

The background of the entire image is a photograph of a modern exhibition space. The room is dimly lit, with a dominant cyan and blue color palette. The ceiling is a complex, multi-layered structure of white, translucent fabric panels, some of which are illuminated from within, creating a starry effect. Large curved walls are covered in digital displays showing abstract, flowing blue patterns. In the center, a tall, dark, cylindrical structure is visible, topped with a glowing "KONE" sign. A person is seen in the lower right, looking at a display. The overall atmosphere is futuristic and high-tech.

KONE Toimitusjohtajan katsaus osakkeenomistajille

1. MAALISKUUTA, 2022

HENRIK EHRNROOTH, TOIMITUSJOHTAJA

Kasvu

Vahvaa kasvua tilauksissa ja liikevaihdossa elpyvässä markkinassa

Tuloskehitys

Hyvä tulos ottaen huomioon toimitusketjujen haasteet

Strategian toteutus

Lisäarvoa tuottavat uudet palvelut vauhdittivat kasvua



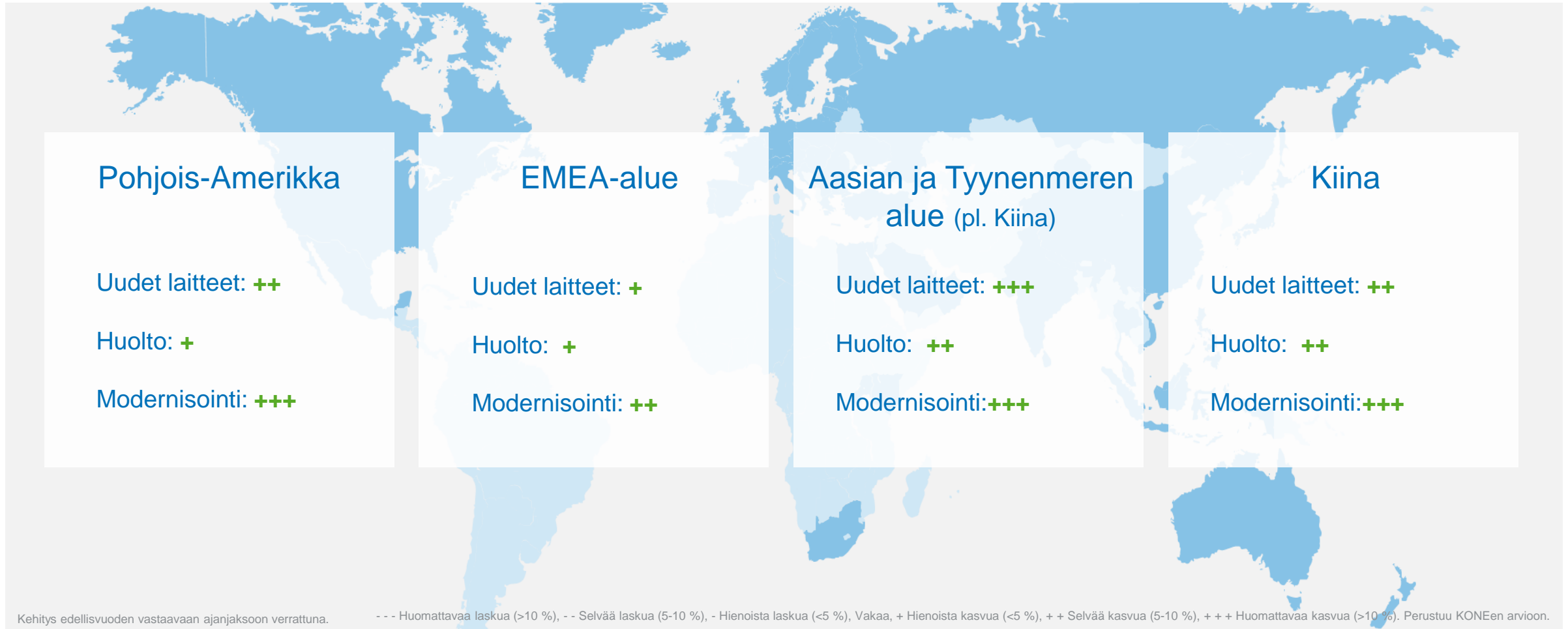
2021 avainluvut



VAHVA VUOSI TILAUSTEN JA LIIKEVAIHDON OSALTA, HAASTEET TOIMITUSKETJUISSA JATKUVAT

		1–12/2021	1–12/2020	Muutos	Vertailukelpoinen muutos
Saadut tilaukset	Me	8 852,8	8 185,1	8,2 %	7,4 %
Tilaukanta	Me	8 564,0	7 728,8	10,8 %	3,8 %
Liikevaihto	Me	10 514,1	9 938,5	5,8 %	5,3 %
Liikevoitto (EBIT)	Me	1 295,3	1 212,9	6,8 %	
Liikevoittomarginaali (EBIT %)	%	12,3	12,2		
Oikaistu liikevoitto (adjusted EBIT)	Me	1 309,8	1 250,5	4,7 %	
Oikaistu liikevoittomarginaali	%	12,5	12,6		
Rahavirta liiketoiminnasta (ennen rahoituseriä ja veroja)	Me	1 828,7	1 907,5		
Laimentamaton osakekohtainen tulos	e	1,96	1,81	7,9 %	

