



VUOSIKATSAUS 2015

Cargotec Oyj

Porkkalankatu 5, Helsinki

PL 61, 00501 Helsinki

Puh. 020 777 4000

communications@cargotec.com

www.cargotec.fi

Sisältö

Toimitusjohtajan katsaus	4
Cargotec lyhyesti	6
Vuosi 2015 – Tärkeimmät tapahtumat	8
Megatrendit	10
Strategia	12
Avainluvut	14
Kalmar – Valmistaudumme kasvuun	16
Hiab – Kohti markkinajohtajuutta	20
MacGregor – Markkinatuulia päin	24
Vastuullisuuden tiekartta	28
Henkilöstö	30
Tietoa osakkeenomistajille	33
Yhteystiedot	35

Toimitusjohtajan katsaus

Käänteentekevä vuosi

Vuosi 2015 oli Cargotecille virstanpylväs asetettujen tavoitteiden suhteen. Kaksi vuotta aiemmin aloitetut kannattavuuden parannustavoitteet saavutettiin etuajassa, ja tulostaso on kääntynyt. Kannattavuuden parantuminen tekee strategiamme mukaiset investoinnit mahdollisiksi. Uusi strategia tarjoaa meille erinomaisia mahdollisuuksia liiketoimintamme kehittämiseen.

Kalmar ja Hiab saavuttivat toisen kvartaalin loppuun mennessä tälle vuodelle asetetut tulosparannusohjelmiansa tavoitteet. MacGregorin markkinatilanne on haastava, mutta olen luottavainen, että teemme liiketoiminta-alueella oikeita toimenpiteitä sopeutuaksemme tilanteeseen.

Vuoden 2015 liikevaihto kasvoi 11 prosenttia, ja liikevoittomarginaali ilman uudelleenjärjestelykuluja parani 6,2 prosenttiin. Myös kassavirtamme oli vuonna 2015 vahva. Tämä kehitys mahdollistaa investoinnit tuotekehitykseen ja toimintamme kehittämiseen, mikä puolestaan tulee näkymään markkinaosuuksissa. Vahvuksiamme ovat jatkossakin johtavat markkina-asetat, teknologinen markkinajohtajuus sekä vahvat brändit.

Loppuvuonna täsmensimme strategiaamme, jonka päämääränä on nostaa Cargotec älykkään lastinkäsittelyn markkinajohtajaksi huoltoliiketoiminnan, digitalisaation ja hyvän johtamisen avulla. Investoimme tutkimukseen ja tuotekehitykseen pitääksemme tuotteemme markkinajohtajan asemassa ja edellä kilpailijoita. Kehitämme portfoliotamme investoimalla korkean kasvun liiketoimintoihin sekä täydentämällä

teknologista osaamista ja maantieteellistä kattavuutta. Panostamme erityisesti osaamisen kehittämiseen nopeuttaaksemme muutosprosessia. Kuluven vuoden painopistealue on Cargotecin johtajuusprofiilin implementointi ja johtajuuskoulutus. Olemme myös kehittäneet sisäisiä toimintojamme siten, että meillä on parempi kontrolli ja näkyvyys liiketoiminnan kehittymiseen.

Loppuvuonna täsmensimme myös taloudellisia tavoitteitamme: uusina tavoitteina on saavuttaa 10 prosentin liikevoittomarginaali (EBIT) yli syklin ja kasvaa markkinaa nopeammin kullakin liiketoiminta-alueella ja konsernissa 15 prosentin tuotto sijoitetulle pääomalle (ROCE ennen veroja) yli syklin. Nämä tavoitteet kuvaavat kasvuhakuista strategiaamme sekä korkeita investointeihin liittyviä tuotto-odotuksia.

Liiketoimintaamme vaikuttavat lukuisat kehitystrendit, jotka muokkaavat yhteiskuntaa ja kuluttamista. Vaikka Cargotec toimii B2B-ympäristössä, huomaamme kulutustottumusten muutokset myös toimintaamme kohdistuvina muuttuvina odotuksina. Kuluttajia kiinnostaa entistä enemmän tuotteen eettisyyden ja ympäristöystävällisyyden lisäksi siihen liittyvä logistiikka. Lähes kaikki päivittäin käyttämämme tavarat on kuljetettu maitse ja meritse pitkiä matkoja. Tehokas lastinkäsittely on elintärkeää kansainväliselle liiketoiminnalle, etenkin kun kuluttavan keskiluokan koko maailmassa kasvaa. Kaupungistuminen pitää rakennustoiminnan investoinnit käynnissä, ja tämä taas luo meille mahdollisuuksia tarjota turvallisia ja kestäviä ratkaisuja kaupunkien kuljetushaasteisiin.

Kestävän kehityksen mukainen liiketoiminta on mielestäni hyvää liiketoimintaa. Kehittämämme digitaaliset ratkaisut parantavat asiakkaidemme liiketoiminnan tehokkuutta, ja näihin palveluihin aiomme panostaa jatkossa entistä enemmän. Ne esimerkiksi vähentävät polttoainekulutusta ja inhimillisten virheiden mahdollisuutta. Tuotteemme ovat mukana myös uusiutuvaan energiaan liittyvissä asennustöissä, ja olemme kehittämässä niihin liittyviä ratkaisuja. Ekotehokkaat tuotteet ja ratkaisut ovat liiketoimintamme ytimessä, ja tämä lisää luottamustani siihen, että olemme oikealla kehityspolulla.

Kiitän osakkeenomistajiamme heidän yhtiötä kohtaan osoittamastaan luottamuksesta, asiakkaitamme hyvästä yhteistyöstä ja työntekijöitä tuloksettaasta työpanoksesta.

Mika Vehviläinen

toimitusjohtaja, Cargotec



Uusi strategiamme

tarjoaa erinomaisia mahdollisuuksia liiketoimintamme kehittämiseen.



Cargotec

Lyhyesti

Cargotec on johtava lastin- ja kuormankäsittelyalan ratkaisujen toimittaja, jonka tavoite on olla älykkään lastinkäsittelyn markkinajohtaja. Yhtiön liiketoiminta-alueet Kalmar, Hiab ja MacGregor tunnetaan johtavista lastin- ja kuormankäsittelyalan ratkaisuisistaan ympäri maailman. Niiden maailmanlaajuiset verkostot toimivat lähellä asiakkaita, ja kattavat huoltopalvelut takaavat jatkuvan, luotettavan ja kestäväen toiminnan asiakkaiden tarpeiden mukaisesti.

Kalmarin tuote- ja palveluvalikoimaa – lastinkäsittelylaitteita, automaatio- ja ohjelmistoratkaisuja sekä huoltopalveluita – käytetään satamissa, terminaaleissa, jakelukeskuksissa ja teollisuuskohteissa. Hiab tarjoaa tuotteita, huoltopalveluja ja varaosia erilaisiin maakuljetus- ja jakelutarpeisiin. MacGregor tarjoaa palveluja ja ratkaisuja merikuljetusten lastinkäsittelyyn, laivan toimintaan, offshore-kuormankäsittelyyn, raakaöljyn ja nesteytetyn maakaasun kuljetukseen sekä offshore-kiinnitykseen.

Ainutlaatuisen myynti- ja huoltoverkostomme ansiosta voimme **palvella asiakkaitamme paikallisesti** ja varmistaa heidän laitteidensa jatkuvan toiminnan.

Suurimmat maat liikevaihdon perusteella

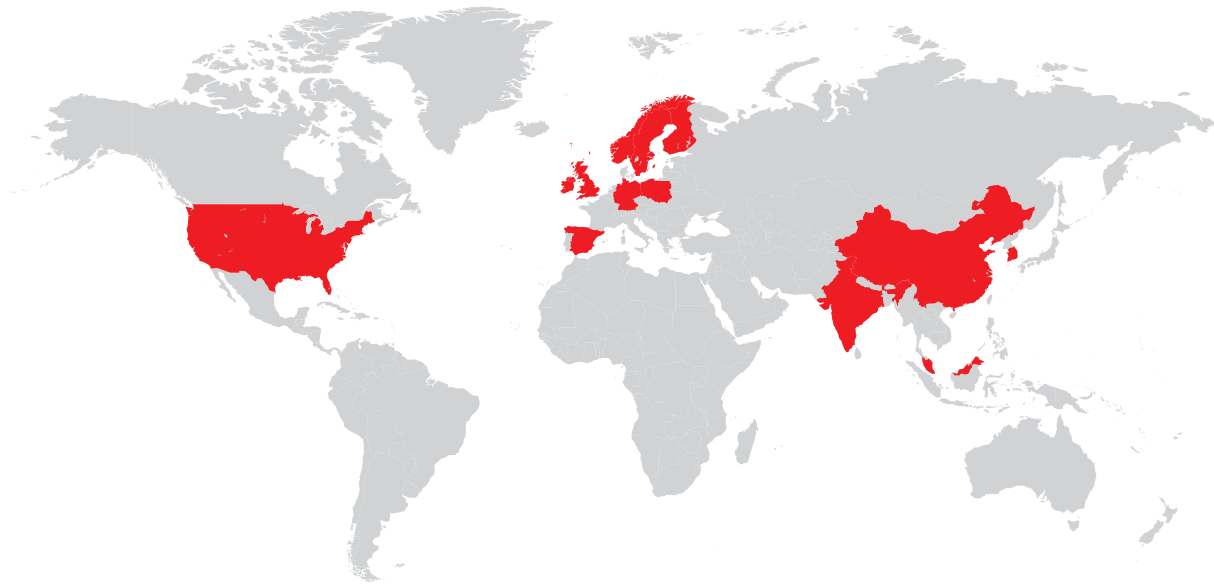
Yhdysvallat
Kiina
Etelä-Korea
UK
Saksa
Ruotsi
Norja
Ranska
Alankomaat
Japani

10 837 työntekijää vuoden lopussa

Toimintaa yli 100 maassa

Omaa henkilöstöä 45 maassa

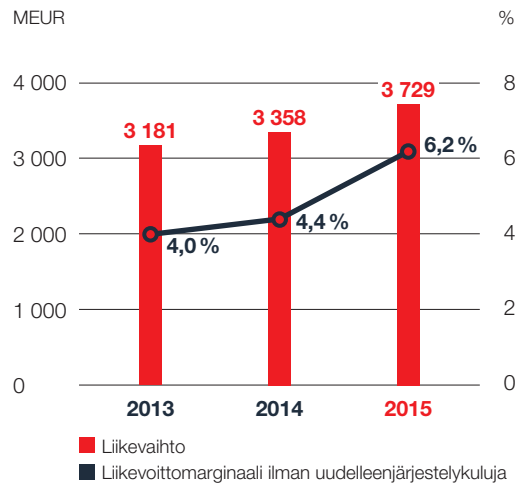
Cargotecin pääkonttori on Helsingissä



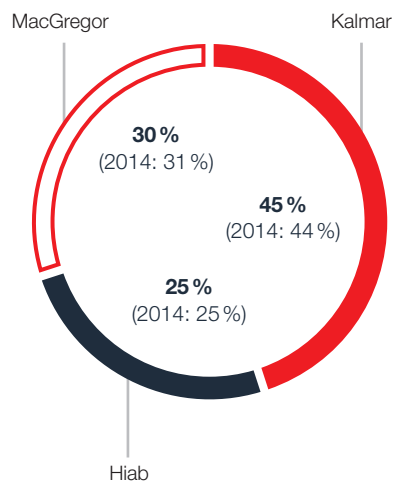
Tuotantomaat

- Kiina
- Suomi
- Saksa
- Intia
- Irlanti
- Malesia
- Norja
- Puola
- Etelä-Korea
- Espanja
- Ruotsi
- UK
- Yhdysvallat

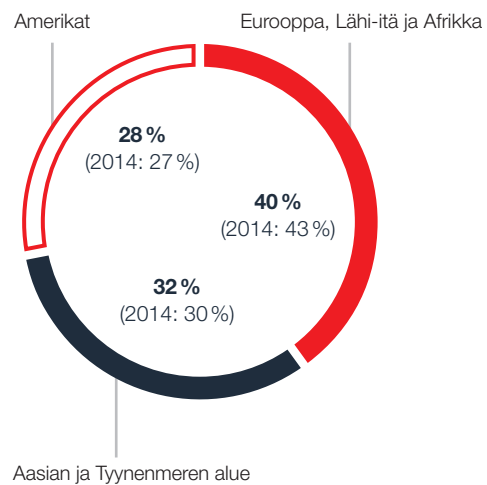
Liikevaihto ja liikevoittomarginaali



Liikevaihto liiketoiminta-alueittain



Liikevaihto markkina-alueittain



Vuosi 2015

Tärkeimmät tapahtumat

TAMMIKUU

HELMIKUU

MAALISKUU

HUHTIKUU

TOUKOKUU

KESÄKUU

Q1

Tammikuussa Hiab toi markkinoille tähän mennessä suurimman nosturinsa, HIAB X-HiPro 1058:n. Uusi nosturi tuo lisää tuottavuutta ja luotettavuutta Hiabin raskaan kapasiteettiluokan laitevalikoimaan ja alentaa käytön aikaisia kustannuksia.



