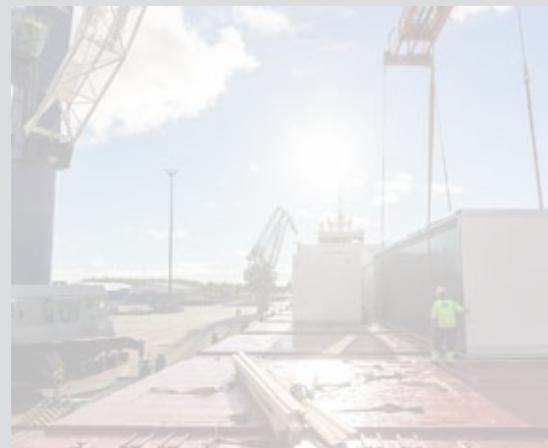


KWH 2012 Årsberättelse



Innehåll

Koncernchefens översikt	2
KWH 2008–2012	4
KWH:s år 2012	5
KWH kort	6
KWH:s organisation 28.2.2013	7
KWH Pipe	8
KWH Mirka	12
KWH Logistics	16
KWH Invest, Prevex	20
Styrelse	22
Koncernledning och revisorer	23
KWH-koncernens resultaträkning	24
KWH-koncernens balansräkning	25
Adresser	26

KWH-koncernens årsredovisning 2012 består av en årsberättelse och en bokslutsrapport.

Årsberättelsen presenterar koncernen och dess verksamhet år 2012 samt koncernens resultat- och balansräkning. Årsberättelsen publiceras även på företags hemsida www.kwhgroup.com. Den ges ut på svenska, finska och engelska.

Bokslutsrapporten innehåller bokslut med bilageuppgifter och den kan beställas från info@kwhgroup.com. Bokslutsrapporten ges ut på svenska.

Koncernchefens översikt

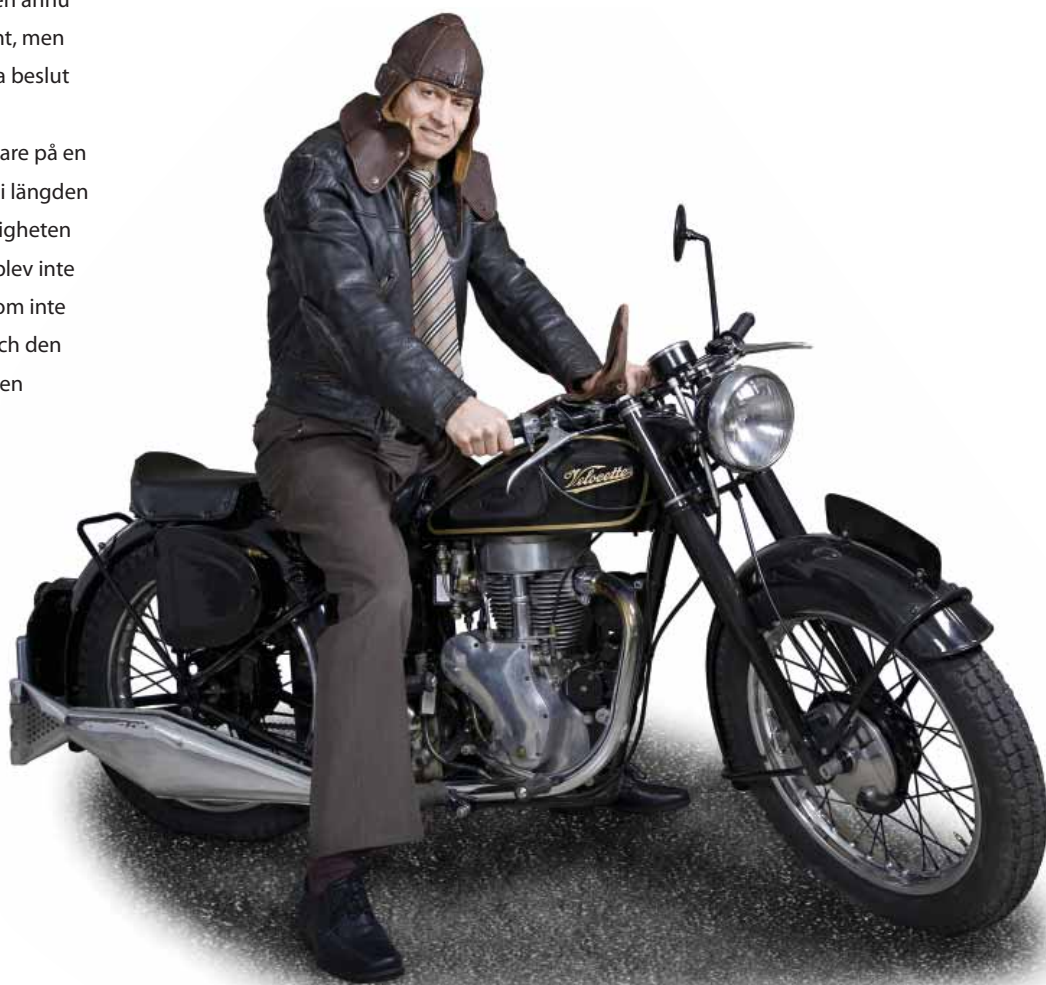
Det gångna året blev det fjärde i ordningen där omvärlden ännu var i kris. Mycket har hänt, men inga avgörande politiska beslut har fattats.