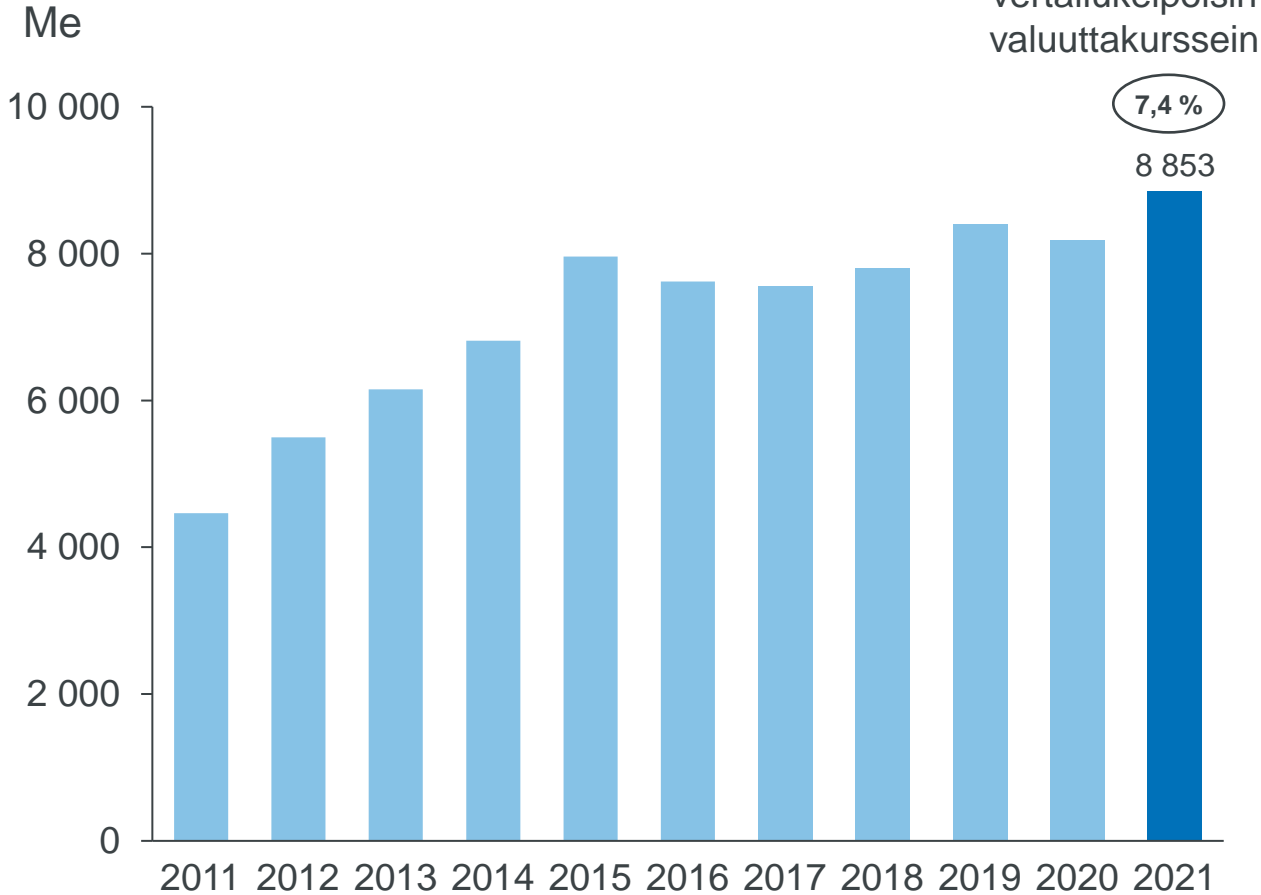
Laaja-alaista elpymistä hissi- ja liukuporrasmarkkinoilla vuonna 2021



