

A close-up photograph of a worker in a blue uniform and a white hard hat with the KONE logo. The worker is wearing safety glasses and work gloves, and is focused on adjusting a blue component on a metal track. The background shows a blurred industrial setting with green panels.

KONE

# Osavuosisikatsaus tammi-maaliskuulta 2009

23. huhtikuuta 2009

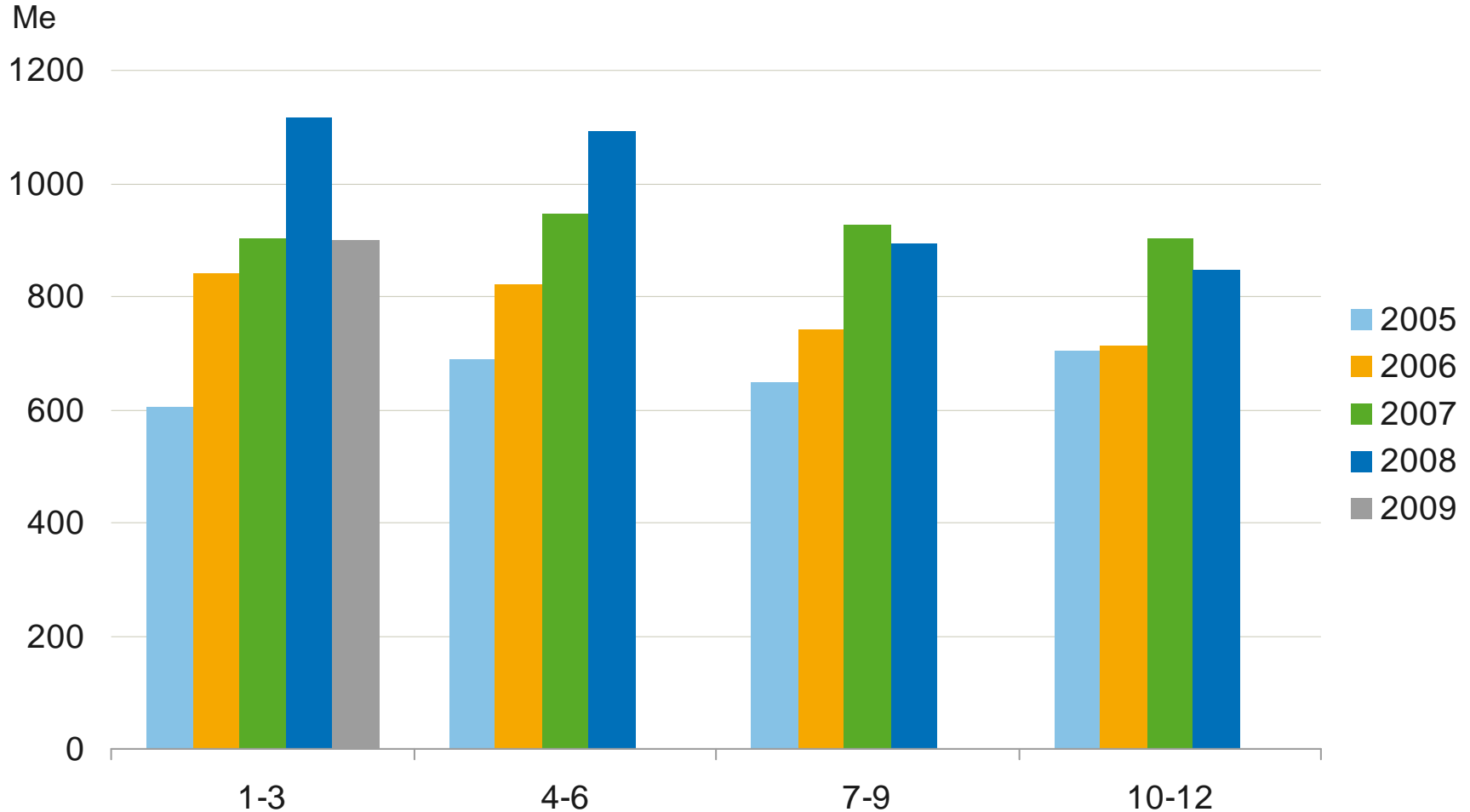
Pääjohtaja Matti Alahuhta