EU, USA och Japan kämpade vidare på en utstakad väg, som alla borde inse är i längden ohållbar. Någon gång kommer verkligheten att tvinga fram en klarsyn, men det blev inte år 2012. Det är uppenbart för den, som inte är totalt avskärmad från samhället och den globala ekonomin, att vi rusar mot en ändhållplats med full fart.

Det tycks inte finnas vilja till en behärskad inbromsning. Snarare ser det ut som om vi måste möta ett totalt kaos förrän tillnyktring kan ske, och det sker inte på frivillig väg utan under tvång. Den skuldsättningsgrad och de sociala förmåner, pensioner som utlovats i de flesta västekonomier är ohållbara och kommer att leda till en hel del politisk oro innan denna ekvation är löst dvs. nedbantad till hållbar nivå.

KWH 2012

Året blev, som jag väntade mig, kämpigt. KWH ökade sin omsättning med cirka 4 % men trycket på marginalerna gjorde att kostnadsökningarna åt upp en del av mellanskillnaden. Resultatet förbättrades något från föregående års moderata nivå.



Peter Höglund på en Velocette Mac från år 1951. Motorcykeln har en intressant historia: Wiik & Höglunds skogsarbetsledare Kalle Hautanen hade den som tjänstemotorcykel från år 1952 till 1962. Cirkeln är sluten då motorcykeln nu återvänt till sin ursprungliga ägare i och med att Peter Höglund köpte den 2012. Motorcykeln är utställd på KWH:s museum i Jeppo.

KWH:s strategiska planer bygger på en kontinuerlig förnyelse och under året har vi kunnat slutföra vårt arbete med att säkra KWH Plasts ställning på marknaden. Den hårda konkurrensen och de begränsade möjligheterna till produktivetsförbättringar som rådde gjorde att en strukturerings av branschen blev det bästa alternativet att föra bolaget framåt. Schur Flexibles Group blev den köparpart som vi bedömde att säkrast skulle kunna föra KWH Plast vidare mot tillväxt och framgång. De behövde den speciella know-how som byggts upp under många år inom ramen för KWH Plast.

Företaget fortsätter nu att utvecklas i Jakobstad i samma utrymmen som i fortsättningen hyrs av KWH.

Inom ramen för KWH Pipe har vi också sökt lösningar under många år.

Konkurrenstrycket, delvis orsakat av globaliseringstendenser, har kontinuerligt eroderat marginalnivåerna. Samtidigt har den av finanskrisen förorsakade lågkonjunkturen tillsammans med sviktande infrastrukturinvesteringar minskat på efterfrågan. Dessa omständigheter gjorde det nödvändigt att söka strategiska struktureringsalternativ.

Efter en lång sök- och förhandlingsprocess nådde vi en lösning. KWH Pipe kommer att fusioneras med Uponor Oyj:s infrastrukturel och bilda ett dotterbolag till Uponor, Uponor Infra. KWH kommer att ha en ägarandel om cirka 45 %. Ärendet är fört till marknadsdomstolen för avgörande och

besked om villkor för godkännande väntas i slutet på maj.

Världsläget, med den finansiella och därpå följande politiska kris som nu råder, tvingar KWH att skapa manöverutrymme i form av likviditet och soliditet delvis genom resursfrigörning och val av mest lovande projekt.

Utän en stabil finansiell ställning äventyras företagets framtid och försvaras vår ambition att utveckla de branscher, som vi valt att vara aktiva i. KWH strävar efter förnyelse på alla plan vilket innebär fortsatta massiva utvecklingsinsatser både på produkt-, process- och affärsgruppsnivåer.

KWH 2013

För 2013 budgeterar vi en cirka femprocentig omsättningsökning medan resultatnivån väntas ta ett stort kliv framåt. Då budgeten gjordes ingick ännu KWH Pipe som tidigare i helheten.

Om Uponor Infra bildas kommer våra siffror att i stor grad förändras. I KWH-koncernens bokslut kommer vår andel av Uponor Infrans resultat att ingå, medan omsättningen inte ingår. Balansen för koncernen kommer också att kraftigt förändras.

Den andra väsentliga förändringen är att KWH Plast naturligtvis inte mera ingår i koncernen.

Budgeten bygger på antaganden om att världs- och framförallt EU-ekonomin utvecklas i en gynnsam riktning, åtminstone

under den andra halvan av året. Som tidigare nämnts finns det en hel del faktorer som talar emot detta scenario, men låt oss hoppas att de politiska beslutsfattarna inser situationens allvar och fattar beslut som gynnar ekonomin åtminstone på lång sikt.