Vahvaa kasvua tilauksissa, erinomainen vuosi palveluliiketoiminnassa

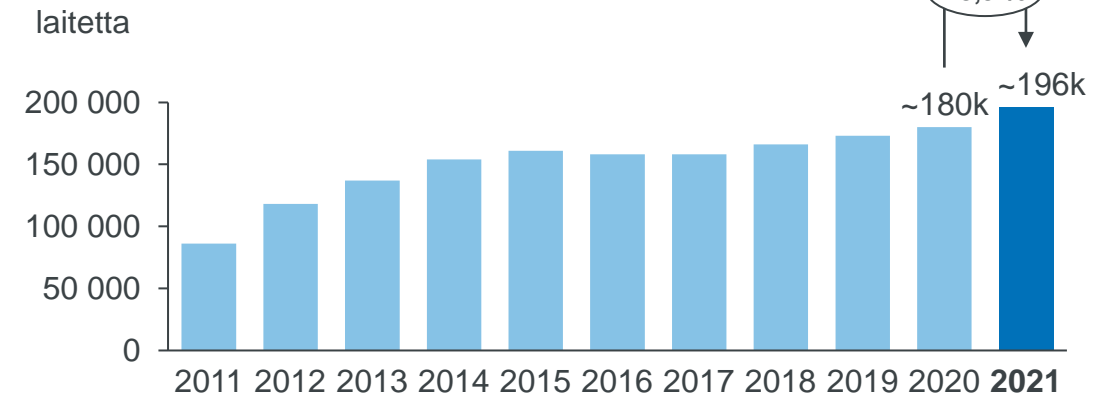


Saadut tilaukset 2011–2021

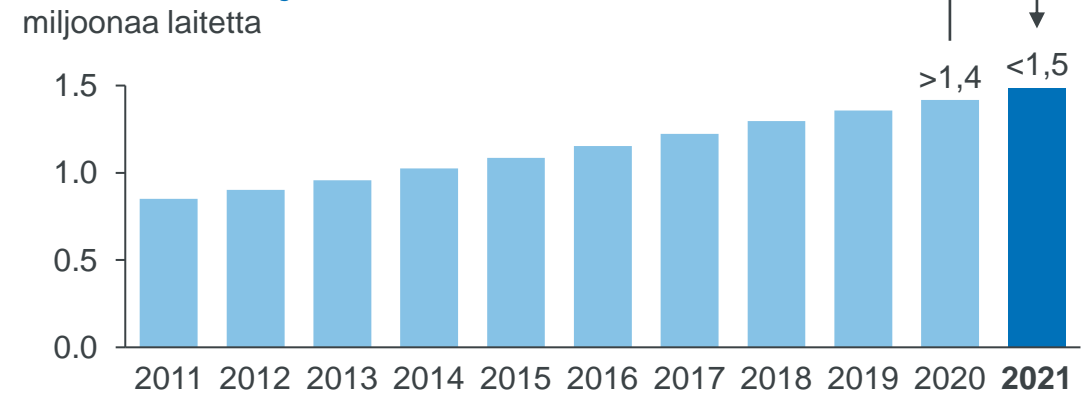


Saadut tilaukset koostuvat pääosin uusien laitteiden ja modernisoinnin tilauksista. KONE ei sisällytä huoltosopimuksia saatuihin tilauksiin, mutta niihin luetaan huoltoliiketoimintaan liittyviä tilauksia, kuten korjauksia.

Uuslaitetilausten kasvu turvaa huollon tulevaa kasvua



Huoltokanta jatkoi kasvuaan



Kiinan markkinat kasvoivat kiinteistösektorin tiukentuneesta likviditeetistä huolimatta

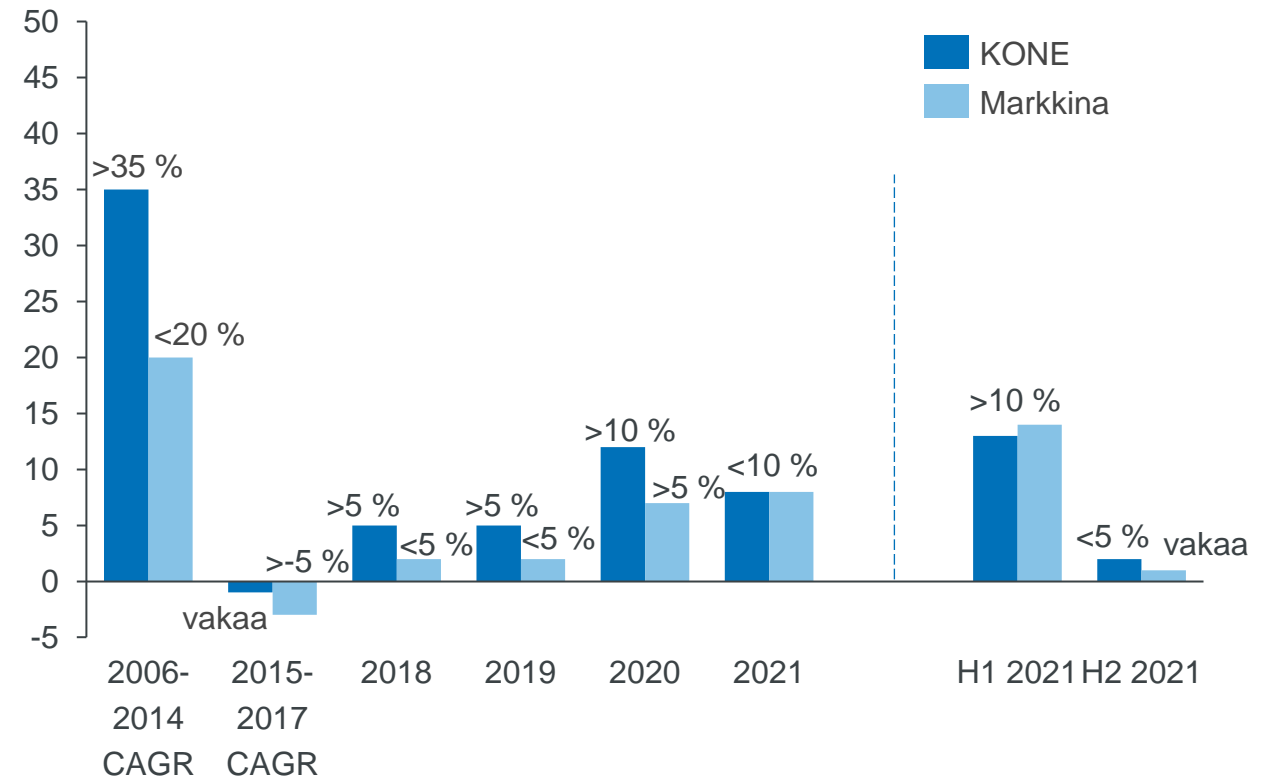
Uuslaitemarkkina

- Markkinalla vahvaa kasvua alkuvuonna, maltillisempaa kehitystä H2:lla
 - KONEen tilauskehitys linjassa markkinoiden kanssa
 - Kireä kilpailu- ja markkinatilanne heijastuu hinnoittelu ympäristöön, KONEen hinnat pysyivät vakaina

Palvelumarkkinat

- Merkittäviä kasvumahdollisuuksia; niiden hyödyntäminen yksi strategiamme painopisteistä
 - KONEen huoltoliiketoiminta kasvoi >10 %, modernisoinnin vuosittainen kasvu jälleen n. 30–40 %