# Q1 2009: Hyvä kasvu liikevaihdossa ja liikevoitossa

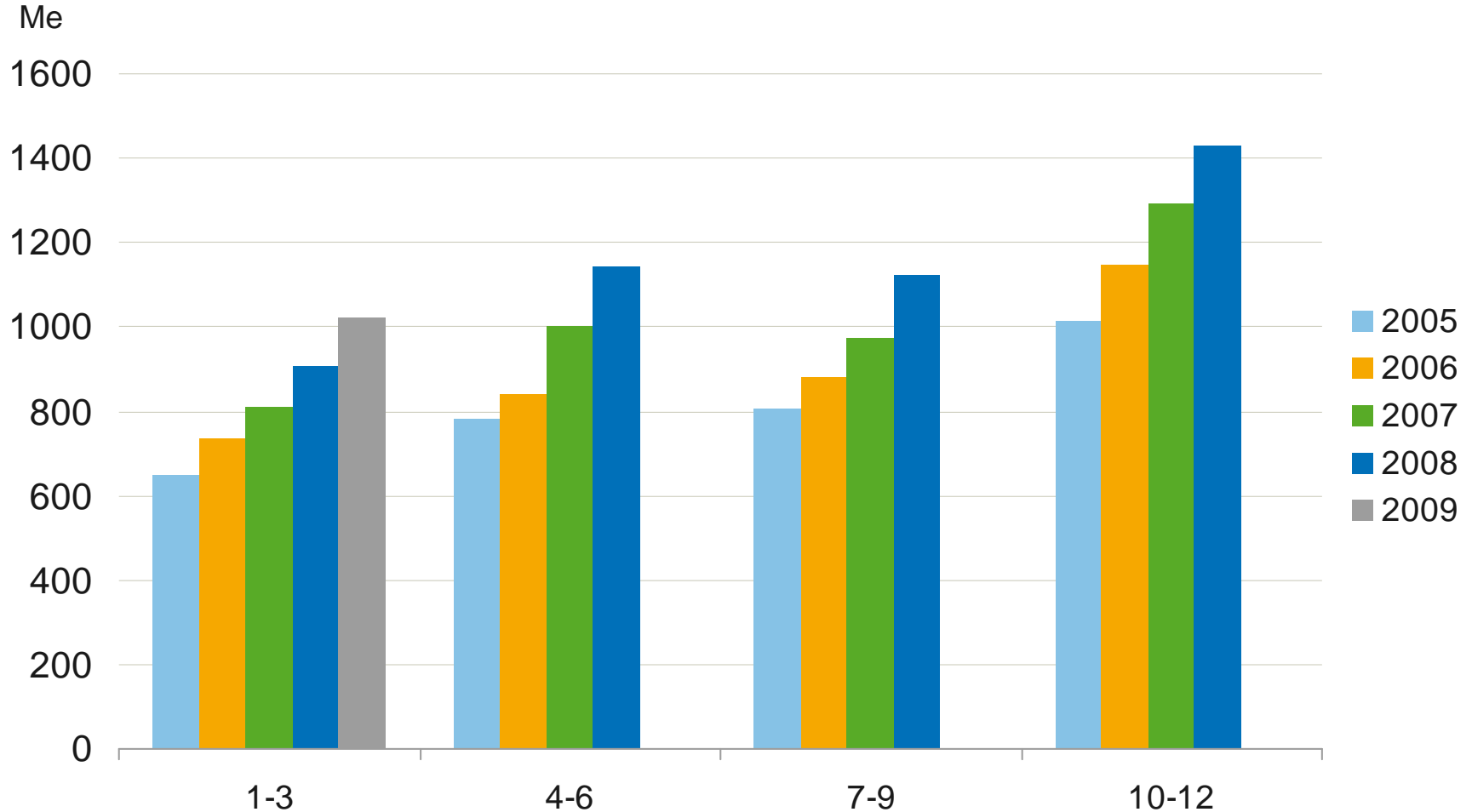


		Q1/2009	Q1/2008	Historiallinen muutos	2008
Saadut tilaukset	Me	898,5	1 117,5	-19,6 %	3 947,5
Tilaukanta	Me	3 753,1	3 617,4	3,8 %	3 576,7
Liikevaihto	Me	1 021,0	905,3	12,8 %	4 602,8
Liikevoitto	Me	91,2	86,5		558,4
Liikevoitto	%	8,9	9,6		12,1
Rahavirta liiketoiminnasta (ennen rahoituseriä ja veroja)	Me	170,3	166,6		527,4