Maaliskuussa Kalmar sai merkittävän satama-automaation jatkotilauksen DP World London Gateway -satamaan Iso-Britanniaan. Tilaus käsittää 20 automaattista konttikenttänosturia. Kalmar on jo aikaisemmin toimittanut satamaan konttikenttänostureita, kuljetuslukkeja ja konttikurottajia.

Niin ikään **maaliskuussa** Hiab sai huomattavan MOFFETT-ajoneuvotrukkitalauksen yhdysvaltalaiselta Lowe'silta. Lowe'silla on 1 840 sisustus- ja rautakauppaa ympäri maata.

Q2



Huhtikuussa MacGregor sai tilauksen kahdesta merenalaiseen kuormankäsittelyyn tarkoitetusta nivelpuominosturista, jotka asennetaan maailman ensimmäiseen merenpohjan louhintaan tarkoitettuun alukseen. Tilaus käsittää kaksi nivelpuominosturia: yhden merenkäynnin kompensointijärjestelmällä varustetun kapasiteetiltaan 200 tonnin nosturin, joka pystyy toimimaan 2 500 metrin syvyydessä, sekä pienemmän 100 tonnin nosturin.



Elokuussa Hiab sai merkittävän kuormausnosturitilauksen Intiasta. Hiab toimittaa 1 200 kuormausnosturia Intian suurimmalle ajoneuvovalmistajalle Tata Motorsille.

Syyskuussa MacGregor tiedotti Etelä-Koreasta saadusta tilauksesta optimoitujen lastinkäsittelyjärjestelmien toimittamisesta konttialuksiin. Kuhunkin alukseen toimitetaan lastiluukut, lastinkiinnityssillat, irralliset ja kiinteät kontinkiinnitystarvikkeet sekä niihin liittyvät ohjelmistot ja elinkaaren aikaiset tukipalvelut.

Syyskuussa Kalmar toi uuden terminaalitraktorin Euroopan markkinoille. Uusi Kalmar T2 on luotettava ja sen suunnittelussa on otettu erityisesti huomioon kuljettajan työskentelymukavuus. Traktorissa on ergonominen ohjaamo ja entistä tehokkaammat voimansiirtolaitteet. Modulaarisen rakenteen ansiosta laitteen suorituskyky voidaan optimoida, mikä pienentää elinkaarikustannuksia.

HEINÄKUUKU

ELOKUUKU

SYYSKUUKU

LOKAKUUKU

MARRASKUUKU

JOULUKUUKU

Q3

Q4



Kesäkuussa Kalmar ja Navis toivat markkinoille integroidun OneTerminal-ratkaisun automatisoiduille terminaaleille. Kalmar esitteli kesäkuussa myös seuraavan sukupolven automaattinosturijärjestelmän (ASC) ja toi markkinoille innovatiivisen K-Motion-voimansiirtojärjestelmän konttikurottajille.

Kalmar sai **syyskuussa** myös merkittävän jatkotilauksen automaation toimittamisesta australialaiselle Victoria International Container Terminal Ltd:lle (VICT). Jatkotilaus käsittää kahdeksan automaattista konttikenttänosturia (ASC) ja niihin liittyvän automaation VICT:n terminaaliin Melbourneen.

Marraskuussa MacGregor sai Etelä-Koreasta mittavan lastinkäsittelylaitetilauksen kahteen alukseen. 235 metriä pitkät ja 35 metriä leveät alukset ovat maailman suurimmat kaupalliset RoRo-laivat.

Megatrendit luovat mahdollisuuksia

Pitkäaikaiset makrotaloudelliset tekijät, niin sanotut megatrendit, vaikuttavat yhteiskuntaan ja kulttuuriin ja sitä kautta myös eri toimialoihin ja liiketoiminnan tapoihin. Cargotec hyötyy monista globaaleista megatrendeistä, kuten esimerkiksi:

VÄESTÖNKASVU toimii perustana energian, raaka-aineiden ja kuljetuspalvelujen kysynnän kasvulle. Kiihdyttää kaupungistumista ja rakennustoimintaa ja siten vaikuttaa kuljetustarpeisiin.

KAUPUNGISTUMINEN Väestönkasvun seurauksena kaksi miljardia ihmistä muuttaa kaupunkiin vuoteen 2050 mennessä.

BRUTTOKANSANTUOTTEEN KASVU HENKEÄ KOHTI on merkittävin raaka-aineiden ja energian kysyntään vaikuttava tekijä. Väestönkasvu ja tuottavuuden paraneminen vauhdittavat bkt:n kasvua.

OSTOVOIMAISEN VÄESTÖN arvioidaan kaksinkertaistuvan seuraavan 10 vuoden aikana, mikä lisää maailmankauppaa ja kasvattaa lastinkäsittelyratkaisujen kysyntää. Bruttokansantuotteen kasvu ja elintason nousu vauhdittavat kehitystä.

ENERGIAN TARVE Arvioitu 1–2 prosentin vuosittainen energian tarpeen kasvu kiihdyttää offshore-markkinoita luodessaan kysyntää erilaisten energiamuotojen tutkimiselle, tuottamiselle ja kuljettamiselle. Väestönkasvu ja elintason nousu vauhdittavat energian tarpeen kasvua.

DIGITALISAATIO mahdollistaa tehokkuuden kasvun ja vastuullisen toiminnan. Asiakkaat voivat optimoida toimintojaan uusien älykkäiden lastinkäsittelyratkaisujen avulla.

Megatrendit



Väestönkasvu



Kaupungistuminen



Bruttokansantuotteen kasvu henkeä kohti



Ostovoimainen väestö



Energian tarve



Digitalisaatio

2018

Olemme lastinkäsittelyratkaisujen

Strategian kulmakivet

Korkeatasoinen ja kattava



Tavoitteemme:
käsittelyalan edelläkävijä

va huoltoliiketoiminta	Johtava asema digitalisaatiossa	Hyvä johtajuus
------------------------	---------------------------------	----------------

Strategian toteutuksen kulmakivet

KORKEATASOINEN JA KATTAVA HUOLTOLIIKETOIMINTA:

Liiketoimintalueilla on merkittävää kasvupotentiaalia huolto- ja varaosapalveluissa. Päämääränä on saavuttaa alan paras taso sekä operatiivisesti että taloudellisesti.

JOHTAVA ASEMA DIGITALISAATIOSSA:

Digitalisaatio mahdollistaa uusien liiketoimintakonseptien ja -mallien käyttöönoton, luo lisäarvoa Cargotecin tuotteisiin, tehostaa huoltoliiketoimintaa ja vauhdittaa sekä sisäisten että ulkoisten prosessien kehittämistä. Digitalisaation myötä Cargotec jatkaa huipuluokan kestävien ratkaisujen toimittajana.

HYVÄ JOHTAJUUS:

Johtamistaidot ovat välttämättömiä, kun tavoitellaan suorituskyvyn parantamista sekä parhaiden osaajien löytämistä ja sitouttamista. Johtamistaidot mahdollistavat strategian nopean toteutuksen ja tavoitteiden saavuttamisen.

Strategia

Tavoitteena älykkään lastinkäsittelyn markkinajohtajuus

Cargotec on päivittänyt strategiansa vuosille 2015–2018. Tänä aikana Cargotec pyrkii turvaamaan kannattavan kasvun jatkumisen keskittymällä huoltoliiketoiminnan, digitalisaation ja johtajuuden kehittämiseen. Tavoitteena on muuttaa Cargotecin asema maailmanlaajuisesta laiteratkaisujen toimittajasta älykkäiden lastinkäsittelyratkaisujen globaalisti johtajaksi, jolla on vahva osaaminen lastin- ja kuormankäsittelyn systeemiratkaisuissa ja huoltoliiketoiminnassa.

Liiketoiminta-alueiden strategiat toteuttavat yhteisiä tavoitteita

Cargotecin liiketoiminta-alueilla Kalmarilla, Hiabilla ja MacGregorilla on yhteisten strategian kulmakivien lisäksi omat painopistealueensa.

KALMAR

Kalmarin strategia keskittyy kannattavaan kasvuun, jossa tavoitteena on olla alan johtava automaatio- ja kontinkäsittelyratkaisujen toimittaja. Tavoitteen saavuttamiseksi Kalmar pyrkii johtoasemaan automaatioissa ja kasvuun ohjelmistoratkaisuissa. Kalmar aikoo myös pitää johtoasemansa kontinkäsittelylaitteissa ja menestyä varaosatoimittajana. Tärkeimmät keinot tavoitteiden saavuttamiseksi ovat digitalisaatio, erinomainen operatiivinen osaaminen ja henkilöstö: strategian toteutumisen perustana on Kalmarin henkilöstön voittaja-asette ja luottamukseen perustuva kulttuuri.

HIAB

Hiabin tavoitteena on vahvistaa globaalia markkina-asemaansa. Kasvustrategia tarkoittaa eri asioita eri tuotelinjoissa. Vaihtolavalaitteissa tähdätään tuottei-

den käyttötarkoituksen laajentamiseen, ajoneuvotrukeissa kasvustrategia edellyttää laajentumista uusille markkinoille. Takalaitanostimissa Hiab pyrkii globaaliin liiketoimintamalliin. Nosturiliiketoiminnassa tavoitteena on lisätä markkinaosuutta ydinmarkkinoilla sekä nopeuttaa innovointia. Hiabin liiketoiminnoille on yhteistä voimakas keskittyminen huoltopalveluihin ja entistä vahvempi läsnäolo markkinoilla maailmanlaajuisen kasvun varmistamiseksi. Digitalisaatio, huolto ja johtaminen ovat Hiabissa etusijalla. Hiab panostaa erityisesti innovointiin vastatakseen asiakkaidensa tarpeisiin ja auttaakseen heitä kehittämään liiketoimintaansa.