KWH möter framtidens utmaningar starkare än någonsin. Bl.a. kan vi nämna att vi har uppnått ett nettoskuldfrött läge, vilket ger manöverutrymme på vår färd mot framtiden.

*Peter Höglund
Koncernchef*

KWH 2008–2012

KWH	2008	2009	2010	2011	2012
Ur resultaträkningen					
Omsättning					
Finland, milj. €	216,1	172,1	186,1	206,0	196,6
Export från Finland, milj. €	156,4	130,5	148,6	156,1	168,6
Utlandsverksamhet, milj. €	219,4	167,9	156,1	181,7	202,0
Totalt, milj. €	587,5	467,5	484,5	537,4	560,7
Löner och bikostnader, milj. €	127,0	115,0	121,0	129,1	132,8
Avskrivningar och nedskrivningar, milj. €	26,6	35,1	26,7	25,1	25,8
Rörelseresultat, milj. €	27,6	12,1	22,1	24,3	27,6
Finansnettokostnad, milj. €	6,6	1,3	1,1	2,7	3,3
Resultat före skatter, milj. €	21,0	10,9	21,0	21,6	24,3
Skatter enligt resultaträkningen, milj. €	5,4	3,3	6,4	5,0	6,2
Resultat efter skatt inklusive minoritetsandel, milj. €	15,6	7,5	18,4	12,0	19,0
Ur balansräkningen					
Långfristiga tillgångar, milj. €	236,1	233,5	234,1	232,4	236,1
Omsättningstillgångar, milj. €	91,3	70,6	80,3	82,2	81,4
Fordringar, milj. €	96,6	80,0	87,0	90,6	86,5
Kassa och bank, milj. €	33,6	42,8	48,0	57,1	47,9
Eget kapital, milj. €	267,6	270,6	284,6	291,1	305,6
Främmande kapital, milj. €	189,9	156,0	164,8	171,2	146,3
Räntebärande nettoskulder, milj. €	57,7	34,7	24,1	8,3	2,7
Balansomslutning, milj. €	457,5	426,6	449,4	462,3	451,9
Relationstal					
Förändring i omsättning, %	6	-20	4	11	4
Export och utlandsverksamhet, %	64	64	64	63	66
Andel av koncernomsättning					
KWH Pipe, %	52	50	44	44	44
KWH Mirka, %	24	26	30	30	31
KWH Logistics, %	15	18	19	21	20
KWH Invest och övrigt, %	9	7	7	5	5
Avkastning på bundet kapital, %	8	4	7	7	8
Avkastning på eget kapital, %	6	3	5	6	6
Soliditet, %	59	64	64	64	68
Gearing, %	22	13	8	3	1
Övriga uppgifter					
Bruttoinvesteringar, milj. €	43,3	32,7	24,2	30,3	31,4
Nettoinvesteringar, milj. €	40,8	31,1	21,3	25,5	26,8
Anställda i genomsnitt	2 916	2 696	2 627	2 691	2 711
därav utomlands	1 188	1 116	1 061	1 060	1 061
Omsättning per anställd, 1000 €	201	173	184	200	207

Avkastning på bundet kapital

Resultat före skatter plus räntekostnader och finansiella kostnader i procent av balansomslutning minus icke-räntebärande skulder i genomsnitt.

Avkastning på eget kapital

Nettoresultat i procent av eget kapital plus minoritetsandelar i genomsnitt.

Soliditet

Eget kapital plus minoritetsandelar i procent av balansomslutning minus erhållna förskott.

Gearing

Räntebärande skulder minus kassa och banktillgodhavanden i procent av eget kapital plus minoritetsandelar.

KWH 2012

Koncernen nådde en förväntad omsättningsökning liksom resultatmässigt ställda mål. Den finansiella ställningen förstärktes och det egna kapitalet uppgick till 305,6 miljoner euro vilket motsvarar 68 % av balansomslutningen.

Två betydande förändringar skedde i koncernstrukturen. Den ena transaktionen (KWH Plast) kunde slutföras medan den andra (KWH Pipe) förts till marknadsdomstolen för avgörande efter att Konkursverket föreslagit att de inte kan godkänna fusionen mellan KWH Pipes och Uponors infrastrukturverksamheter.

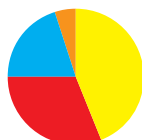
KWH Mirka är en av de mest offensiva, innovativa och framgångsrika aktörerna inom flexibla slipmaterial. Profileringen som leverantör av kompletta sliplösningar stärker ytterligare Mirkas position som innovatör.

KWH Logistics fortsätter framgångsrikt att utveckla kundspecifika logistiklösningar. Verksamheten växer både organiskt och genom företagsförvärv.

Prevx fokusering på funktionella och utrymmesbesparande vattenlås har gett bolaget en position som marknadsledare i Skandinavien.