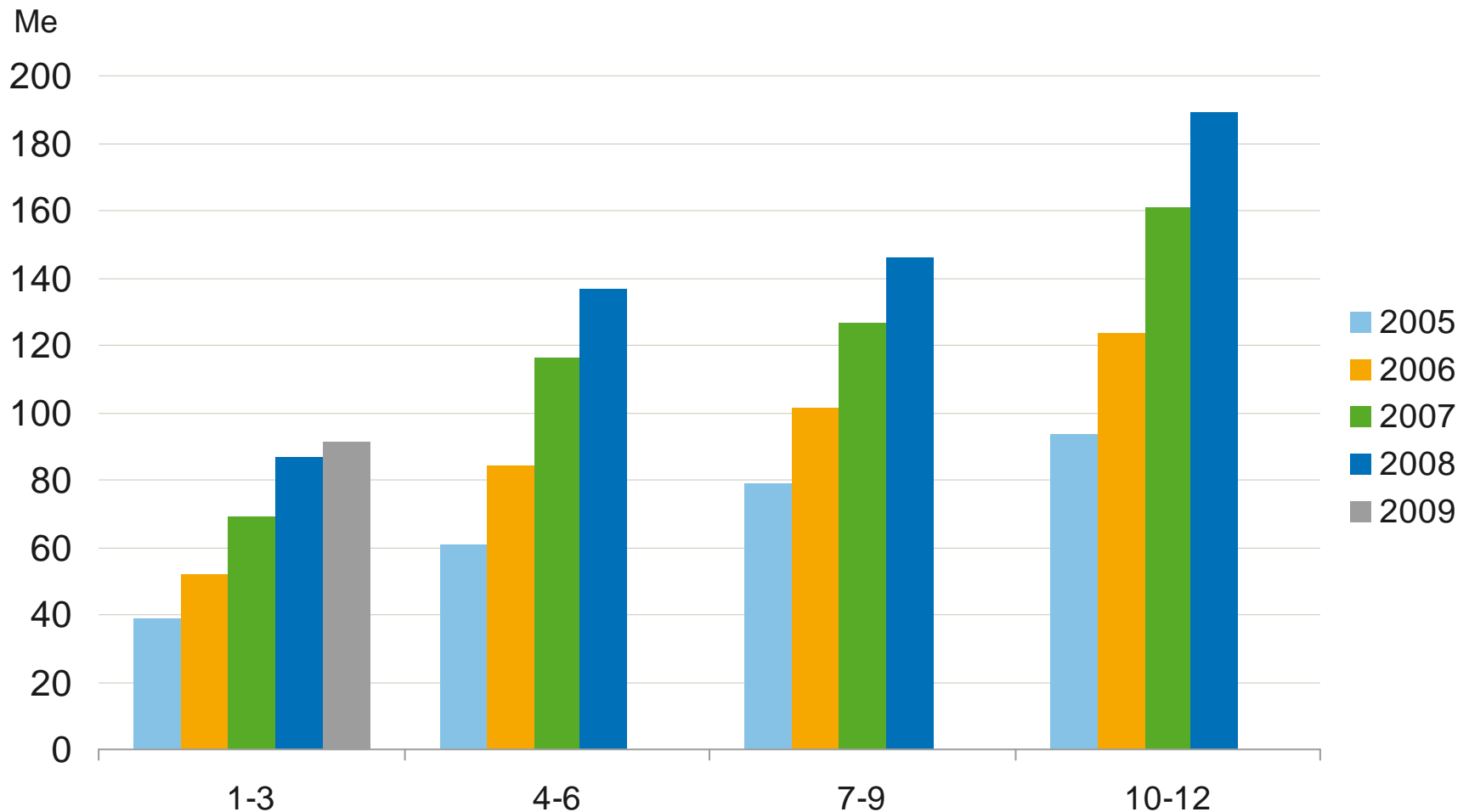
# Q1 2009: Saadut tilaukset olivat korkeammalla tasolla kuin Q3 ja Q4 2008