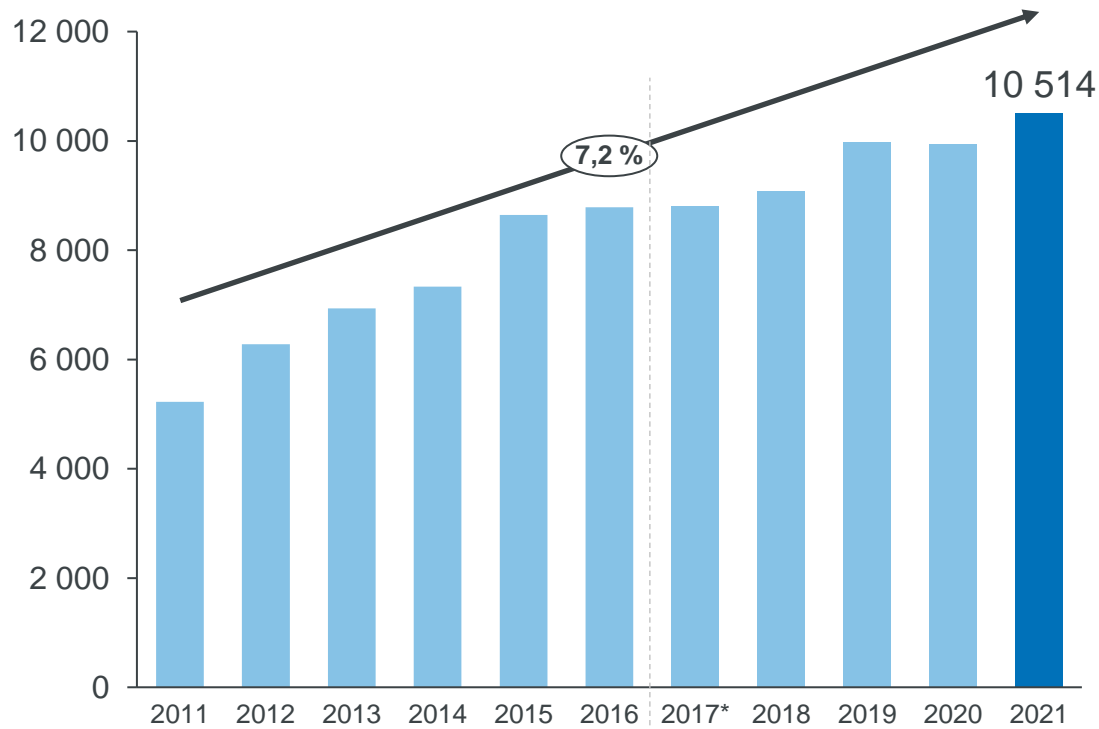
Uusien laitteiden tilaukset yksiköissä vs. markkinan kehitys