MACGREGOR

MacGregor muokkaa offshore- ja merikuljetusalaa tarjoamalla maailman johtavia teknisiä ratkaisuja ja huoltopalveluja vahvan, kattavan tuotevalikoimansa avulla. Strategiakauden aikana MacGregor pyrkii muuttumaan johtavasta laite-toimittajasta parempaa lisäarvoa tarjoavaksi palvelu- ja ratkaisuasiantuntijaksi saavuttaakseen entistäkin vahvemman aseman offshore- ja merikuljetusalalla. Digitalisaatio, innovatiivinen tuotevalikoima ja erilaisiin alustyyppisiin perustuvien ratkaisujen kehittäminen erottavat MacGregorin muista ja vahvistavat entisestään sen asemaa alan johtajana. MacGregor kehittää toimintojaan taatakseen kannattavuuden koko syklin ajan. Tämä saavutetaan keskittymällä nykyistäkin enemmän kilpailukykyyn ja tehokkuuteen. MacGregor panostaa Kiinaan vahvistaakseen asemaansa suurimmassa markkinassaan. Kattavan huoltopalveluosaamisen ansiosta asiakkaat voivat keskittyä ydinliiketoimintaansa varmoina siitä, että heidän hankkimansa laitteet ovat tuottavia niiden elinkaaren ajan.



Taloudelliset tavoitteet

Konsernin tavoitteet:

15 prosentin tuotto sijoitetulle pääomalle (ROCE ennen veroja) yli syklin
Nettovelkaantumisaste (gearing) alle 50 %
Osinko 30–50 % osakekohtaisesta tuloksesta

Liiketoiminta-alueiden tavoitteet:

10 prosentin liikevoittomarginaali (EBIT) yli syklin
Markkinaa nopeampi kasvu

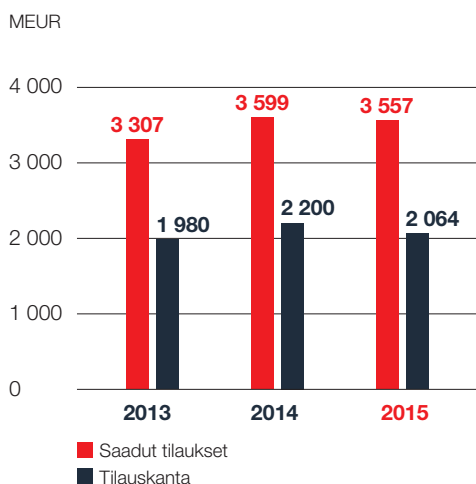
Tavoitteet kuvastavat Cargotecin kasvuhakuista strategiaa sekä korkeita investointeihin liittyviä tuotto-odotuksia.

Avainluvut

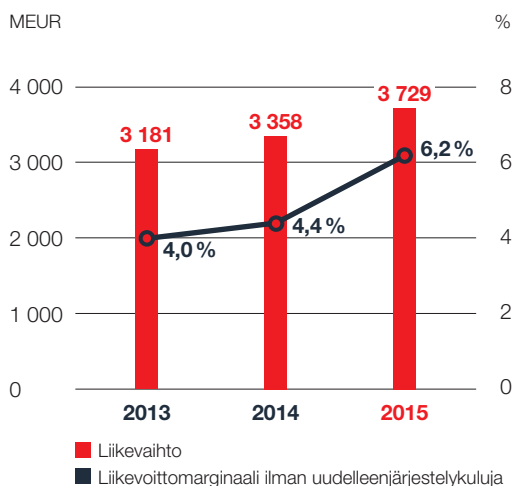
2015 oli Cargotecissa vahva vuosi. Liikevaihtomme kasvoi 11 prosenttia ja liikevoittomarginaali ilman uudelleenjärjestelykuluja parani 6,2 prosenttiin. Liikevaihto kasvoi kaikilla liiketoiminta-alueilla. Kalmar ja Hiab saivat toisella vuosineljänneksellä päätökseen vuonna 2013 aloittamansa tulosparannusohjelmat, jotka paransivat kummankin tulosta merkittävästi. Kassavirtamme oli vahva, ja tavoitteena ollut alle 50 prosentin nettovelkaantumisasaste (gearing) toteutui.

Vuonna 2016 keskityimme edelleen kannattavuuden ja sijoitetun pääoman tuoton (ROCE ennen veroja) parantamiseen. Nämä ovat edellytyksiä sille, että saavutamme päämäärämme nousta älykkään lastinkäsittelyn markkinajohtajaksi. Kasvutavoitteemme rakentuvat huoltoliiketoiminnan, digitalisaation ja hyvän johtamisen ympärille.

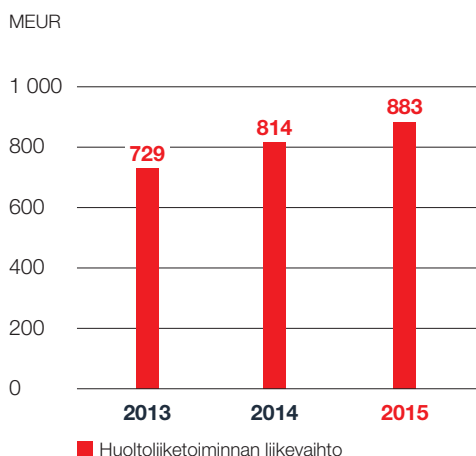
Saadut tilaukset ja tilauskanta



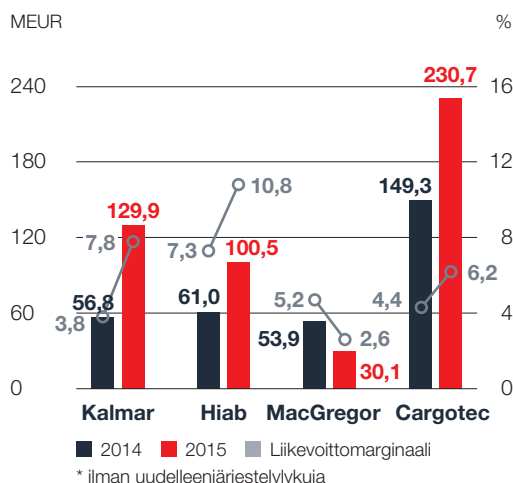
Liikevaihto ja liikevoittomarginaali



Huoltoliiketoiminnan liikevaihto

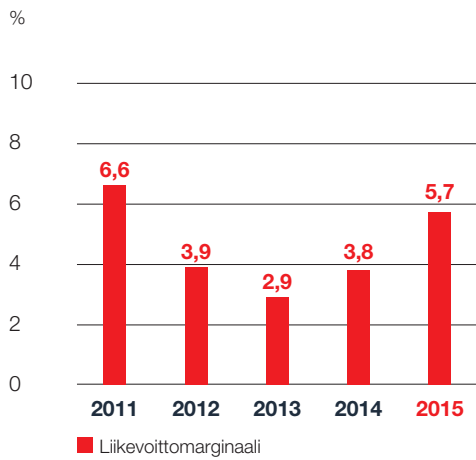


Liikevoitto liiketoiminta-alueittain*

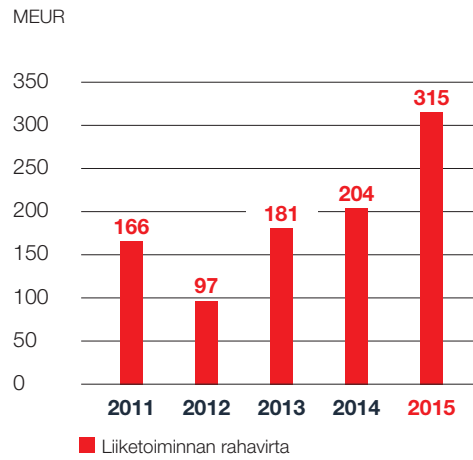


* ilman uudelleenjärjestelykuluja

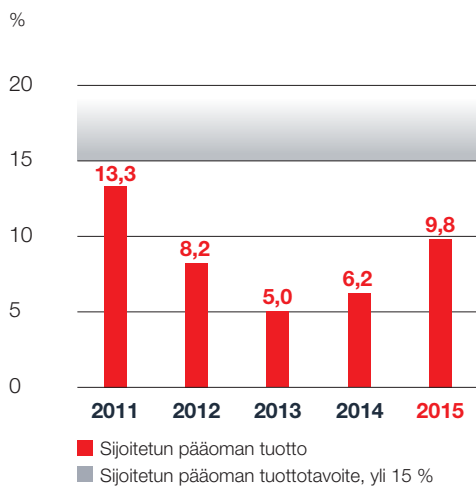
Liikevoittomarginaali



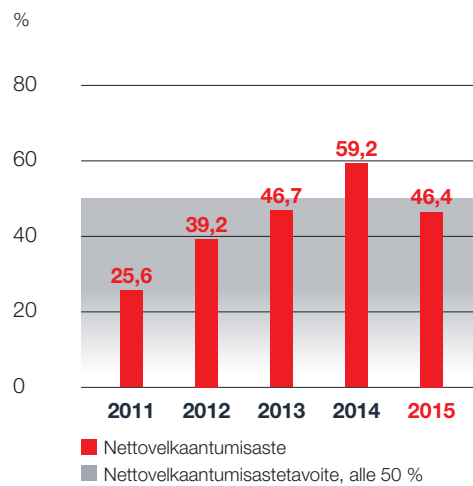
Liiketoiminnan rahavirta



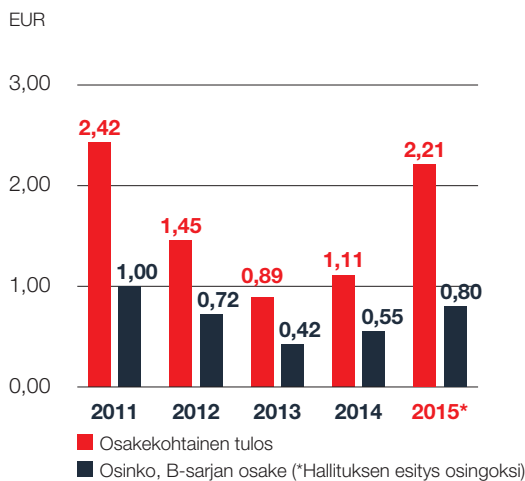
Sijoitetun pääoman tuotto



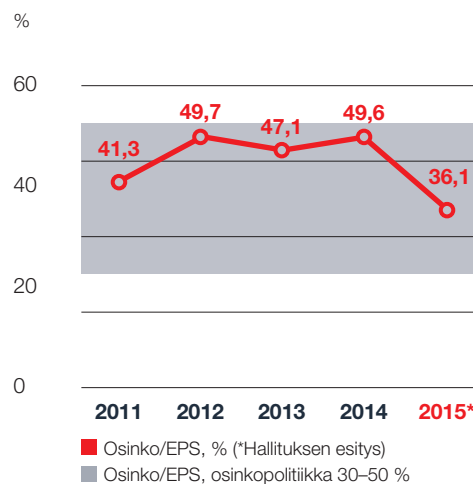
Nettovelkaantumisaste



Osakekohtainen tulos ja osinko



Osinko/EPS, B-sarjan osake

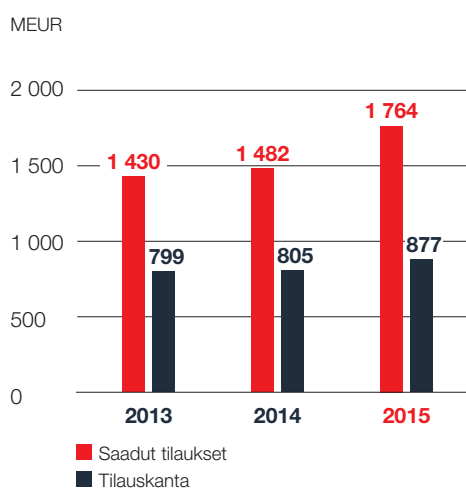


Valmistaudumme kasvuun

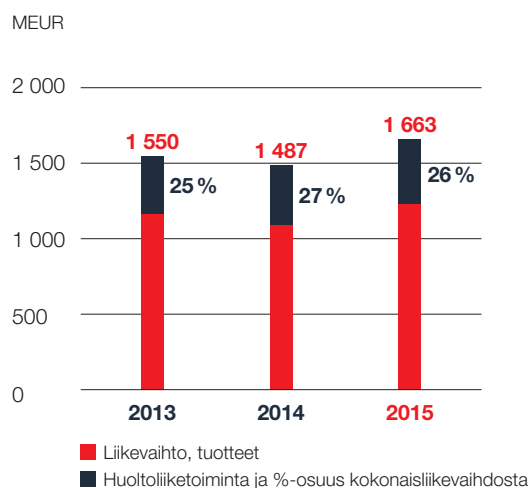
Kalmarin valikoimiin kuuluvat lastinkäsittelylaitteet, automaatio- ja ohjelmistoratkaisut sekä huolto- ja varaosapalvelut, ja tarjoamme markkinoiden kattavimman valikoiman lastinkäsittelyratkaisuja ja -palveluja satamiin, terminaaleihin, jakelukeskuksiin ja raskaaseen teollisuuteen. Palvelemme satamia ja terminaaleja globaalisti ja tuemme logistiikka- ja teollisuussovellusasiakkaita valikoiduilla markkinoilla pääasiassa Euroopassa ja Yhdysvalloissa.