# Q1 2009: Liikevaihto kasvoi hyvin, koska projektit toteutuivat suunnitellusti



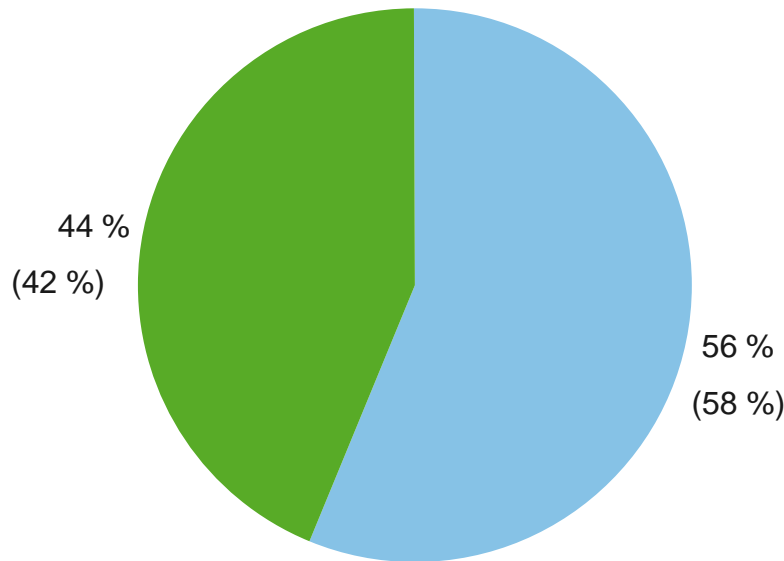
# Q1 2009: Liikevoiton kasvua vauhdittivat myynnin kasvu ja tuottavuuden parantuminen, mutta sitä hidastivat korkeat raaka-ainekustannukset



# Q1 2009: Hyvä kasvu uusissa laitteissa, mutta myös palveluiden kasvuvauhti ylitti 10 %

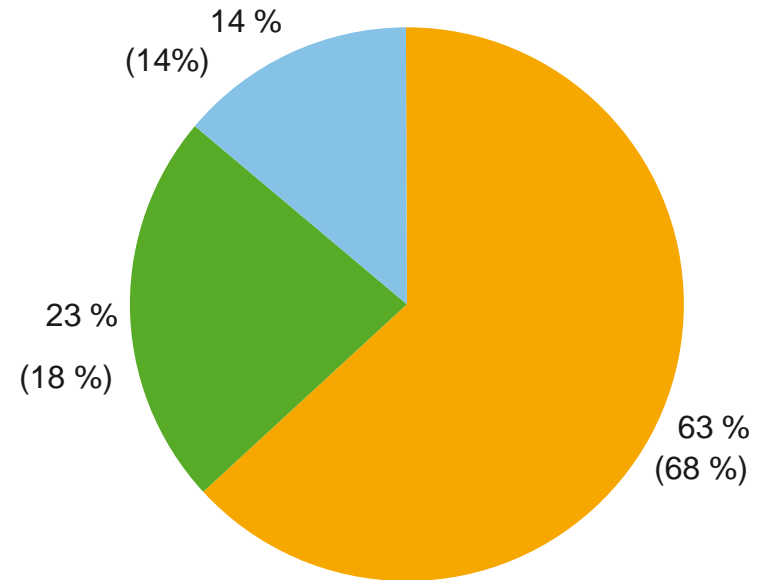


## Liiketoiminnoittain



■ Palvelut ■ Uudet laitteet

## Markkina-alueittain



■ EMEA  
■ Amerikka  
■ Aasian ja Tyynenmeren alue

# Q1 2009: EMEA:ssa uusien laitteiden markkinat jatkoivat heikentymistään



- Huoltomarkkinat kehittyivät edelleen hyvin, mutta olivat erittäin kilpaillut.
- Modernisointimarkkinat heikkenivät jonkin verran.
- Uusien laitteiden markkinat heikkenivät
  - Voimakkainta lasku oli Espanjassa, Isossa-Britanniassa, Irlannissa, Venäjällä, Lähi-idässä ja Pohjoismaissa.
  - Suotuisampi tilanne oli Saksassa, Itävallassa, Ranskassa, Italiassa ja Belgiassa.

# Q1 2009: Amerikassa uusien laitteiden markkinat heikkenivät edelleen



- Huoltomarkkinat kehittyivät edelleen hyvin, mutta olivat erittäin kilpaillut.
- Modernisointimarkkinat heikkenivät jonkin verran.
- Uusien laitteiden markkinat jatkoivat heikentymistään.
  - Heikkenivät joka segmentillä Yhdysvalloissa, infrastruktuurimarkkinat olivat suhteellisen hyvät.
  - Kanadan rakennusmarkkinat olivat edelleen melko hyvällä tasolla.
  - Meksikon markkinat olivat heikot.