Liikevaihto kasvoi kaikilla alueilla ja kaikissa liiketoiminnoissa

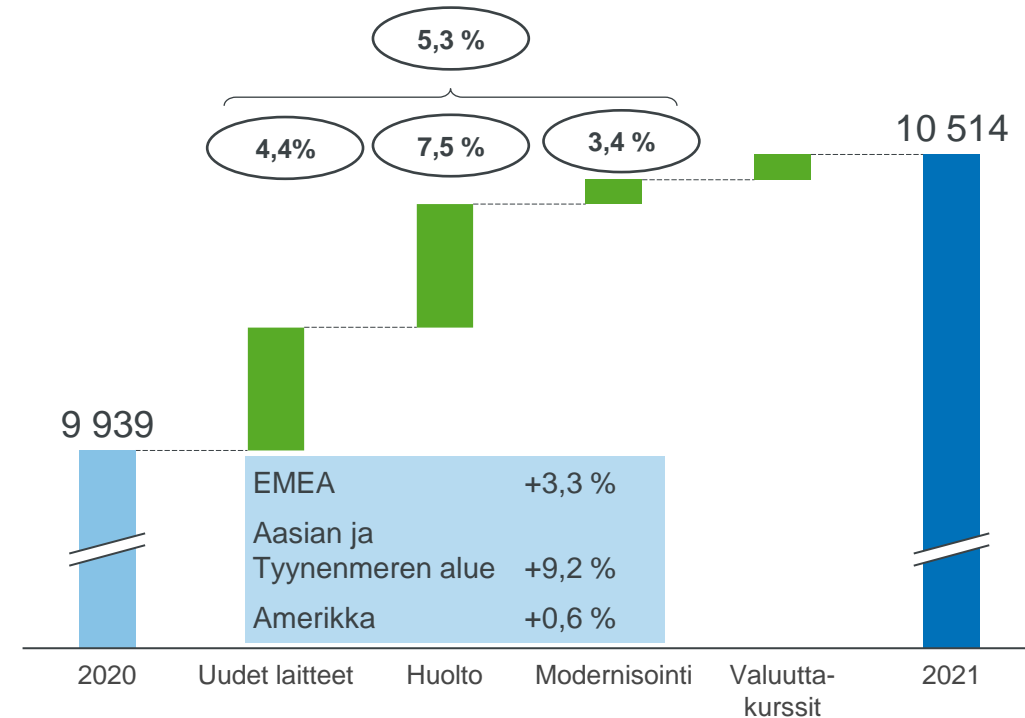
Liikevaihto 2011–2021

Me



Liikevaihdon kehitys 2020–2021

Vertailukelpoisin valuuttakurssein

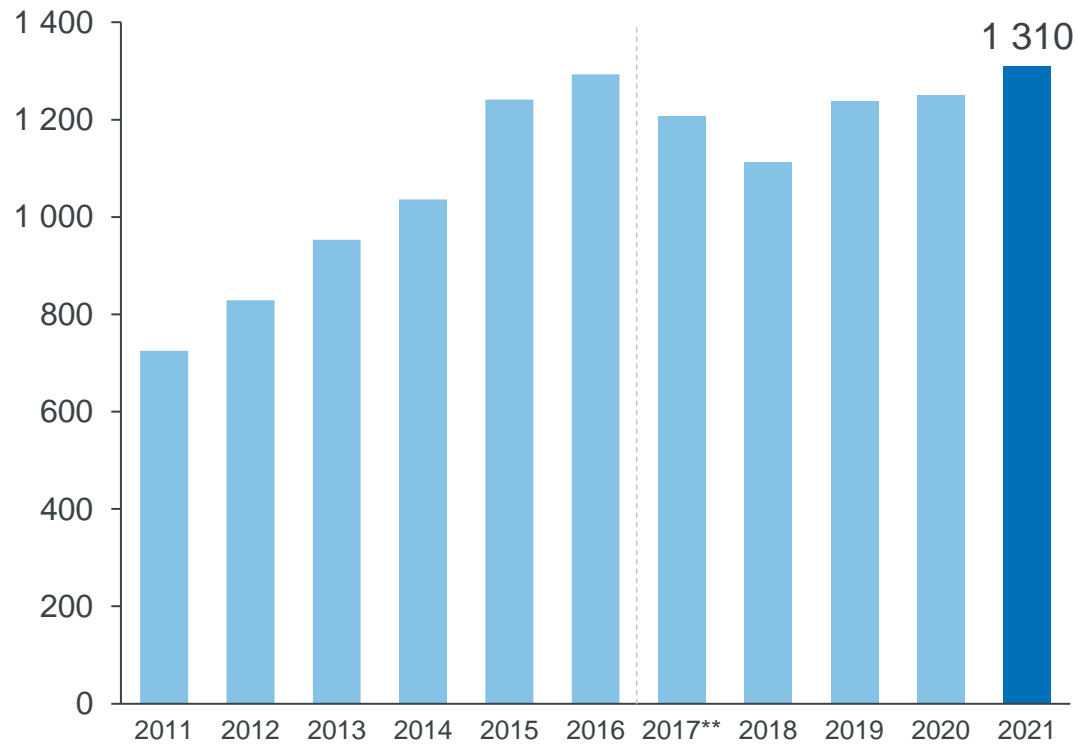


* KONE on ottanut käyttöön uudet IFRS 15 ja IFRS 9 -standardit vuoden 2018 alusta ja vuoden 2017 taloudelliset luvut on oikaistu takautuvasti. Vuosien 2010-2016 lukuja ei ole oikaistu, joten ne eivät ole täysin vertailukelpoisia.

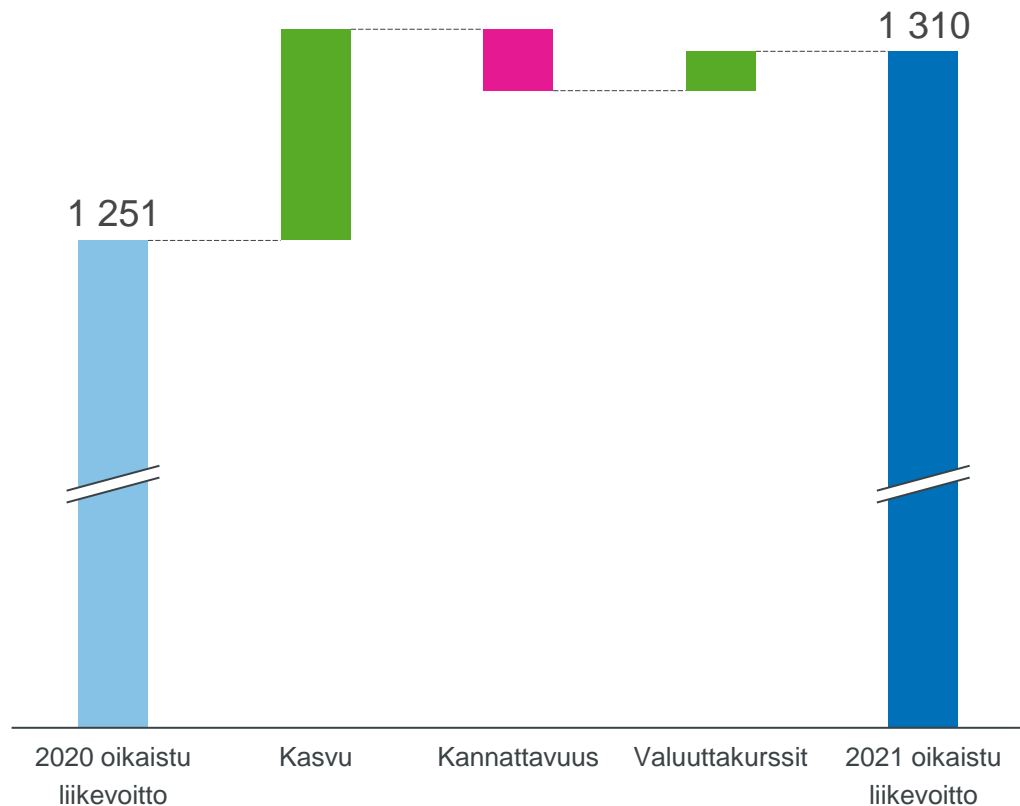
Tulos hyvällä tasolla ottaen huomioon kustannusten huomattavan nousun