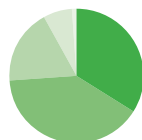
Andel av koncernomsättning

- KWH Pipe 44 %
- KWH Mirka 31 %
- KWH Logistics 20 %
- KWH Invest 5 %



Omsättning per marknad

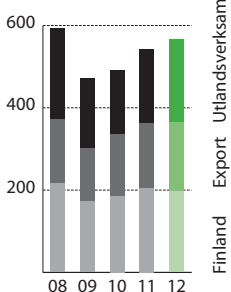
- Finland 34 %
- Övriga Europa 40 %
- Nordamerika 18 %
- Asien 7 %
- Övriga 1 %



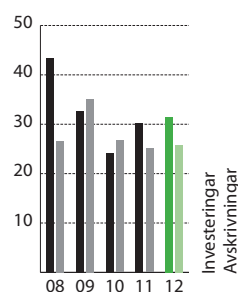
Nyckeltal

	2011	2012
Omsättning, milj. €	537,4	560,7
Rörelseresultat, milj. €	24,3	27,6
Resultat före skatter, milj. €	21,6	24,3
Avkastning på bundet kapital, %	7	8
Avkastning på eget kapital, %	6	6
Investeringar, milj. €	30,3	31,4
Soliditet, %	64	68
Gearing, %	3	1
Personal	2 691	2 711

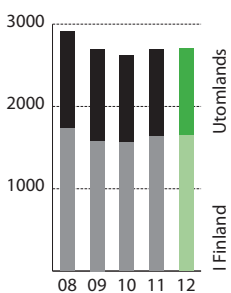
Omsättning, milj. €



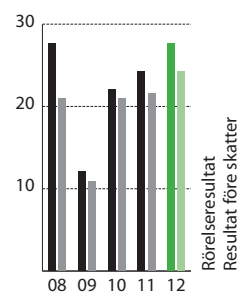
Investeringar, milj. €



Personal



Resultat, milj. €



KWH kort

KWH Pipe

Plaströr och -rörsystem för användning i industrin, infrastruktur och byggnader, miljöprodukter och energirelaterade produkter, isolerade rörsystem samt specialmaskiner och produktionsteknologi.

Huvudsäte i Vasa, Finland.

Verksam i Europa, Sydostasien och Nordamerika. 10 produktionsanläggningar och 5 försäljningsbolag.

Andel av export och utlandsverksamhet 72 %.

Omsättning

248 milj. €

Andel av koncernen

44 %



Personal

1180

Andel av koncernen

44 %



KWH Mirka

Slippapper, -duk och -nät, non-woven-baserade slippprodukter, slipmaskiner och poleringsmedel; kompletta slipsystem för bearbetning av ytan före lackering eller annan ytbehandling.

De största kundgrupperna: bilreparation samt fordons- och möbelindustrin.

Produktionsanläggningar i Jeppo, Oravais, Jakobstad och Karis, Finland; export ca 96 %.

15 försäljningsbolag och 3 försäljningskontor utomlands.

Omsättning

176 milj. €

Andel av koncernen

31 %



Personal

957

Andel av koncernen

35 %



KWH Logistics

KWH Freeze (Cold Storage) har fryslager i Vanda och Ingå i Finland.

Port & Sea, Freight Forwarding och Industrial Service & Warehouse: hamn-, transport-, lagrings- och industritjänster, spedition, logistiska helhetslösningar.

Verksamhet i 10 hamnar i västra Finland och i Fredrikshamn.

Omsättning

111 milj. €

Andel av koncernen

20 %



Personal

393

Andel av koncernen

14 %



KWH Invest

Prevex producerar VVS-produkter och kundspecifika komponenter. Marknadsledare på vattenlås för diskbänkar i Skandinavien.

Fabrik i Nykarleby, Finland.

Exporterar cirka 80 % av produktionen.