Tavoitteemme on parantaa asiakkaidemme liiketoiminnan tuottavuutta. Olemme alan edelläkävijä satama-automaatiossa ja energiatehokkaassa lastinkäsittelyssä. Ratkaisumme mahdollistavat terminaalin eri prosessien saumattoman integraation. Konttiliikenne ohjaa liiketoimintojamme voimakkaasti, ja tuotantovoimyytejä kuvaavat indeksit ovat teollisuussovellusten osalta tärkeä indikaattori. Konttiterminaaleihin koh-

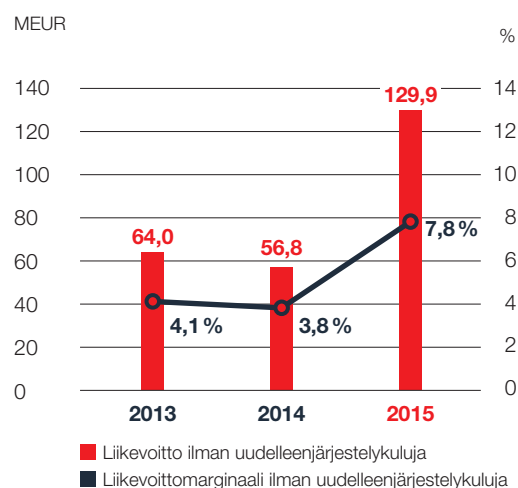
Saadut tilaukset ja tilauskanta



Liikevaihto



Liikevoitto





Missiomme on parantaa asiakkaidemme liiketoiminnan tuottavuutta."

distuvat operatiiviset tehokkuusodotukset vaikuttavat myös merkittävästi liiketoimintaamme.

Vakaa vuosi ja hyviä tuloksia

Vuonna 2015 markkinat olivat vakaat EMEAssa (Eurooppa, Lähi-itä, Afrikka), ja tuotteidemme ja palvelujemme kysyntä pysyi hyvänä. Pohjois-Amerikan markkinatilanne oli koko vuoden erittäin suotuisa Kalmarille, mutta Etelä-Amerikassa markkinatilanne oli melko heikko taloudellisen ja poliittisen epävakauden vuoksi. Epävarmuus Kiinassa ja valuuttamarkkinoiden volatiliiteettiin liittyvät kysymykset Kaakkois-Aasiassa aiheuttivat ostopäätösten lykkäytymisiä vuoden toisella puoliskolla. Kaiken kaikkiaan Kalmarin kansainvälinen liiketoiminta edistyi lupaavasti vuonna 2015, ja näkymät vuodelle 2016 ovat hyvät.

Kalmarin merkittävin saavutus vuonna 2015 oli tulosparannusohjelman vieminen onnistuneesti päätökseen. Työn tulokset näkyvät selvästi tulosluvuissa: Kalmarin liikevoitto, kassavirta ja sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) paranivat.

Vuoden merkittäviin kauppoihin kuuluivat maaliskuussa saatu DP World London Gateway -hankkeen jatkotilaus ja syyskuussa julkistettu satama-automaation jatkotilaus australialaiselta Victoria International Container Terminal Ltd:ltä. Vuoden aikana tehtiin myös

useita merkittäviä tuotejulkistuksia, jotka tuovat uusia mahdollisuuksia tuotteen elinkaaren aikaisten kustannusten alentamiseen muun muassa pienentämällä polttoaineenkulutusta. Julkistuksiin kuuluvat konttikurottajien K-Motion-teknologia ja seuraavan sukupolven automaattisten konttinosturien (ASC) järjestelmä, joka esiteltiin osana uutta OneTerminal-tarjoomaa. Vuonna 2016 panostamme erityisesti automaatioon ja ohjelmistoihin, asemamme säilyttämiseen maailman johtavana pienempien lastinkäsittelylaitteiden toimittajana sekä varaosaliiketoiminnan kannattavuuden parantamiseen.

Asiakastyytyväisyys paranee

Vuotuinen asiakastyytyväisyyskysely osoitti jälleen, että suurin osa asiakkaistamme on tyytyväisiä toimintaamme ja että asiakasuskollisuus on hyvä. Kalmarin asiakkaista 83 prosenttia on tyytyväisiä Kalmarin kokonaistoimintaan ja 86 prosenttia ostaisi mielellään tuotteitamme ja palveluitamme tulevaisuudessakin. Voidaksemme edelleen parantaa asiakastyytyväisyyttä ja toteuttaaksemme asiakaslupauksemme – *Making your every move count* – otimme vuoden kuluessa käyttöön maailmanlaajuisen asiakkuudenhallintajärjestelmän, joka tarjoaa ajantasaiset tiedot koko asiakaskunnastamme. Lisäksi kehitimme merkittävästi

Kalmarin tarjooma

Kalmarin tuotevalikoimaan kuuluvat kontti- ja kuljetuslukit, kenttä- ja satamanosturit, konttikurottajat, tyhjiä konttien käsittelylaitteet, terminaalitruktorit ja haarukkatrukit. Huollamme ja tuemme kaikkien valmistajien laitteita maailmanlaajuisesti. Palveluihimme kuuluu ennakoiva ja päivystävä tekninen tuki, nosturien ajanmukaistaminen, varaosat ja koulutus. Navis-toiminnanohjausjärjestelmät (TOS), Bromma-konttitarttuajat ja Siwertell-irtolastinkäsittelyratkaisut kuuluvat Kalmar-liiketoiminta-alueeseen.



Kalmar

varaosaliiketoimintaamme, jonka osalta uskomme asiakastyytyväisyyden paranevan tulevina vuosina.

Case

Kalmar OneTerminal automatisoi ja tehostaa terminaalien toimintaa

Kalmar toi kesällä 2015 markkinoille integroidun automaattioratkaisun terminaaleille. OneTerminal mahdollistaa kaikenkokoisten, uusien ja jo toiminnassa olevien terminaalien automatisoinnin.

Kalmar OneTerminal tarjoaa automaattisille konttinstoreille, mobiilipukkinostureille (AutoRTG) ja AutoStrad-nosturiterminaaleille peruskonseptin, joka ainutlaatuisella tavalla tuo yhteen Navis N4-toiminnanohjausjärjestelmän (TOS) ja Kalmarin terminaalilogistiikkajärjestelmän (TLS).

OneTerminalin toimittaa asiakkaalle yksi tiimi. Asiakas saa sijoitukselleen nopean tuoton, terminaaleille korkean tehokkuusasteen ja sitoutuneen tuen sekä hankkeen toteutuksen aikana että käyttöönoton jälkeen.

Kalmar OneTerminal kuvastaa toimintatapaamme, jossa ohjelmisto ja laitteisto yhdistyvät saumattomasti ja tarjoavat asiakkaille heidän liiketoimintaansa tukevia ratkaisuja.

Case

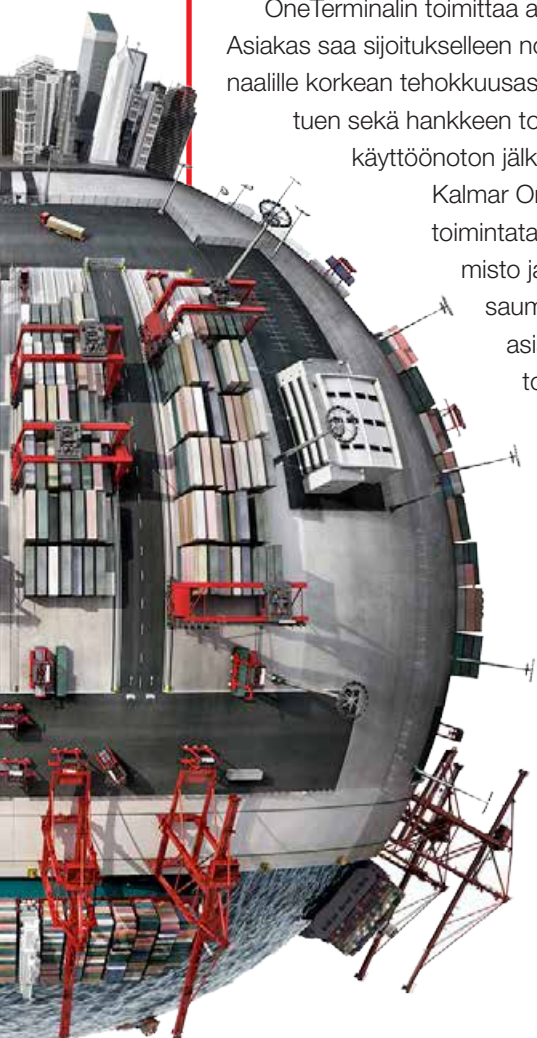
K-Motion – 40 prosenttia pienempi kulutus

Kalmar K-Motion on uusi voimansiirtojärjestelmä, joka on sulautettu osaksi Gloria-konttikurottajan ohjelmistoa. K-Motion parantaa tehokkuutta ja tuottavuutta pidentämällä koneen käyttöaikaa ja vähentämällä polttoaineen kulutusta ja päästöjä. Lisäksi se parantaa käyttäjän ergonomiamia ja turvallisuutta. Asiakkaiden raporttien mukaan K-Motionin käyttö vähentää polttoaineen kulutusta ja pakokaasupäästöjä jopa 40 prosenttia.

K-Motionin portaaton voimansiirto parantaa ergonomiamia ja vähentää kuljettajan rasitusta, kun vaihtaminen ja pysäyttäminen on saumatonta ja pehmeää. Voimansiirto veto- ja nostovoiman välillä toimii automaattisesti, ja moottori voi toimia alemmilla kierrosluvuilla, mikä parantaa koneen käyttäjän työturvallisuutta ja helpottaa ajamista. K-Motionin ansiosta käyttäjät voivat keskittyä käsillä olevaan tehtävään ja reagoida nopeasti, mikä vähentää onnettomuuksien ja lastin vahingoittumisen riskiä. K-Motion myös parantaa työn kokonaistarkkuutta ja aiheuttaa vähemmän melua.