Oikaistu liikevoitto* 2011–2021

Me



Oikaistun liikevoiton kehitys 2020–2021



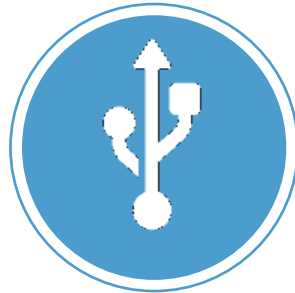
*KONE esittää vaihtoehtoisena tunnuslukuna oikaistun liikevoiton (adjusted EBIT), jonka tavoitteena on parantaa raportointikausien vertailtavuutta. Merkittäviin uudelleenjärjestelyihin liittyvät kustannukset eivät sisälly oikaistun liikevoiton laskelmaan. Tammi–joulukuussa 2021 oikaistun liikevoittoon sisällyttämättömät 14,5 miljoonan euron kustannukset liittyivät uudelleenjärjestelyihin KONEen globaaleissa liiketoimintayksiköissä sekä toiminnoissa. Vuosina 2017–2020 kaikki oikaistun liikevoittoon sisällyttämättömät kustannukset liittyivät Accelerate-ohjelmaan.

** KONE on ottanut käyttöön IFRS 15 ja IFRS 9 -standardit vuoden 2018 alusta ja vuoden 2017 taloudelliset luvut on oikaistu takautuvasti. Vuosien 2010–2016 lukuja ei ole oikaistu, joten ne eivät ole täysin vertailukelpoisia.

Toimitusketjuissa oli haasteita läpi vuoden – KONEen prioriteettina asiakastoimitusten turvaaminen



Kohonneet materiaali-
kustannukset



Kasvaneet kustannukset
elektronisten
komponenttien
saatavuuden
varmistamisesta



Kasvaneet logistiikka-
kustannukset

Hyvää kehitystä KONEen kustannuspaineita kompensoivissa toimenpiteissä

Hinnoittelutoimenpiteitä kaikissa liiketoiminnoissa

Tuotekustannusten alentaminen ja tuottavuuden parantaminen

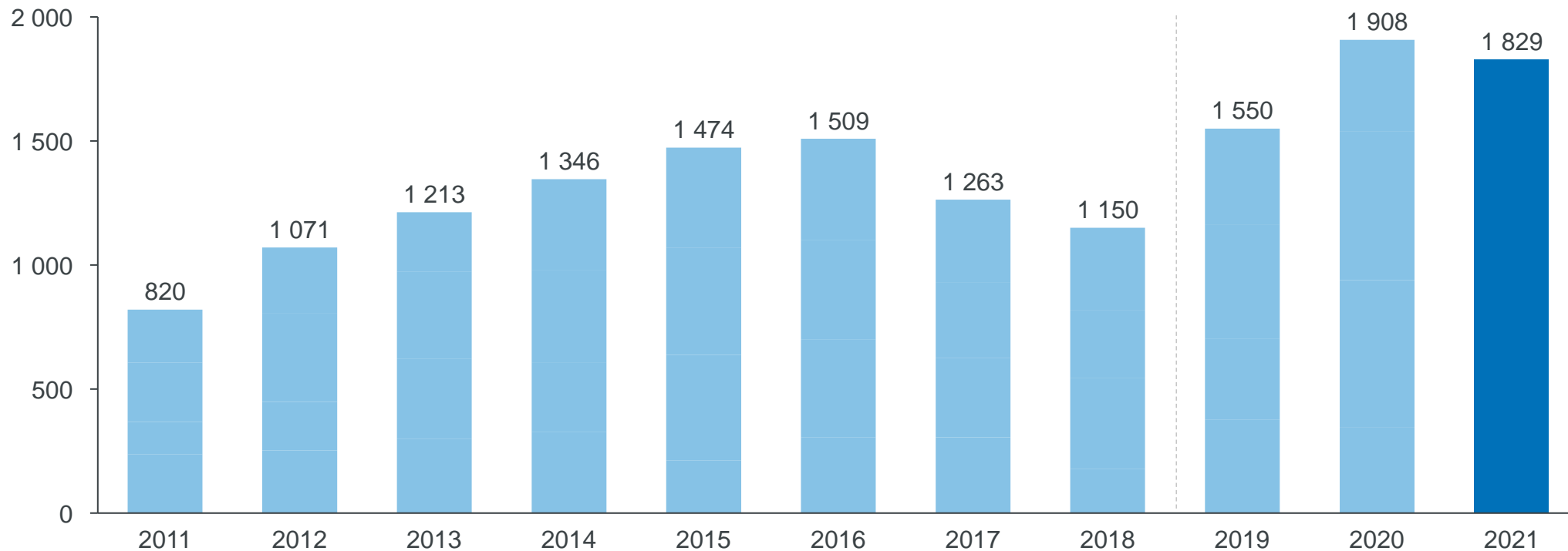
Kilpailjoista erottavaan tarjoomaan keskittyminen

Rahavirta jälleen poikkeuksellisen vahvalla tasolla



Liiketoiminnan rahavirta*

Me



*Ennen rahoituseriä ja veroja.

KONE on ottanut käyttöön IFRS 16 standardin 1.1.2019 alkaen. Tällä oli positiivinen vaikutus liiketoiminnan rahavirtaan, sillä vuokrasopimusvelan maksut on sisällytetty rahoitustoiminnan rahavirtaan. Vertailuvuoden rahavirtoja ei ole oikaistu.