Omsättning

32 milj. €

Andel av koncernen

5 %



Personal

170

Andel av koncernen

6 %



Totalt

560 milj. €

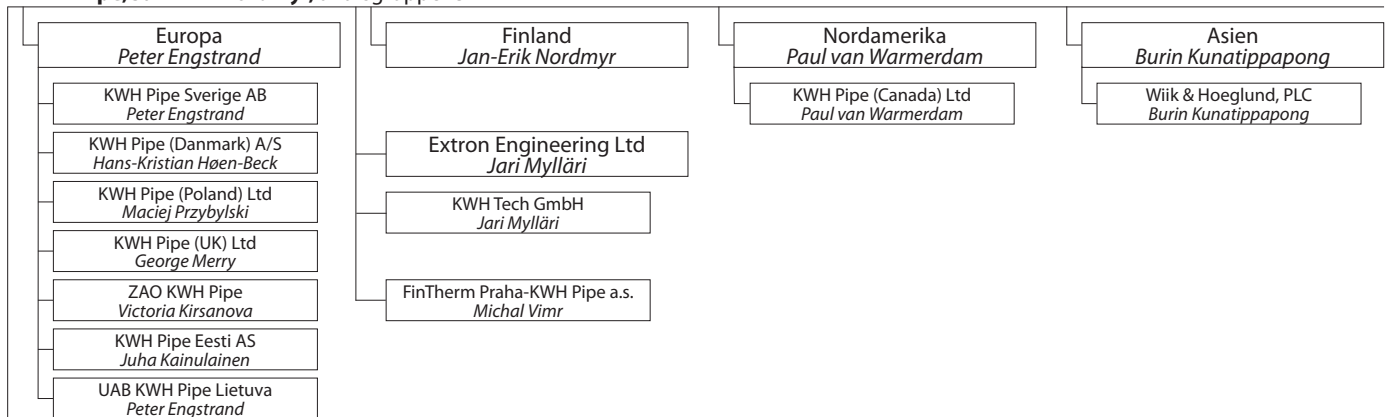
2 711

Organisation 1.3.2013

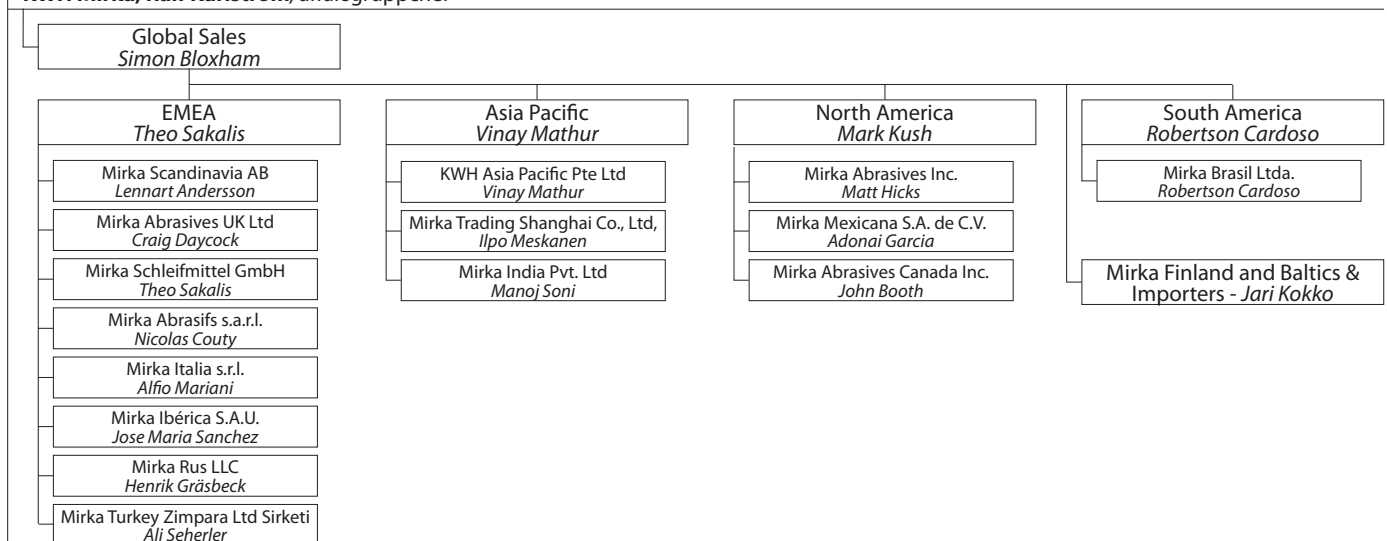
Styrelse

Peter Höglund, koncernchef

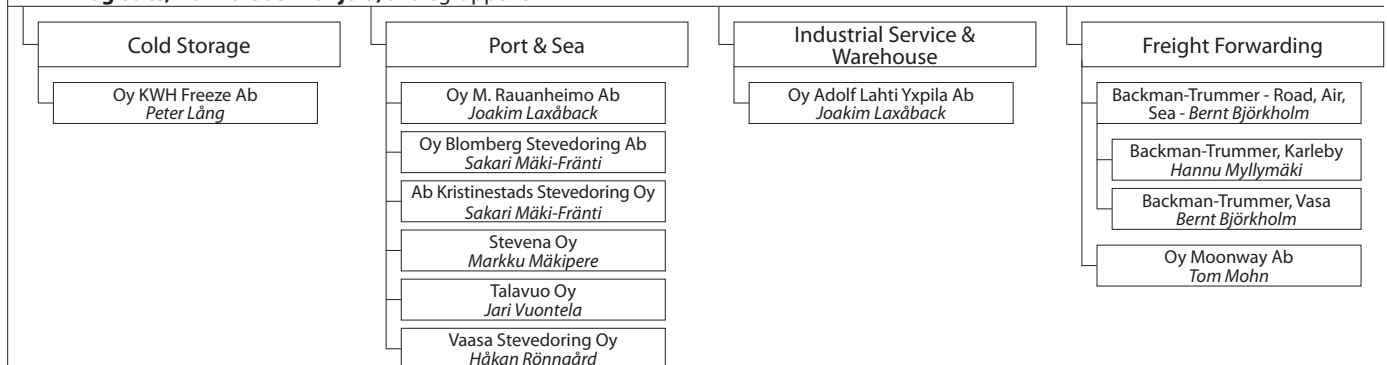
KWH Pipe, Jan-Erik Nordmyr, affärsgruppchef



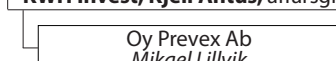
KWH Mirka, Ralf Karlström, affärsgruppchef



KWH Logistics, Hannu Uusi-Pohjola, affärsgruppchef



KWH Invest, Kjell Antus, affärsgruppchef



KWH Pipe utvecklar, tillverkar och marknadsför plaströr och plaströrssystem för användning inom industri, infrastruktur, i byggnader, miljöprodukter och energirelaterade produkter, isolerade rörsystem samt specialmaskiner och produktions-teknologi.