K-Motionin ansiosta käyttäjät voivat keskittyä käsillä olevaan tehtävään ja reagoida nopeasti, mikä vähentää onnettomuuksien ja lastin vahingoittumisen riskiä."





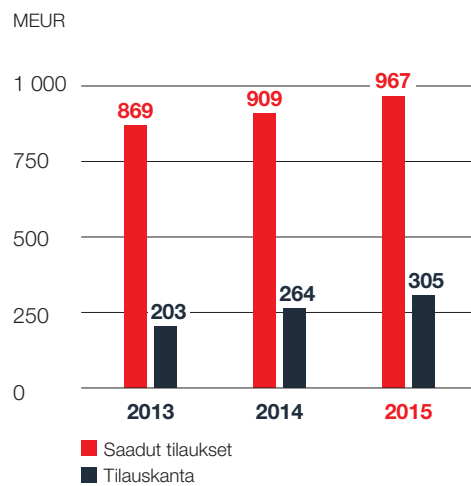
Hiab

Kohti markkinajohtajuutta

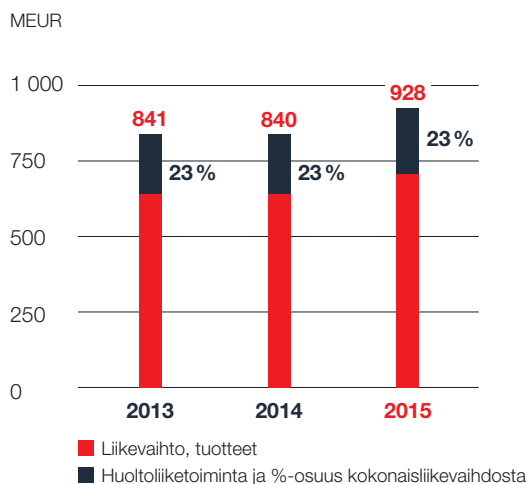
Hiab on maailman johtava ajoneuvojen kuorman- käsittelylaitteiden ja huoltopalvelujen tarjoaja. Asiakaskuntamme vaihtelee pienyrityksistä suuriin kansallisiin organisaatioihin, ja niiden joukossa on kuorma-auton omistajia, vuokrausyrityksiä, kuorma-autovalmistajia, kuljetusyrityksiä sekä kuntien ja valtion viranomaisia.

Tuotteemme auttavat asiakkaitamme saavuttamaan optimaalisen suorituskyvyn erityyppisissä maantiekuljetuksissa ja -toimituksissa, pääasiassa rakennus-, jakelu-, varastointi-, jätteenkäsittely-, kierrätys-, metsätalous- ja maanpuolustusaloilla. Liiketoimintaamme vaikuttavat kuorma-autojen myynnin ja rakentamisen suhdannevaihtelut. Aika laitteen tilauksesta toimitukseen vaihtelee kahdesta neljään kuukauteen. Missiomme on pitää päivittäinen

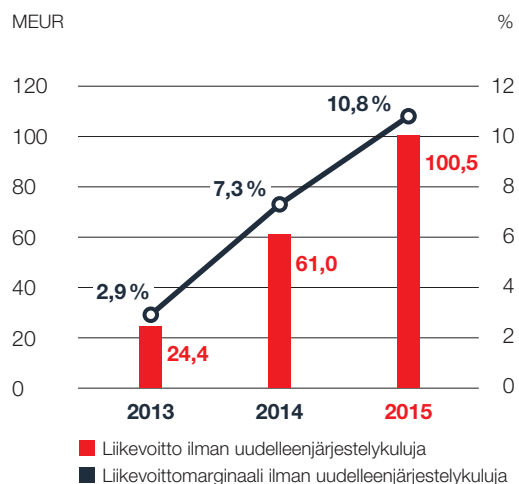
Saadut tilaukset ja tilauskanta



Liikevaihto



Liikevoitto





Missiomme on pitää päivittäinen työ liikkeessä hyödyntämällä kuormankäsittelyn koko potentiaali asiakkaidemme hyväksi."

työ liikkeessä hyödyntämällä kuormankäsittelyn koko potentiaali asiakkaidemme hyväksi.

Vakaa suoritus

Vuonna 2015 uudistimme toimintamallimme vauhdittaaksemme kasvua ja tarjotaksemme parhaan mahdollisen asiakaskokemuksen ajoneuvojen kuormankäsittelyssä. Meillä on nyt viisi liiketoimintayksikköä, jotka panostavat markkina-asemaansa, tarjoamaan, tuotekehitykseen ja toimitusketjuun.

Tuloksemme vuonna 2015 oli vahva. Kun maailmanmarkkinat kasvoivat 2–3 prosenttia, Hiab kasvoi 6–7 prosenttia. Suurin markkina-alueemme oli Pohjois-Amerikka, missä toimintamme oli hyvällä tasolla koko vuoden. EMEA-alueella (Eurooppa, Lähi-itä, Afrikka) markkinatilanne oli vaihteleva mutta pääosin positiivinen. Aasian ja Etelä-Amerikan markkinat olivat suhteellisen heikot. Huomattavia tilauksia vuonna 2015 olivat yhdysvaltalaisen Lowe'sin merkittävä MOFFETT-ajoneuvotrukkitalaus maaliskuussa sekä intialaisen Tata Motorsin yli 1 200 HIAB-kuormausnosturin tilaus elokuussa.

Hiab toi markkinoille useita uusia tuotteita vuonna 2015, kuten HIAB BIG5 -kuormausnosturit, MULTILIFT Futura -keinukippilaitteen ja 12 kevyttä HIAB T -sarjan kuormausnosturia, jotka hyödyntävät

uutta hybriditekniologiaa. Toimme markkinoille myös uuden Z-sarjan nosturin – ”nosturien Sveitsin armeijan linkkuveitsen” – uuden LOGLIFT 125Z -puutavara-nosturin ja käänteentekevä VSL^{PLUS}-turvajärjestelmän raskaan sarjan kuormausnostureihimme.

Kumppanuuden vahvistaminen

Huhtikuussa 2015 Hiab järjesti ensimmäisen kansainvälisen jälleenmyyjien Global Dealer -konferenssin Espanjassa ja perusti jälleenmyyjien Dealer Council -foorumin. Se on jo tuottanut arvokasta tietoa kasvusuunnitelmiamme ajatellen. Jälleenmyyjien näkemysten perusteella paransimme varaosien saatavuutta. Jatkamme tätä työtä vuonna 2016 digitalisointihankkeiden kautta, esimerkiksi kehittämällä varaosien verkkokauppaamme.

Vuoden 2015 merkittävimpiä tapahtumia olivat MOFFETTin 70-vuotisjuhla, MOFFETT World Championships -kisat Irlannin Dundalkissa sekä Birminghamissa Englannissa järjestetyt ensimmäiset World Crane Championships -kilpailut. Saimme myös alamme ensimmäisenä yrityksenä Mercedes Benzin Unimog Expert Partner -tunnustuksen.

Asiakastyytyväisyys on Hiabissa aina etusijalla, ja asiakaspalautetta onkin kerätty järjestelmällisesti vuodesta 2010. Otamme säännöllisesti yhteyttä

Hiabin tarjooma

Hiabin tuotevalikoimaan kuuluvat HIAB-kuormausnosturit, JONSERED-puutavara- ja -kierrätysnosturit, LOGLIFT-puutavaranosturit, MOFFETT- ja PRINCETON-ajoneuvotrukit, MULTILIFT-vaihtolavalaitteet sekä DEL-, WALTCO- ja ZEPRO-takalaitanostimet.



Hiab

asiakkaisiin, jotka ovat ostaneet uuden Hiab-tuotteen. Maailmanlaajuinen kysely kattaa kaikki asiakas-suhteeseen liittyvät näkökohdat: myynnin, tuotteet, huolto- ja varaosapalvelun sekä Hiabin yrityksenä. Asiakaskyselyjen tulokset otetaan huomioon Hiabin prosesseissa, ja tavoitteena on parantaa tuotteiden ja palvelun laatua jatkuvasti. Vuoden kuluessa kokonaistyytyväisyys laski hieman, mutta se on edelleen erittäin hyvällä ja vakaalla 85 prosentin tasolla (2014: 88 %). Pieni lasku johtuu kasvaneesta neutraalien asiakkaiden määrästä.

Päätavoitteemme vuonna 2016 on kasvu. Odotamme kasvun jatkuvan Pohjois-Amerikassa ja pyrimme edelleen parantamaan asemaamme EMEA-markkinoilla, erityisesti Euroopassa.

Case

Käytännöllisyys ja innovatiivinen suunnittelu kohtaavat MULTILIFT Futurassa

MULTILIFT Futura -keinukippilaitteessa on yli 100 innovaatiota, jotka takaavat optimaalisen suorituskyvyn kaikissa olosuhteissa, myös kapeilla kaduilla ja vaikeasti ennakoitavissa tilanteissa. Laitte on turvallinen, mukautuva ja luotettava kaikissa oloissa. Uraauurtavan suunnittelun ansiosta se on helposti huollettava, säästää polttoainetta ja nopeuttaa työtä.

MULTILIFT Futurassa on kevyt ja kestävä EvoLight™-teräsrakenne, joka mahdollistaa 300–500 kg aikaisempaa painavamman kuorman. Kuormaa voidaan kasvattaa samalla kun polttoaineen kulutus vähenee ja hiilidioksidipäästöt pienenevät yli 10 prosenttia.

Eriytinen SwanNeck™-ratkaisu laajentaa ulottuvuutta erityispitkien teleskoopivarsien avulla ja takaa laitteen vakauden aitojen tai esteiden yli nostettaessa. SafetyPlus™-innovaatiot parantavat sekä käyttäjän että laitteen lähistöllä olevien henkilöiden turvallisuutta. Modulaarisen FlexControl™-järjestelmän ansiosta jälkiasennus on helppoa: asiakas voi muokata laitteen tarpeidensa mukaiseksi ja investoida vain siihen, mitä käytössä tarvitsee.

Case

Hiabin Raision tuotantoyksikkö – 365 päivää ilman tapaturmia

Marraskuussa 2015 tuli Hiabin tuotantoyksikössä Raisiossa täyteen kokonainen vuosi ilman työajan menetykseen johtaneita tapaturmia. Hyvällä työturvallisuudella on Raisiossa pitkät perinteet, ja tämä osoittaa, mitä turvallisuustoiminnalla voidaan saada aikaan.

Tehtaan henkilökunta on osallistunut aktiivisesti työympäristönsä kehittämiseen. Osana jatkuvan parantamisen ohjelmaa tiimit tekevät ehdotuksia turvallisuuden parantamiseksi ja toteuttavat itsenäisesti pieniä muutoksia. Paikallinen työterveyspalvelujen tarjoaja on mukana turvallisuustoimikunnan toiminnassa, jolloin saadaan erityisosaamista muun muassa työergonomian kehittämiseen.

Case

BIG5 – asiakkaan toiveiden mukaan

Hiabin viiden uuden raskaan kapasiteetti-alueen kuormausnosturin suunnittelu alkoi strategisille ostajille, jälleenmyyjille ja asiakkaille suunnatulla markkinatutkimuksella, joka toteutettiin muun muassa verkossa ja haastatteluilla.

BIG5-nosturit on suunniteltu suorituskykyisiksi, turvallisiksi ja kustannustehokkaiksi. Ohjausta on kehitetty sulavaliikkeisemmäksi ja vakaammaksi ja nopeusominaisuuksia on parannettu. BIG5:n uudenlainen jalustarakente puolittaa nosturin asennusajan. Nostureissa on lisäksi uusi käänteentekevä VSL^{PLUS}-vakaudenhallinta, joka suojaaa käyttäjää, lähellä olevia ihmisiä sekä nosturia ja päällirakenteita. Samalla se maksimoi nosturin kapasiteetin arvioimalla nosturin vakauden tukijalkojen paikan ja ajoneuvon kokonaispainon perusteella.