Strategiamme
kulmakivinä älykkäät ja
kestävät uudet
ratkaisut ja palvelut



Kestävää menestystä asiakkaan kanssa



MEGATRENDIT

KAUPUNGISTUMINEN

KESTÄVÄ KEHITYS

TEKNOLOGIA

Dedicated to People Flow™ **KONE**

STRATEGISET TAVOITTEET

Erinomainen työpaikka
Uskollisimmat asiakkaat
Markkinoita nopeampi kasvu
Paras taloudellinen kehitys
Kestävän kehityksen edelläkävijä

MISSÄ MENESTYME

Alueet joilla haluamme olla edelläkävijöitä:

Ydintuotteet ja
-palvelut

Uudet asiakasarvoa
luovat ratkaisut

Älykkäät ja kestävästi
kehittyvät kaupungit

Palveluliiketoiminta
Kiinassa

MITEN MENESTYME

Keinot joilla varmistamme menestyksemme:

Osallistuvat ja
osaavat ihmiset

Markkinoinnin
ja myynnin
uudistus

Digitaalinen
+ fyysinen
liiketoiminta

Lean
KONE

KONE
WAY

KULTTUURI

TURVALLISUUS
LAATU
KESTÄVÄ KEHITYS

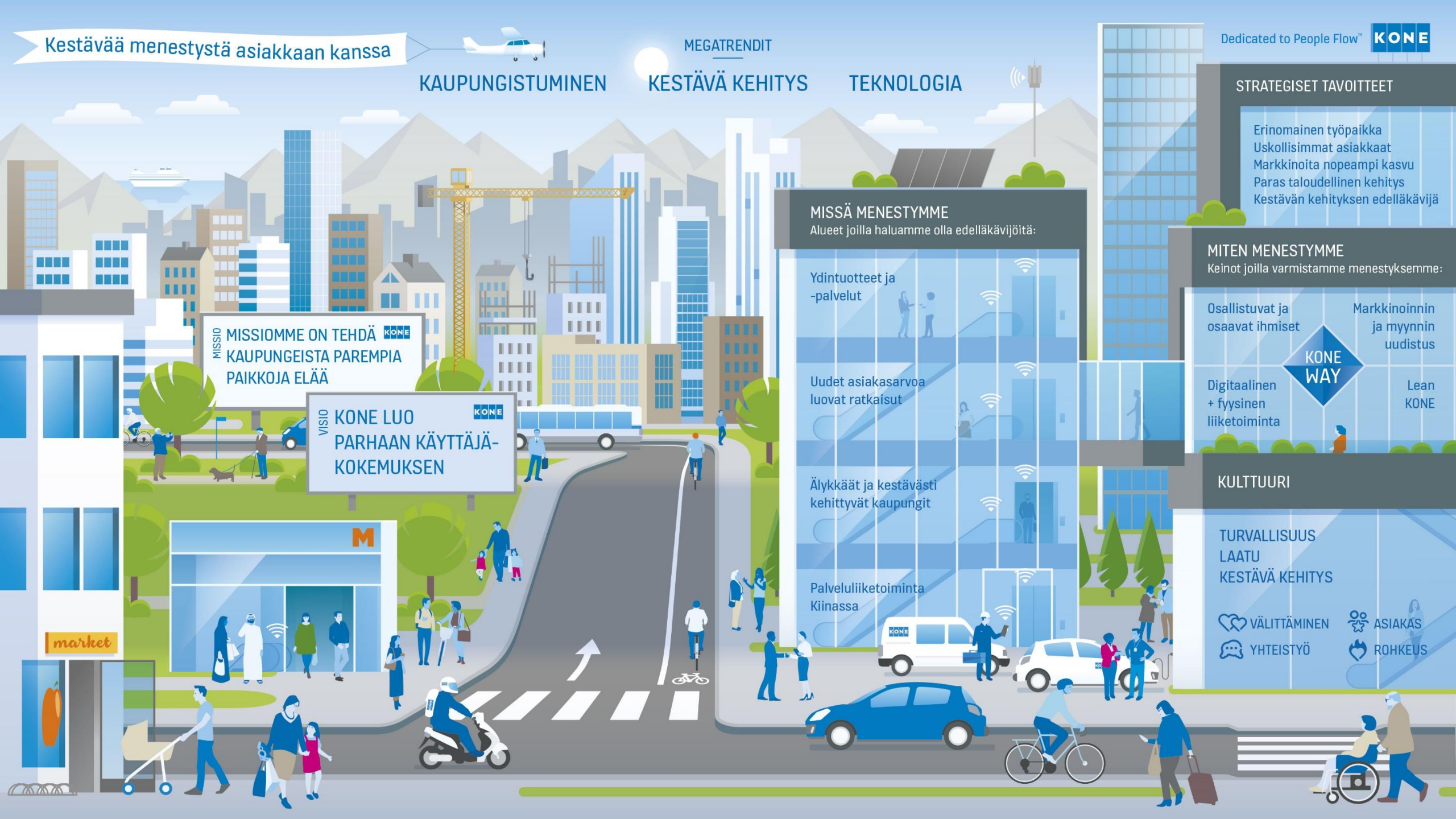
♥ VÄLITTÄMINEN
💬 YHTEISTYÖ

👤 ASIAKAS
🔥 ROHKEUS

MISSIO MISSIONME ON TEHDÄ
KAUPUNGEISTA PAREMPIA
PAIKKOJA ELÄÄ

VISIO KONE LUO
PARHAAN KÄYTTÄJÄ-
KOKEMUKSEN

market



Kestävää menestystä asiakkaan kanssa

MUUTOKSET, JOIHIN PYRIMME STRATEGIALLA
VUOTEEN 2024 MENNESSÄ

Kestävä kehitys mukana
kaikessa tekemisessä

Liiketoiminnan laajentaminen
tarjoamalla asiakkaille lisäarvoa
luovia ratkaisuja

Hyvää kehitystä kohti strategisia tavoitteita

STRATEGISET TAVOITTEET

Erinomainen
työpaikka

Uskollisimmat
asiakkaat

Markkinoita
nopeampi kasvu

Paras taloudellinen
kehitys

Kestävän
kehityksen
edelläkävijä

Työntekijöiden sitoutuneisuus
yli korkean suoritustason vertailuarvon

Positiivista kehitystä
asiakasuskollisuudessa (NPS)