# Q1 2009: Uusien laitteiden markkinat heikkenivät myös Aasian ja Tyynenmeren alueella



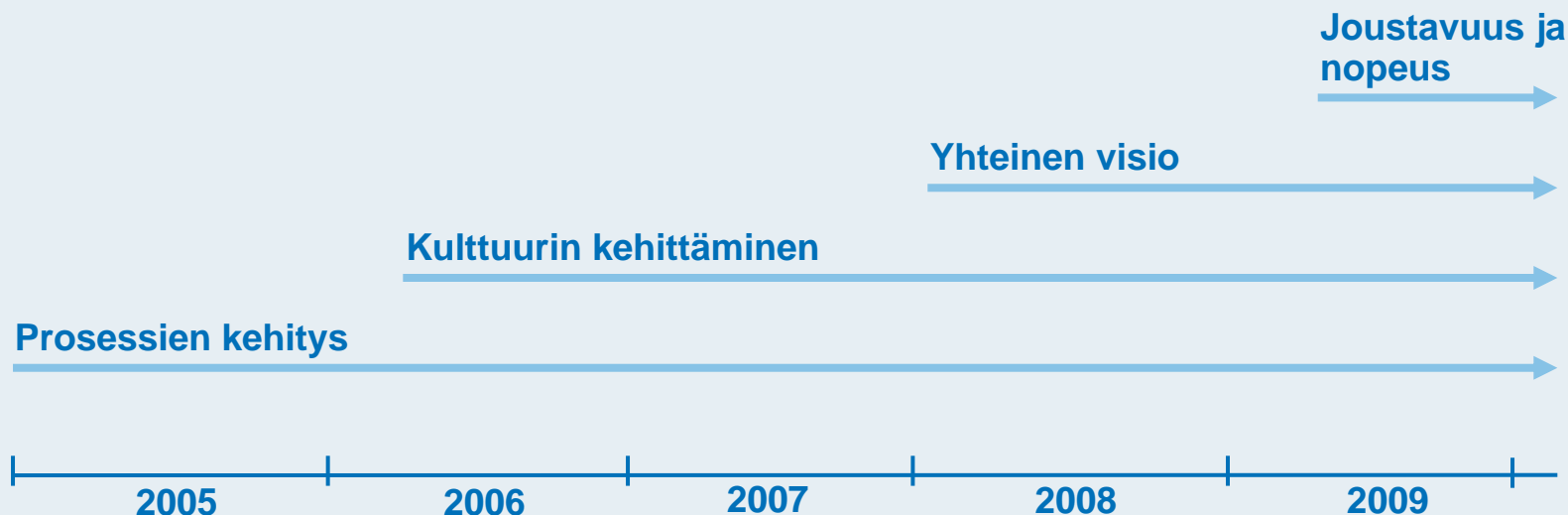
- Huoltomarkkinat kehittyivät edelleen suotuisasti.
- Kiinassa uusien laitteiden markkinat pienenivät rannikkoalueilla, mutta kasvoivat hieman keski- ja länsiosissa.
- Intiassa uusien laitteiden markkina oli alle viime vuoden tason.
- Uusien laitteiden markkinat heikentyivät selvästi Australiassa ja Kaakkois-Aasiassa.

# Intensiivinen työ kehitysohjelmissa jatkui



- Asiakaslähtöisyys
- People Flow -ratkaisut
- Toiminnallinen erinomaisuus
- Erinomaisuus ympäristöasioissa
- Ihmisten johtaminen

# Seuraava askel on kehittää KONEesta yhä joustavampi ja nopeampi



## Kehitysohjelmat:

Asiakaslähtöisyys →

Erinomaisuus tuotteissa ja palveluissa → People Flow -ratkaisut →

Toiminnallinen erinomaisuus →

Hankinta → Erinomaisuus ympäristöasioissa →

Läsnäolo Asiassa → Ihmisten johtaminen →



- Matalampi rakenne.  
→ lähemmäksi asiakasta
- Laajempi johtamisote  
→ käytännönläheisempi johtaminen
- Yhdenmukaisempi rakenne  
→ sisäisen yhteistyön kehittäminen
- Tehokkuuden ja nopeuden parantaminen

# 2009: KONEen tavoitteena on käyttää myös tätä markkinatilannetta mahdollisuutena



- Kasvattaa markkinaosuuksia edelleen ja laittaa yritys hyvään kuntoon
  - Laatu
  - Huolto- ja asennustoiminnan tehokkuus
  - Pääoman kierto
- Jatkaa palvelutoiminnan vahvaa kehittämistä
  - Huolto
  - Modernisointi



- Maailmantalouden heikentyessä uusien laitteiden markkinat heikentyvät edelleen.
- Modernisointimarkkinoihin vaikutus on pienempi.
- Huoltomarkkinoiden hyvä kehitys jatkuu.



- KONEen tavoitteena on liikevaihdon osalta saavuttaa 5 prosentin kasvu tai noin vuoden 2008 liikevaihtotaso.
- Liikevoiton osalta (EBIT) tavoite on saavuttaa 5 prosentin kasvu tai noin vuoden 2008 liikevoittotaso.

*Dedicated to People Flow™*