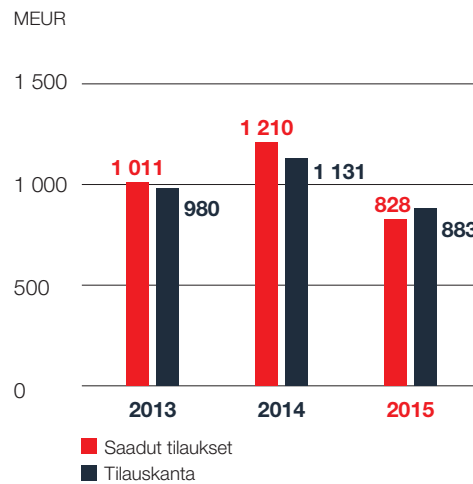
MacGregor

Markkinatuulia päin

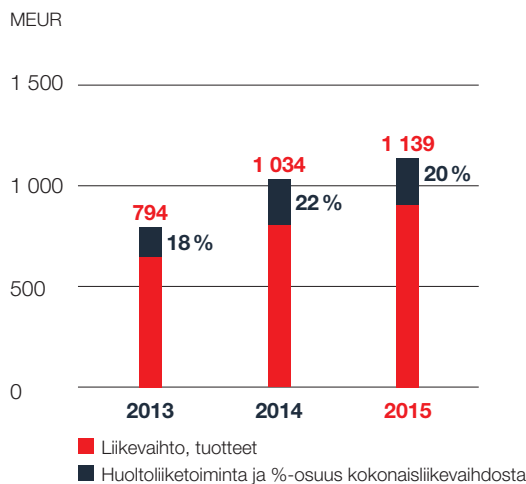
MacGregor muokkaa offshore- ja merikuljetus-alaa tarjoamalla maailman johtavia teknisiä ratkaisuja ja huoltopalveluja. Kattava tuotevalikoima käsittää MacGregor-, Hatlapa-, Porsgunn-, Pusnes- ja Triplex-brändit. Maissa tapahtuvaan lastaukseen MacGregor tarjoaa Woodfield-satamalastausvarsia. Laivanrakentajat, varustamot ja operaattorit voivat optimoida toimintonsa kannattavuuden, turvallisuuden, luotettavuuden ja kestäväen kehityksen koko laitteiston elinkaaren ajan työskentelemällä tiiviissä yhteistyössä MacGregorin kanssa. MacGregorin missio on palvella asiakkaitaan globaalisti tarjoamalla mahdollisimman suuren lisäarvon tuottavia palveluja ja ratkaisuja.

MacGregorin tarjoamat ratkaisut ja palvelut lastinkäsittelyyn, laivan toimintaan, offshore-kuormankäsittelyyn, öljyn ja nesteytetyn maakaasun kuljetukseen sekä offshore-kiinnitykseen on suunniteltu toimimaan luotettavasti vaativissa meriolosuhteissa.

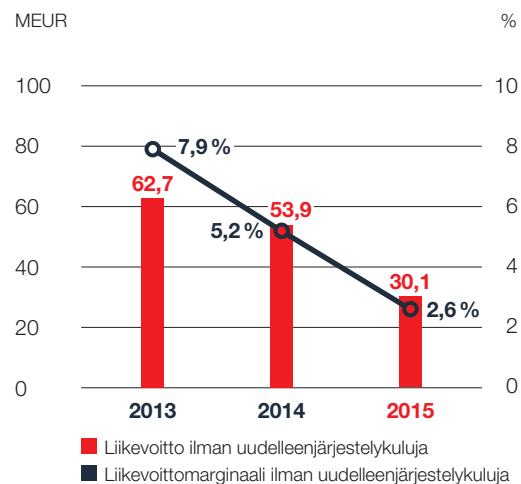
Saadut tilaukset ja tilauskanta



Liikevaihto



Liikevoitto





Missiomme on palvella asiakkaitamme globaalisti tarjoamalla mahdollisimman suuren lisäarvon tuottavia palveluja ja ratkaisuja.”

Päättäviäisiä toimia haasteellisen vuoden aikana

Vuoden 2015 alussa MacGregor otti käyttöön uuden operatiivisen rakenteen parantaakseen asiakaspalvelua ja laajemman palvelukokonaisuuden tarjontaa sekä tehostaakseen eri laivatyyppisiin perustuvien ratkaisujen kehittämistä. Uuden rakenteen avulla MacGregor voi hyödyntää teknologian kehityksen, hankinnan ja markkinoinnin synergioita.

Kauppalaiva- ja offshore-markkinat olivat haastavat koko vuoden, mikä johtui kauppalaivojen vähäisestä tilausmäärästä ja offshore-asiakkaiden liiketoimintaan vaikuttavasta alhaisesta öljyn hinnasta. RoRo-markkinat ja suurten konttialusten kysyntä pysyivät hyvällä tasolla. Vuoden aikana MacGregor toteutti useita toiminnan uudelleenjärjestelyjä keventääkseen kustannusrakennettaan ja säilyttääkseen kilpailukykyä tiukassa markkinatilanteessa. MacGregorin vähäiseen käyttöpääomaan perustuva liiketoimintamalli mukautuu joustavasti heikkenevään markkinatilanteeseen.

Vuonna 2015 säilyitimme markkinaosuutemme tärkeimmissä liiketoimintasegmenteissä. MacGregor Global Lifecycle Support -divisioona kehitti maailmanlaajuisesta verkostoa, back office -toimintoja sekä varaosien saatavuutta ja myyntiä. Huollon osuus oli 20 % myynnistä.

Tehokkuus ja kilpailukyky keskipisteessä

MacGregor alkoi toteuttaa uudistettua strategiaansa, jonka perusteella se keskittyy edelleen sisäiseen tehokkuuteen ja kilpailukykyyn, asiakaslähtöisten laivatyyppiin perustuvien ratkaisujen kehittämiseen ja Kiinan-toimintojen vahvistamiseen. Huoltoliiketoiminnan kehittäminen ja digitalisaatio ovat edelleen tärkeitä offshore- ja merikuljetustoimialojen muokkaamisessa. Tavoitteena on parantaa kannattavuutta ja valmistautua tulevaan kasvuun. Kesällä MacGregor määritteli uuden asiakaslupauksensa: ”Designed to perform with the sea” (suunniteltu toimimaan luotettavasti vaativissa meriolosuhteissa).

Elokuussa MacGregorin johdossa aloitti Michel van Roozendaal. Marraskuussa MacGregor ilmoitti suunnitelmistaan muuttaa operatiivista rakennettaan ja käynnistää Offshore Load Handling (OLH) -divisioonan ja Offshore Mooring and Loading (OML) -divisioonan sulautumisen uudeksi Advanced Offshore Solutions (AOS) -divisioonaksi. Uuden rakenteen myötä tavoitellaan synergiaetuja, parempaa asiakaspalvelua ja huoltoliiketoiminnan kannattavaa kasvua.

Vuonna 2015 MacGregor edisti PlusPartner-konseptiaan. Siinä mennään aiempaa syvemmälle loppuasiakkaan ansaintalogiikkaan, ja näin parannetaan asiakkaan tuottoja läpi koko investoinnin elinkaaren. Vuoden aikana MacGregor toi markkinoille



MacGregor

myös puolisähköisen offshore-nivelpuominosturin ja sähköisesti toimivan, merenkäynnin liikkeiden kompensointijärjestelmällä (AHC) varustetun vaihtoehdon ankkurinkäsittelyinsseihin.

Asiakaskyselymme mukaan MacGregorin asiakkaiden kokonaistyytyväisyys parani 81 prosenttiin (2014: 75 %). Asiakkaat arvostavat sitä, että MacGregorissa tiedetään heidän tarpeensa ja vaatimuksensa, ja että MacGregor on liikesuhteessa sitoutunut molemminpuoliseen menestykseen.

Case

PlusPartner-konsepti rakentuu lastin mukaan

MacGregorin PlusPartner-konseptissa laivan lastinkäsittelyjärjestelmä on laivanrakennusprosessin ytimessä. PlusPartner on kokonaisvaltainen lähestymistapa, jossa toimitaan tiiviissä yhteistyössä asiakkaan kanssa ja lähdetään liikkeelle jo laivan suunnitteluprosessin alkaessa. Näin pystytään analysoimaan eri lastiyhdistelmien järjestelmän osille asettamat vaatimukset ja sovittamaan lastijärjestelmän suunnittelu yhteen runkosuunnittelun kanssa.

Edistykselliset PlusPartner-lastinkäsittelyjärjestelmät parantavat määriteltyjä lastausominaisuuksia. PlusPartnerin avulla asiakkaat voivat lisätä kokonaisansaintapotentiaaliaan keskittymällä alustensa lastinkuljetuskyvyn maksimointiin ja lastijärjestelmän tehokkuuteen.

MacGregor esitteli PlusPartner-konseptinsa vuonna 2013. Vuonna 2015 United Arab Shipping Company otti käyttöön ensimmäisen ultra-suuren konttialuksensa, jossa on MacGregorin PlusPartner-lastinkäsittelyjärjestelmä. Järjestelmä sekä minimoi päästöt kuljetettua TEU:ta kohti (TEU tarkoittaa yhtä 20 jalan standardikonttia) että maksimoi hyötykuormapotentiaalin ja toiminnan tehokkuuden.

Case

Nivelpuominosturi ottaa energiaa talteen

MacGregorin osaksi sähkötoiminen offshore-nivelpuominosturi minimoi energiankulutuksen ottamalla energiaa talteen laskuvaiheen aikana. Nosturi pienentää käyttö- ja huoltokustannuksia, ja toiminnoissa, joissa laskemista on enemmän kuin nostamista, energiaa saattaa muodostua jopa enemmän kuin sitä kulutetaan.

Markkinat ohjaavat tuotetarjontaamme. Ensimmäiseksi markkinoille tuotiin markkinoiden kysytyin, nostokapasiteetiltaan 150-tonnin nosturi. Tekniikka sallii muuntelun, ja lisää vaihtoehtoja tuodaan markkinoille kysynnän mukaan. Mitä suurempi nosturi, sitä enemmän asiakkaamme voivat odottaa hyötyvänsä tästä tekniikasta.

Nivelpuominosturi toimii pääosin sähköllä, mutta siinä on hydraulikkasyylinterit puomin liikkeiden ohjaamiseksi. Hydraulikkalaitteistossa on vuotovapaat sylinteritiivisteet, ja siinä voidaan käyttää ympäristöystävällistä biohajoavaa hydraulioöljyä. Kuljettajan kannalta erona on uuden nosturin hiljaisempi ääni – helppokäyttöisyys ja ohjauksen tarkkuus ovat ennallaan.

Case

Taattua tekniikkaa urauurtavaan kelluvaan offshore-tuulipuistohankkeeseen

MacGregor toimittaa Pusnes-kiinnitysjärjestelmän maailman ensimmäiseen merellä toimivaan kelluvaan tuulivoimalaan, Statoilin Hywind-projektiin Skotlantiin. MacGregor valittiin projektiin, koska sillä on pitkä kokemus luotettavien kiinnitysratkaisujen toimittamisesta Pohjanmeren ankariin oloihin.