Affärsgruppen består av tio produktionsanläggningar i Finland, Sverige, Danmark, Polen, Tjeckien, Thailand och Kanada, samt fem försäljningsbolag i Storbritannien, Litauen, Tyskland, Estland och Ryssland. Dessutom finns det licenstagare för Weholite-produkter i Storbritannien, Island, Oman, Libyen, Sydafrika, Malaysia, Japan, Chile och Brasilien.

Verksamhetsklimat och marknadssituation

Verksamhetsklimatet har varit utmanande. Inbromsningen av ekonomin tvingade den offentliga sektorn att skära ned investeringarna i infrastruktur och de ihållande makroekonomiska problemen både inom EU och i USA fortsatte med en låg nivå av husbyggnad som resultat. Den privata sektorn förbättrades något och ökade sina investeringar i samma takt som lönsamheten förbättrades. Råmaterialpriserna var volatila och påverkade resultatet negativt.

Geografiskt sett finns det stora skillnader mellan länderna. I Europa verkar KWH Pipe främst på marknader som har klarat den ekonomiska krisen bättre än genomsnittet. Trots detta minskade infrastrukturbyggnad och även husbyggnad stagnerade, speciellt under andra hälften av året. I Nordamerika kunde en klar förbättring skönjas för tredje året i rad, vilket kan illustreras av att industriorganisationen *Plastic Pipes Institute* rapporterade en 8 % ökning i försäljningen av polyetenrör jämfört med året innan (2010 +16 %, 2011 +19 %). De flesta marknadssegment hade en tillväxt, av vilka marknaden för gasdistributionsrör uppvisade den största volymtillväxten under året. Under 2012 fortsatte efterfrågan på polyetenrör i Thailand och de flesta asiatiska länder att växa måttligt och plaströr blir mer och mer accepterade

av kunderna på bekostnad av traditionella rörmaterial som betong och stål.

I Europa är KWH Pipe en regional aktör med varierande marknadsposition på de olika hemmamarknaderna, varav de flesta är belägna i norra och östra Europa. Den bredaste produktportföljen erbjuds i Finland, medan KWH Pipe på vissa marknader har specialiserat sig på ett fåtal produkter eller tillämpningsområden. Den fortsatta osäkerheten inom EU gällande länder med ekonomiska problem och eurons framtid har bromsat affärsverksamheten och dämpat investeringarna i byggaktiviteter i de flesta länder. I de nordiska länderna, och i synnerhet Finland, har konkurrenskraften minskat betydligt, vilket försvårar exportverksamhet.

KWH Pipe är den största tillverkaren av polyetenrör i Kanada och har traditionellt haft en stark position inom de stora rördimensionerna, ett segment som enligt prognoser kommer att vara ett av de snabbast växande i Nordamerika. Ökad konkurrens, volatilitet i växelkurserna och en fortsatt stark inställning att välja amerikanska produkter framom utländska, trots att den officiella policyn har avskaffats, begränsar företagets möjlighet att sälja standardrör på den amerikanska marknaden.

I Thailand var efterfrågan från den offentliga sektorn ännu svag under 2012. Exportmöjligheterna till andra asiatiska länder ökade, men det gjorde även konkurrensen. Det thailändska bolaget kommer att fortsätta att samarbeta med branschorganisationer för att informera marknaden om riskerna med att använda produkter gjorda av råmaterial

som inte är ämnat för rörproduktion, vilket är vanligt bland lågpriskonkurrenter.

För fjärrvärmerörsverksamheten var 2012 ännu ett utmanande år på grund av den fortsatt svaga efterfrågan och hårda konkurrenssituationen i synnerhet i Sverige, men även i Finland. Satsningen på försäljning av isolerade industrirör i kombination med tekniskt stöd fortsatte. Fintherm lyckades öka volymerna, men konkurrensen är mycket hård i Tjeckien och grannländerna.

För maskin- och licensförsäljningen, inklusive Extron, som främst verkar i OSS-länderna och Mellanöstern är marknaderna fortsättningsvis försiktiga och efterfrågan

Produktportföljen innefattar rörsystem, tankar samt miljö- och lågenergi-produkter. Produkterna och tjänsterna ska ge det bästa värdet under hela sin livscykel, samtidigt som de ska vara miljövänliga.

mycket ojämn. Trots att mängden förfrågningar har ökat, har det inte lett till beställningar.

Målsättningar och strategi

KWH Pipe är expert inom hållbara lösningar och teknologier för transport

och lagring av vätskor och gas, rening av avloppsvatten samt energi. Detta innebär att KWH Pipe har den bästa förståelsen för kundernas behov och processer – och de bästa lösningarna.

