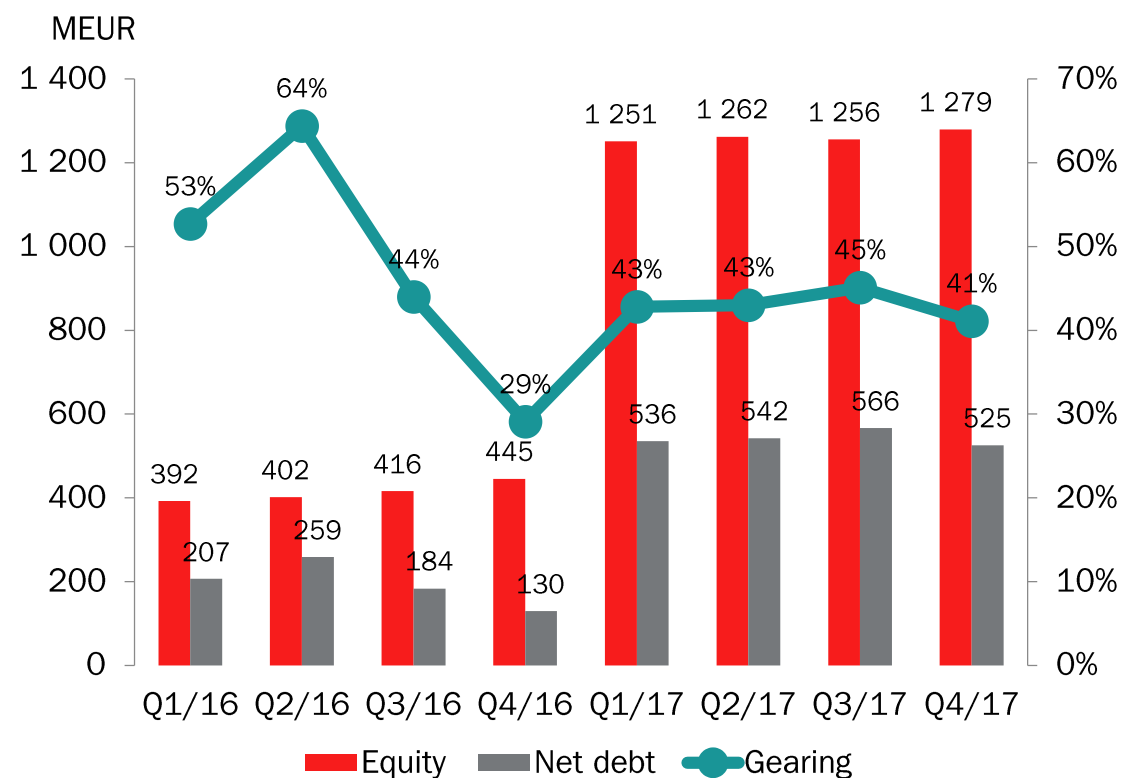
Fritt kassaflöde



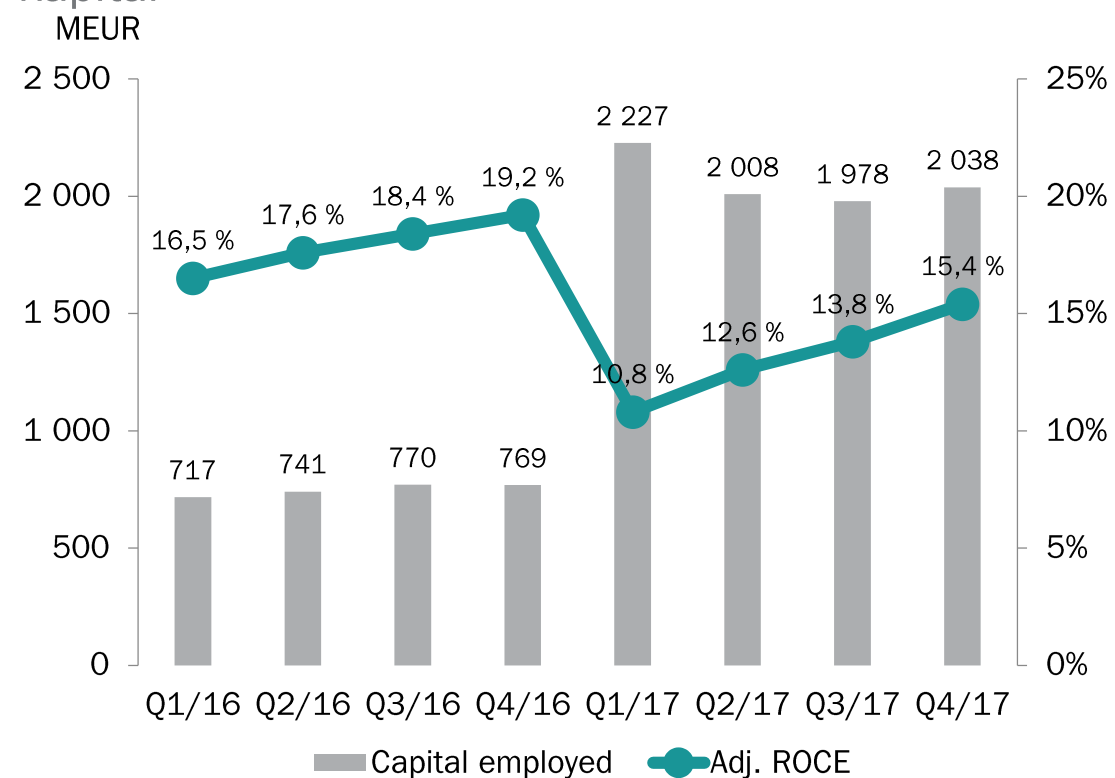
*Q1/17 frånsett utdelningsåtagande på 82 MEUR, Q1/16 frånsett utdelningsåtagande på 62 MEUR
Q1-Q4/17 R12M omsättning för jämförbart kombinerat bolag