Hywind-projekti on osa Statoilin uusiutuviin ja vähähiilisiin energiaratkaisuihin keskittyvää New Energy Solutions -liiketoiminta-aluetta, jonka tavoite on tuottaa kustannustehokkaita ratkaisuja tuulivoiman hyödyntämiseen syvänmeren oloissa.



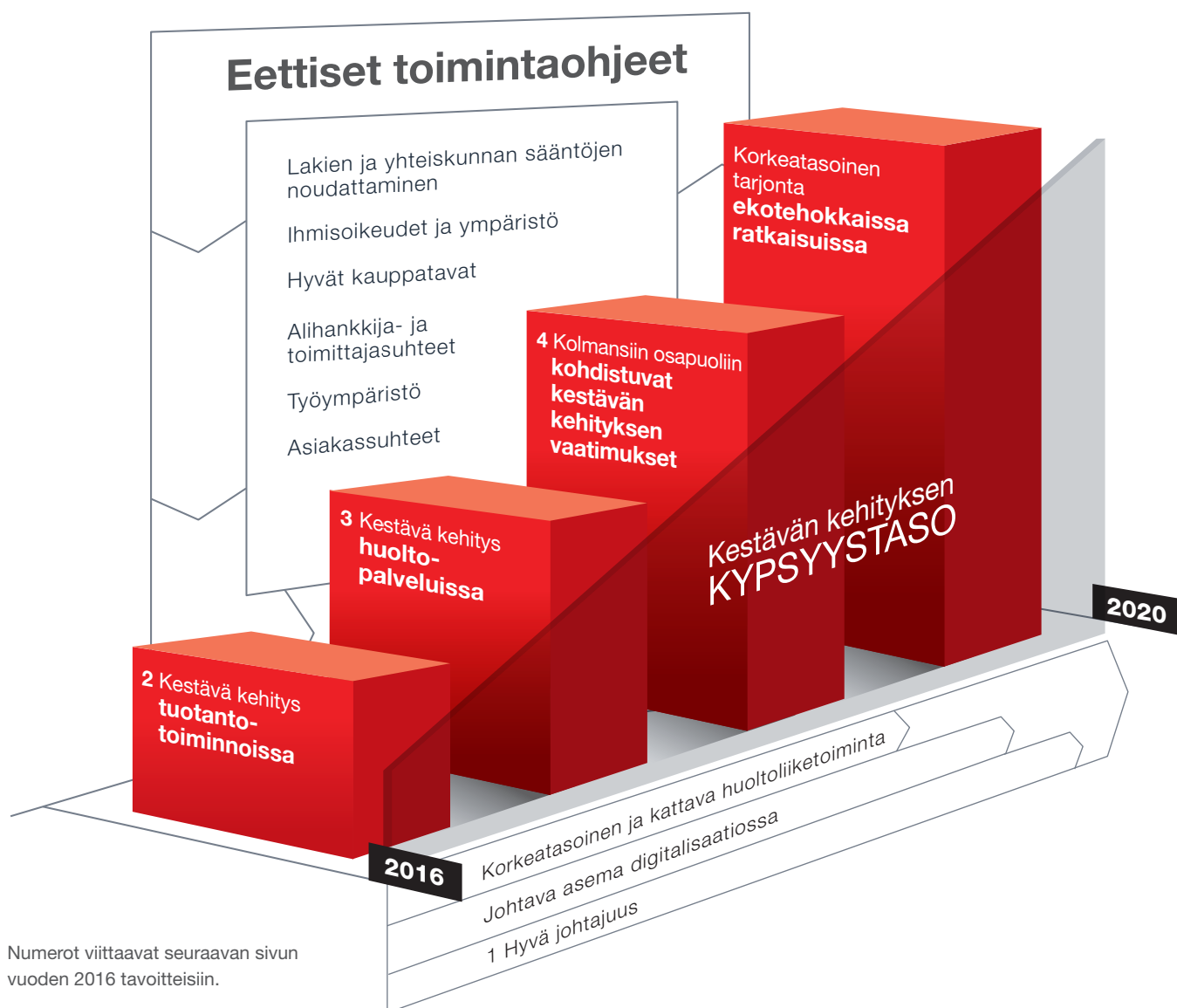
Vastuullisuus Cargotecissa

Tiekartta

– perustana strategia ja eettiset toimintaohjeet

Strategiamme tavoitteena on varmistaa kannattava kasvu keskittymällä huoltoliiketoimintaan, digitalisointiin ja johtamiseen. Strategian ytimen muodostavat sen kolme kulmakiveä: korkeatasoinen ja kattava huoltoliiketoiminta, johtava asema digitali-

saatiossa ja hyvä johtajuus. Vastuullisuus Cargotecissa rakentuu eettisten toimintatapojen lisäksi näille kulmakiville, ja ne ohjaavat vastuullisuusalueen kehitystä. Samaan aikaan vastuullisuustavoitteissa edistyminen tukee strategiamme toteutumista.



Numerot viittaavat seuraavan sivun vuoden 2016 tavoitteisiin.

Eettiset toimintaohjeet muodostavat kulttuurimme ja vastuullisuustyömme perustan. Luomme ja toteutamme tätä kulttuuria tukevia prosesseja koko yhtiön laajuudelta. Noudattamalla vastuullisuussuunnitelmaa vahvistamme kulttuuriamme ja pääsemme lähemmäs eettisissä toimintaohjeissa määriteltyjen periaatteiden toteutumista.

Vuonna 2015 loimme vahvan perustan kokoonpanotoimintamme turvallisuuden ja prosessien valvonalle. Seuraavaksi arvioimme ja tehostamme huoltopalvelujen vastuullisuushäkökohtia sekä vahvistamme Cargotecin kolmansien osapuoliin (alihankkijat, agentit jne.) kohdistamia vastuullisuusvaatimuksia.

Vastuullisuustavoitteemme muuttuvat asteittain vaativammiksi vastuullisuustyömme edistyessä. Digitalisoidessamme liiketoimintaamme meistä tulee entistäkin vahvempi ekotehokkaiden ja turvallisten lastinkäsittelyjärjestelmien toimittaja. Ratkaisumme tuottavat lisäarvoa meille, asiakkaillemme ja ympäröivälle yhteiskunnalle.

Olemme jo nähneet ensimmäiset rohkaisevat merkit siitä, että tavoitteemme on saavutettavissa: voimme tukea kestävämpien arvoketjujen rakentamista, johtaa alamme toimintaa ja omalta osaltamme edistää entistä turvallisempaa, energiatehokkaampaa ja älykkäämpää tavaravirtojen liikkumista.

Vastuullisuustavoitteissa edistystä

Vuonna 2015 saavutimme useita välitavoitteita, mutta jouduimme myös tarkistamaan joitakin vastuullisuustavoitteitamme vastaamaan paremmin kunkin liiketoiminta-alueen toimintaa. Saavutetut tulokset antavat mahdollisuuden asettaa ensi vuodelle konkreettisempia ja tuloskeskeisempiä tavoitteita. Suurin osa työstä on vielä edessämme, ja meidän on lisättävä vauhtia.

Vuodelle 2016 ja siitä eteenpäin määritellyt vastuullisuustavoitteet tukevat strategiaamme ja vievät meitä eteenpäin tavoitteessamme kohti vahvaa vastuullista toimintamallia. Vuonna 2016 keskitymme avoimen ja turvallisen toimintakulttuurin varmistamiseen ja varovaisuusperiaatteen noudattamiseen kaikissa tilanteissa.

Vuonna 2016 haluamme osoittaa, että olemme laajasti sitoutuneet hallinnoimaan ja toteuttamaan vastuullisuutta osana päivittäistä toimintaamme. Vuonna 2015 testasimme vastuullisuuskatsauksen liittämistä osaksi liiketoiminta-aluekatsauksia. Tässä prosessissa Cargotecin johtoryhmä ja liiketoiminta-alueiden johtajat arvioivat liiketoiminta-alueiden kehitystä ja strategian toteuttamista. Vuodesta 2016 lähtien vas-

tuullisuuskatsaus sisällytetään pysyvästi liiketoiminta-aluekatsauksiin. Lisäksi Cargotecin laajennetussa johtoryhmässä käsitellään säännöllisesti vastuullisuuskatsauksia, ja kunkin liiketoiminta-alueen johtoryhmä käsittelee oman alueensa vastuullisuuskatsauksen kahdesti vuodessa.

Vastuullisuussuunnitelmamme mukaisesti keskitymme vuonna 2016 huoltopalvelujen vastuullisuuden parantamiseen: huolto-organisaatiomme tulee olla entistäkin turvallisempi paikka työskennellä, ja ympäristönäkökohdat on huomioitava kaikkialla huoltopalveluissa. Kolmansien osapuolten osalta keskitymme alihankkijoihin tunnistaaksemme vielä paremmin toimitusketjun mahdolliset riskit: ympäristökysymykset, korruption ja ihmisoikeuskysymykset.

Vuoden 2016 tavoitteet

- 1 Säännölliset vastuullisuuskatsaukset johtoryhmissä: Vastuullisuuskatsaus on liitetty liiketoimintakatsausten yhteyteen. Vastuullisuuskatsaus käydään läpi liiketoiminta-alueen johtoryhmän ja yhtiön johtoryhmän kokouksissa kahdesti vuodessa ja kerran vuodessa hallituksen kokouksessa.
- 2 IIFR 5: Tapaturmataajuustavoite 5 (IIFR) on saavutettu tuotantolaitoksissa. Konkreettiset IIFR-tavoitteet valmiina esitettäväksi huoltoyksiköille vuoden 2016 loppuun mennessä.
- 3 Huoltopalvelujen EHS-toimintamalli: Huoltopalvelujen ympäristö-, terveys- ja turvallisuuskonsepti (EHS) on toteutettu vuoden loppuun mennessä sen varmistamiseksi, että Cargotecin koko huoltohenkilöstö on saanut uudistetun ympäristö- ja turvallisuuskoulutuksen.
- 4 Alihankkijoiden arviointi: Alihankkijoiden vastuullisuusriskianalyysojen ja -auditointisuunnitelmien jatkokehitys on tehty vuoden 2016 kolmanteen neljännekseen mennessä.

Numerot viittaavat edellisen sivun kuvan vastaavaan numerointiin.

Henkilöstö

Hyvä johtajuus tuo tulosta

Cargotecin henkilöstöhallinnon tavoitteena on suorituskyvyn parantaminen johtamisen kautta. Koko henkilöstöstrategian tavoitteena on taata Cargotecin suorituskyky ja strategian toteutuminen henkilöstön kautta.

Hyvä johtajuus

Johtajuus on yksi Cargotecin strategian kulmakivistä vuosille 2015–2018. Johtamiskyky on välttämätön suorituskyvyn parantamiseksi sekä parhaiden mahdollisten osaajien löytämiseksi ja pitämiseksi yhtiössä. Tätä tarvitaan strategian nopeaan toteuttamiseen ja tavoitteiden menestykselliseen saavuttamiseen.

Vuonna 2015 käynnistetyt johtajuuden kehittämishjelmat alkoivat Cargotecin nykyjohdon tarkalla analyysillä. Analyysissa kartoitettiin tärkeimpiä johtamistapoja, jotka tukevat strategisten tavoitteiden saavuttamista. Samalla otettiin käyttöön työkaluja, joiden avulla voidaan arvioida johtamistapoja ja edistää tuloksellista työilmapiiriä. Työn perusteella laaditaan uusi Cargotecin johtajuusprofiili, joka otetaan käyttöön vuoden 2016 aikana. Cargotecin 200 ylintä johtajaa osallistuu ensimmäisen vaiheen johtajuuskoulutukseen vuoden 2016 alkupuolella. Johtajuuden kehittämisen arvioidaan vaikuttavan merkittävästi Cargotecin organisaation suorituskykyyn koko yhtiön laajuudelta.