KWH Pipe eftersträvar ökad lönsamhet genom att fokusera på nischmarknader som efterfrågar mervärdesprodukter och -tjänster. Inom bulkprodukter ligger fokus på ökad kostnadseffektivitet samt tillräckliga volymer.

På marknader där KWH Pipe inte konkurrerar erbjuder man produktionsteknologi till företag inom plastbranschen genom försäljning av produkter och tjänster, licensiering eller franchising.



Jan-Erik Nordmyr, VD

”Ökad omsättning och strikt kontroll av kostnader resulterade i att hela gruppens resultat förbättrades till en acceptabel nivå.

Utveckling

På grund av ihållande låg efterfrågan har KWH Pipe fortsatt att se över sin verksamhet och anpassat organisationen och dess aktiviteter till den aktuella situationen. Som ett resultat av detta har man varit tvungen att minska personalstyrkan. Investeringar av icke-brådskande natur har skjutits på framtiden, även om investeringarna under året ökade betydligt jämfört med 2011. Priserna på plastråvaror steg kraftigt under de första fyra månaderna av året, sjönk under sommaren, och toppade igen på hösten, speciellt i Europa.

För att stärka företagets konkurrenskraft har produktutvecklingen fokuserat på att stärka produktportföljen inom nischer baserade på Weholite och flerskiktör. En första prototyp av en Weholite-produktionsutrustning introducerades 2011. Med hjälp av denna utrustning kan man producera rör av högre kvalitet och på ett säkrare sätt. Produktionsutrustningen har vidareutvecklats och tagits i bruk både hos licenstagarna och i företagets egna fabriker. Detta är i linje med målsättningen att förbättra det växande utbudet av olika tankprodukter. De nya fabriktionsmetoderna, som också introducerades 2011, har möjliggjort tillverkning av större tankdimensioner. Som en följd av den breddade portföljen av tankar har betydande satsningar gjorts på att finjustera tankspecifikationer, hantering och logistik av tillhörande utrustning och delar, samt offerthantering.

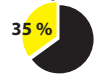
Som exempel på produktportföljen Functional Piping Solutions (flerskiktör) kan nämnas slitstarka rör både för pneumatisk hantering av fast avfall och slurry-tillämpningar inom gruvdrift. Flera olika rör med barriärskikt har producerats, levererats och installerats. Extruderingsverktyg för flerskiktör har vidareutvecklats för att omfatta ►

KWH Pipe	2008	2009	2010	2011	2012
Omsättning, milj. €	307,5	233,3	212,1	234,1	247,7
Förändring, %	9	-24	-9	10	6
Export och utlandsverksamhet, %	66	68	65	66	72
Andel av koncernomsättning, %	52	50	44	44	44
Investeringar, milj. €	13,1	7,7	5,8	5,8	6,8
Personal	1 449	1 352	1 276	1 238	1 180

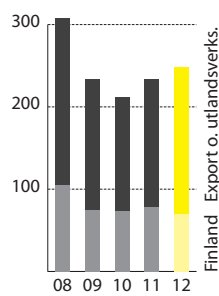
Andel av omsättning



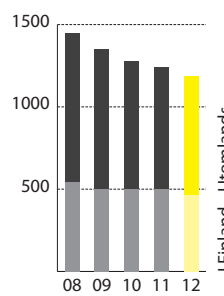
Andel av bundet kapital



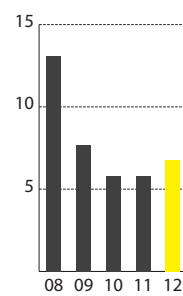
Omsättning, milj. €



Personal



Investeringar, milj. €



dimensioner från 10 mm till 1200 mm. Fokus ligger också på standardisering och certifiering av nya produkter för att möjliggöra fortsatt tillväxt.

I hela företaget har produktivetsförbättringar gjorts genom standardisering och förbättringar i kontors- och fabriksprocesserna i syfte att ytterligare förbättra ett systematiskt sätt att arbeta med minimalt spill (enligt lean-metoden).

Höjdpunkter

Marknadsklimatet var fortsättningsvis mycket utmanande, men under året fanns ett flertal positiva tecken på att vissa marknader återhämtar sig något och att företagets strategiska inriktning varit den rätta. I Finland levererades olika tillämpningar av Weholite; till exempel installerades en dagvattentank för Vanda Energi och ett dagvattensystem för Kuopion Energia. Betydande WehoMelt-ytvärmsystem levererades till Helsingfors och Kuopio. I Danmark gjordes fortsatt goda framsteg inom såväl försäljning av flerskiktsrör som av vanliga standardrör och fabrikation. Den polska marknaden var fortsatt stark och ett betydande projekt till en stor gruva i Polen kunde säkras. I Ryssland var det ett gott år delvis tack vare försäljningen av fabriktionsprodukter och en stor affär med Wehoarctic-rör till Vladivostok. I Sverige beställde Stora Enso en utloppsledning för avloppsvatten till sin fabrik i Nymölla.