Vahvaa kehitystä niin **uusissa laitteissa**
kuin **palveluissa**

Kannattavuutta rasitti kustannusinflaatio
Poikkeuksellisen vahva **rahavirta**

Selvää laskua oman toiminnan päästöissä, **hienoista kasvua**
tuotteisiin liittyvissä päästöissä*

Hyvää edistystä **monimuotoisuus- ja osallisuustavoitteissa**
Useita ulkoisia tunnustuksia **kehityksestämme vastuullisuudessa**

* Vuoden 2020 tulokset. Vuoden 2021 luvut julkaistaan
Yritysvastuuraportissa vuoden 2022 toisella vuosineljänneksellä.

Olemme panostaneet viime vuosina uusiin asiakkaille lisäarvoa tuottaviin palveluihin



2019

KONE DX –sarjan hissit
Ensimmäinen hissimallisto, jossa sisäänrakennetut tietoyhteydet; mahdollistaa hissien liittämisen erilaisiin käyttökokemusta parantaviin ratkaisuihin ja palveluihin



2021

KONE Care™ DX
Hissitoimialan ensimmäinen hiilineutraali kunnossapitopalvelu

2017

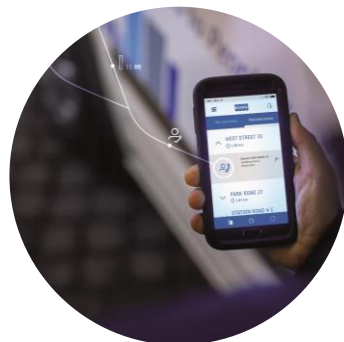
KONE Care™

Asiakkaiden yksilöllisiin tarpeisiin räätälöidyt kunnossapitosopimukset

KONE 24/7 Connected Services

Tekoälyyn ja etämonitorointiin perustuvaa ennakoivaa kunnossapitoa

KONE Residential Flow



2020

KONE 24/7 Planner

Dataan perustuvaa laitehallinnan suunnittelua, joka auttaa priorisoimaan ja ajoittamaan investointeja sekä pidentämään laitteiden käyttöikää

KONE Office Flow™

Positiivisia vaikutuksia kilpailijoista erottautumiseen, asiakasuskollisuuteen ja kasvuun

KONE 24/7 Connected Services: Ennakoiva kunnossapito tuo asiakkaalle monia etuja



>40 %
Vähemmän
huoltokutsuja



70 %
kaikista
potentiaalisista
vioista tunnistettu
proaktiivisesti



50 %
vähemmän
hissien
juuttumisia



Vahvistunut
vastuullisuusnäkökulma

- Vähemmän suunnittelemattomia huoltokäyntejä
- Laitteiden käyttöiän pidentyminen

Markkina- ja liiketoimintanäkymät



Markkinanäkymät vuodelle 2022

Uuslaitemarkkina

- Kiinan uuslaitemarkkinan odotetaan pysyvän vankkana, vaikkakin alle vuoden 2021 tason kiinteistömarkkinan kiristyneen likviditeettitilanteen johdosta
- Muualla maailmassa uuslaitemarkkinan odotetaan jatkavan elpymistä

Modernisointimarkkina

- Modernisointimarkkinoiden odotetaan kasvavan kaikilla alueilla

Huoltomarkkina

- Huoltoaktiviteetin odotetaan palaavan pandemiaa edeltäneelle kasvu-uralle, ja kasvavan hieman kypsemmillä markkinoilla ja selvästi Aasian ja Tyynenmeren alueella.



Liikevaihto

- Vuonna 2022 KONEen liikevaihdon kasvun arvioidaan olevan 2 % ja 7 % välillä vertailukelpoisin valuuttakurssein edellisvuoteen verrattuna

Oikaistu liikevoitto

- Oikaistun liikevoiton odotetaan olevan 1 180-1 330 miljoonaa euroa olettaen, että valuuttakurssit pysyisivät tammikuun 2022 tasolla. Valuuttakursseilla arvioidaan olevan noin 50 miljoonan euron positiivinen vaikutus liikevoittoon

Tulostamme tukevat

- Vankka tilauskanta ja myönteiset näkymät palveluliiketoiminnassa
- Tuotekustannuksiin, tuottavuuteen ja hinnoitteluun liittyvien toimien vaikutukset vuoden loppua kohden

Tulostamme rasittavat

- Kasvaneet materiaali-, komponentti- ja logistiikkakustannukset (n. 100-150 miljoonan euron negatiivinen vaikutus vuodelle 2022)
- Kilpailuympäristö ja likviditeettirajoitukset Kiinassa

Yhteenveto

- Hyvä asema markkinoilla nähtävien kasvumahdollisuuksien hyödyntämiseen
- Prioriteettilistamme kärjessä edelleen hinnoittelun ja tuottavuuden parantaminen sekä tuotekustannusten alentaminen
- Haemme pitkän aikavälin kasvua ja erottautumista lisäarvoa tuottavilla ratkaisuilla ja palveluilla



Dedicated to People Flow™