Henkilöstötietojärjestelmän kehittäminen

Cargotecin verkkopohjainen henkilöstötietojärjestelmä ZONE otettiin käyttöön tammikuussa 2015. Järjestelmän perusta on luotu kahden viimeksi kuluneen vuoden aikana yhtenäistämällä henkilöstöpolitiikat, prosessit ja työkalut. ZONE mahdollistaa tosiasioihin perustuvan, tasapuolisen ja avoimen henkilöstöjohtamisen ja päätöksenteon maailman-

HR:n kulmakivet

Hyvä johtajuus

Henkilöstötietojärjestelmän kehittäminen

Johtoasema huoltopalveluissa ja digitalisaatiossa

laajuisesti koko yhtiössä. ZONE on merkittävästi parantanut näkyvyyttä työntekijöihin päin, nopeuttanut henkilöstöprosesseja ja parantanut niiden laatua.

Johtoasema huoltopalveluissa ja digitalisaatiossa

Tulevaisuudessa tarvitaan erilaisia taitoja ja osaamista kuin nyt. Palvelut tulevat muuttumaan perinteisestä huolto- ja varaosaliiketoiminnasta kohti ennakoivaa, ohjaavaa ja ohjelmistokeskeistä palvelua.

SAP Gold Award

Vuonna 2015 Cargotec voitti Pohjoismaiden ja Baltian maiden SAP Quality Awards -kilpailun Innovaatio-sarjan. Voitto saavutettiin globaalien verkkopohjaisen henkilöstötietojärjestelmän onnistuneella ja nopealla toteutuksella. Järjestelmän toteutus kesti vain kuusi kuukautta, ja se on nyt käytössä koko organisaatiossa.



Henkilöstö

Tuoteinnovaatiot perustuvat yhä enemmän palveluihin. Toimintatapa edellyttää innovatiivista, ketterää ja yhteistyökykyistä otetta työhön.

Cargotecin henkilöstöhallinto vastaa muuttuvien vaatimusten haasteisiin panostamalla johtamisen kehittämiseen. Pyrimme varmistamaan, että nykyinen henkilöstömme säilyttää digitalisaatioon liittyvän osaamisensa ja kehittää sitä.

Vuonna 2015 olemme edelleen vahvistaneet johtajuuttamme palkkaamalla runsaasti uusia osajia, joiden avulla toteutamme strategiaamme ja menestymme sekä huoltopalveluissa että digitalisaatioissa.

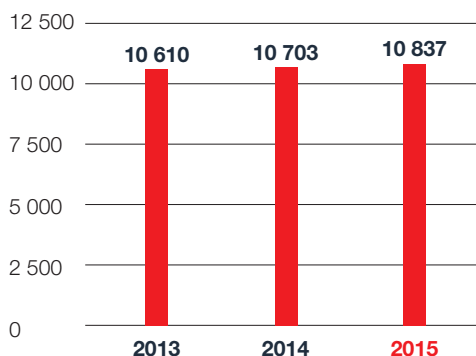
Keskeinen menestymistä edistävä prosessi – PDP

Tavoite- ja kehityssuunnitelma (Performance and Development Plan, PDP) on järjestelmällinen ja säännöllinen työsuorituksen ja urakehityksen arviointiprosessi, jonka avulla Cargotec osallistaa työntekijänsä organisaation tehokkuuden kehittämiseen ja strategian toteuttamiseen yksilön tavoitteiden ja henkilökohtaisten kehityssuunnitelmien kautta. Tavoite- ja kehityssuunnitelmassa esimies ja alainen sopivat yksilöllisistä tavoitteista, jotka tukevat strategian toteutumista. Yhteisesti sovitut suoritusmittarit määritellään niin, että niillä voidaan mitata määriteltyjä toimia ja suoritusta. PDP:n toteutusastetta seurataan säännöllisesti. Vuonna 2015 toteutusaste oli 91 %, ja tavoitteena on nostaa se 95 %:iin. PDP-

prosessin laatua mitataan globaalissa Compass-henkilöstötutkimuksessa. Compass-tulokset kertovat, että PDP:n laatu paranee johdonmukaisesti jo toista vuotta peräkkäin.

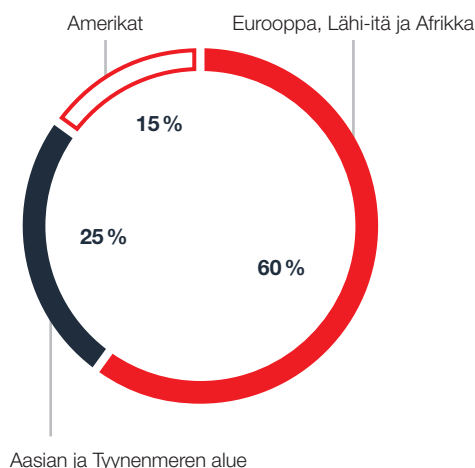
Compass saatiin päätökseen vuoden lopussa, ja osallistumisaste oli 86 prosenttia. Tulokset kertovat johdonmukaisesta positiivisesta kehityksestä kaikissa kategorioissa, kuten henkilöstön sitoutumisessa ja yleisessä työtyytyväisyydessä. Erityisen merkittävää oli tulosten paraneminen esimiesten tehokkuutta, yrityksen strategian ymmärtämistä ja suoritusilmapiirin muutosta koskien. Tulokset antavat hyvän pohjan suunnitella seuraavia toimiamme, kun tavoitteena on tehdä Cargotecista houkutteleva työnantaja ja tehokas organisaatio.

Henkilöstö vuoden lopussa



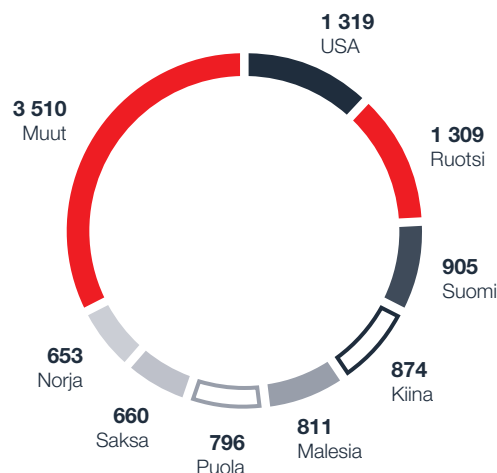
Henkilöstö markkina-alueittain

31.12.2015



Henkilöstö maittain

31.12.2015



Tietoa osakkeenomistajille

Cargotecin B-sarjan osake on noteerattu Nasdaq Helsinki Oy:n OMX Large Cap -listalla kaupan-
käyntitunnuksella CGCBV. Yhtiöllä on myös noteerattomia A-sarjan osakkeita. Jokaisella A-sarjan osakkeella on yksi ääni ja kymmenellä B-sarjan osakkeella on yksi ääni yhtiökokouksessa kuitenkin niin, että jokaisella osakkeenomistajalla on vähintään yksi ääni. Lisäksi Cargotecin 2010B-optio-oikeudet on listattu Nasdaq Helsinki Oy:n päälistalla.

Tekniset tiedot	B-osake
Listauspaikka	Nasdaq Helsinki Oy
Listauspäivä	1.6.2005
Kaupankäyntivaluutta	Euro
Toimiala	Teollisuustuotteet ja -palvelut
Kaupankäyntitunnus	CGCBV
ISIN-koodi	FI0009013429
Pörssierä	1 osake
Reuters-tunnus	CGC.HE
Bloomberg-tunnus	CGCBV FH

Tekniset tiedot	2010B-optio
Listauspaikka	Nasdaq Helsinki Ltd
Listauspäivä	1.4.2014
Kaupankäyntivaluutta	Euro
Kaupankäyntitunnus	CGCBVEW210
ISIN-koodi	FI4000061114
Listattujen optioiden määrä 31.12.2015	19 856
Merkintäsuhde	1:1
Merkintähinta, euroa	28,54
Merkintäaika	1.4.2014–30.4.2016

Vuoden 2016 kalenteri

10.2.2016: tilinpäätöstiedote 2015
Viikko 7: Tilinpäätös ja vuosikertomus 2015
22.3.2016: Varsinainen yhtiökokous
29.4.2016: Tammi–maaliskuun 2016 osavuositarkaus
20.7.2016: Tammi–kesäkuun 2016 osavuositarkaus
25.10.2016: Tammi–syyskuun 2016 osavuositarkaus

Varsinainen yhtiökokous 2016

Cargotec Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään tiistaina 22.3.2016 klo 13.00 alkaen Marina Congress Centerissä osoitteessa Katajanokanlaituri 6, Helsinki. Yhtiökokouksen kieli on suomi. Yhtiökokoukseen ja muu kokousaineisto ovat saatavilla yhtiön sijoittajasi-
vuilla.

Hallinnointi

Cargotecin hallinto ja johtaminen perustuvat Suomen osakeyhtiö- ja arvopaperimarkkinalakeihin, yhtiön yhtiöjärjestykseen ja Nasdaq Helsinki Oy:n sääntöihin ja ohjeisiin. Cargotec noudattaa Suomen listayhtiöiden hallinnointikoodia 2010 kokonaisuudessaan. Cargotec antaa vuosittain selvityksen hallinto- ja ohjausjärjestelmästä sekä palkka- ja palkkioselvityksen. Ne julkistetaan yhdessä tilinpäätöksen ja toimintakertomuksen kanssa.

► [Cargotec taloudellinen katsaus 2015 \(PDF\)](#)

► [Selvitys Cargotecin hallinto- ja ohjausjärjestelmästä 2015 \(PDF\)](#)

► [Cargotecin palkka- ja palkkioselvitys 2015 \(PDF\)](#)

► [Riskien hallinta \(www.cargotec.fi\)](#)

Cargotec

Tietoa osakkeenomistajille

Hiljainen kausi

Cargotecin johto ei tapaa pääomamarkkinoiden edustajia kolmeen viikkoon ennen vuosituloksen tai osavuositulosten julkaisua.

Taloudellisen tiedon julkaiseminen

Cargotec Oyj julkaisee taloudelliset raportit ja pörssi- sekä lehdistötiedotteet englanniksi. Taloudelliset raportit, pörssitiedotteet ja merkittävimmät lehdistötiedotteet julkaistaan myös suomeksi. Taloudelliset raportit ja tiedotteet ovat saatavilla yhtiön verkkosivuilla www.cargotec.fi, josta ne voi myös tilata omaan sähköpostiosoitteeseen.

Osoitteenmuutokset

Osakkeenomistajien osoitteenmuutokset pyydämme ilmoittamaan arvo-osuustiliä hoitavaan pankkiin tai pankkiiriliikkeeseen.

Osinkoehdotus

Hallitus ehdottaa 22.3.2016 kokoontuvalle yhtiökoukselle, että käytettävissä olevista voittovaroista jaetaan osinkoa 0,79 euroa kutakin 9 526 089:ää A-sarjan ja 0,80 euroa kutakin 55 072 283 ulkona olevaa B-sarjan osaketta kohden eli yhteensä 51 583 436,71 euroa.

Cargotecin sijoittajasuhteet

ir@cargotec.com



Cargotec

Yhteys- tiedot

Ota yhteyttä

Cargotec Oyj
Porkkalankatu 5, Helsinki
PL 61, 00501 Helsinki
Puh. 020 777 4000

www.cargotec.fi
www.kalmar.fi
www.hiab.fi
www.macgregor.com

Y-tunnus 1927402-8



www.cargotec.fi