SKULDSÄTTNING OCH AVKASTNING PÅ SYSSELSATT KAPITAL

Eget kapital, nettoskuld och skuldsättning



Sysselsatt kapital och avkastning på sysselsatt kapital



FINANSIELLA MÅL EFTER INTEGRATIONEN

TIDIGARE FINANSIELLA MÅL

Tillväxt

Vision att nå en global marknadsandel på 30 %

Lönsamhet

10 % EBIT-marginal över konjunkturcykeln

Kapitalstruktur

Optimalt förhållande räntebärande nettoskuld/eget kapital 50–80 %

SENASTE UTFALL

Tydlig etta inom industrikrantar och komponenter och tillhörande service, en ledande leverantör av containerhanteringsutrustning

R12M justerad EBITA-marginal 6,9 %
R12M justerad EBIT-marginal 5,6 %

Q3/17 förhållande räntebärande nettoskuld/eget kapital 45 %

NYA FINANSIELLA MÅL

Koncernens omsättningstillväxt (CAGR) 5 % under 2018–2020

Koncernens justerade EBITA-marginal 11 % år 2020

Förhållande räntebärande nettoskuld/eget kapital <80 %

NOGGRANT UTFÖRANDE AV SYNERGIPLANER SKAPAR GRUNDEN FÖR PRESTANDA OCH TILLVÄXT

FINANSIELLA MÅL

**KONCERNENS
OMSÄTTNINGSTILLVÄXT
(CAGR) 5 % UNDER 2018–
2020**

**KONCERNENS JUSTERADE
EBITA-MARGINAL 11 % ÅR
2020**

**FÖRHÅLLANDE
RÄNTEBÄRANDE
NETTOSKULD TILL EGET
KAPITAL <80 %**

Omsättningstillväxten leds av:

Affärsområdet Service

- Nya tillväxtmöjligheter skapas genom MHPS stora installerade maskinpark
- Digital verksamhetsförvandling

Affärsområdet Hamnlösningar

- Korsvis marknadsföring av det utökade sortimentet
- Möjligheter inom automation och mjukvara

Ledningen överväger:

- Möjligt att uppnå en tvåsiffrig justerad EBITA-marginal inom affärsområdet Service
- Affärsområdet Industriutrustning och affärsområdet Hamnlösningar att närma sig höga ensiffriga justerbara EBITA-marginaler före 2020

- Omfinansiering gjord för att sänka ränteutgifterna
- Historia med attraktiva dividender
- Finansiell flexibilitet för möjligheter till företagsaffärer

STRATEGISKA STEG

Genomförandet av tillväxt – utnyttja möjligheten för fullt värdeskapande

2020+

- Bättre läge med avseende på nya tillväxtmöjligheter

Ledande industri- och hamnteknologibolag i all verksamhet

2018–2020

- Digitalt ledarskap
- Produktledarskap
- Service-tillväxt
- Kommersiell excellens
- Förvandling av tillverkningen
- Uppgång inom upphandling

Leverera synergifördelarna med MHPS-förvärvet

2017–2019

- Omsätta synergiplanerna



**NOT JUST LIFTING
THINGS, BUT ENTIRE
BUSINESSES**