I Asien levererade, svetsade och installerade företaget framgångsrikt en stor intagsledning för råvatten till ett nytt 1600 MW kraftvärmeverk i provinsen Saraburi, norr om Bangkok. Pris-konkurrensen på den thailändska marknaden var fortsättningsvis hård.

I Nordamerika kunde företaget framgångsrikt säkra en betydande order på en tillloppsledning för ett strömkraftverk för småskalig vattenkraftsproduktion i British Columbia. Detta projekt omfattade Weholite-lågtrycksrör i dimensionerna 3000 mm och 2700 mm som producerades 2012 och installationen är planerad att slutföras 2013. Renovering av vägtrummor är ett betydande

användningsändamål för Weholite och företaget fortsätter att bearbeta denna marknad. Importen av PE-tryckrör från USA till Kanada låg på en rekordnivå under 2012, pådriven av ökningen av produktionskapacitet i USA samt den kanadensiska dollarns starka värdering. Trots detta lyckades företaget öka sin försäljningsvolym i Kanada.

Energiteknik i Finland levererade Wehotherm-rör till en stor installation för en lång sträcka mellan Westenergys avfallsförbränningsanläggning och Vasa stads fjärrvärmänätverk.

Maskin- och licensförsäljningen levererade en linje för 3-skiktsblåsfilm och en större order på svetsmaskiner till Ryssland. Ett licensavtal med Armco Staco från Brasilien undertecknades under hösten 2012. Weho-Coat, en maskin för bestrykning av skarvar på gasledningar av stål med polyeten för att motverka korrosion, har väckt intresse och ett slutgiltigt genombrott i försäljningen förväntas under 2013.

Kvalitet, miljö och säkerhet

KWH Pipes produktionsenheter är certifierade enligt standarden ISO 9001:2008 och några är också certifierade enligt miljöstandard ISO 14001:2004. Företaget har ett nära samarbete med sina kunder för att tillfredsställa deras behov genom att erbjuda nya produkter och helhetslösningar på ett konkurrenskraftigt sätt.

KWH Pipe kompromissar inte på produkt-kvalitet under några som helst omständigheter. I produktionen av såväl enskilda rör som hela rörsystem används endast råmaterial, som uppfyller de internationella standarderna och som testats i företagets egna laboratorier. Tillsammans med lokala råmaterialleverantörer, branschorganisationer och myndigheter bedriver KWH Pipe upplysningsarbete för att öka kvalitetsmedvetenheten i kundkretsen.

Med hjälp av täta, hållbara rörsystem och tankar minimeras läckage av såväl rent vatten som olika typer av avloppsvatten, vilket bidrar till att använda naturresurser effektivt och förebygga miljöskador. Polyetenrör som

tas ur bruk kan återvinnas för olika användningsändamål. En studie som branschorganisationen *The European Plastic Pipes and Fittings Association (TEPPFA)* har låtit göra, visar att olika typer av plaströr har en mycket liten miljöpåverkan över hela sin livslängd i jämförelse med rör av andra material.

En säker arbetsmiljö är grunden för effektiv affärsverksamhet. Vid KWH Pipes produktionsenheter fokuserar man ständigt på trygga arbetsmetoder för att undvika personskador och öka produktiviteten.

Personal

Under år 2012 var i genomsnitt 1180 personer anställda inom KWH Pipe, en minskning med 58 anställda jämfört med föregående år. Nästan alla enheter har varit tvungna att anpassa kostnaderna till marknadssituationen eller skära i sina utgifter.

KWH Pipe satsar även i fortsättningen betydande resurser på personalens kunskande, arbetsförmåga och arbetsvälmående.

Investeringar

KWH Pipe-koncernens bruttoinvesteringar var 6,8 miljoner euro, en ökning med 17 % jämfört med 2011. Man har huvudsakligen fokuserat på investeringar i produktivetsförbättringar, produktutveckling och förbättrade processer.

Resultatutveckling

Omsättningen ökade från 234,1 miljoner euro till 247,7 miljoner euro. Danmark, Polen, Storbritannien, Kanada och Thailand förbättrade mest. Ökad omsättning och strikt kontroll av kostnader resulterade i att hela koncernens resultat förbättrades till en acceptabel nivå.

Verksamheten i Finland uppvisade acceptabelt resultat i den rådande tuffa marknadssituationen.

De flesta övriga europeiska enheter förbättrade sina resultat betydligt under 2012 trots utmanande marknadssituationer.

Resultatet för maskin- och licensförsäljningen förbättrades betydligt till en acceptabel nivå.

Asien visade ett svagt resultat på grund av engångskostnader och hård konkurrens trots att omsättningen ökade med 20 %.

Genom att erbjuda produkter av hög kvalitet hjälper KWH Pipe sina kunder att skydda miljön.

I Nordamerika var resultatet acceptabelt. Det förbättrade marknadsklimatet under åren 2010–2012 syns i en klar resultatförbättring under dessa år efter tidigare utmanande år.

Pipe-koncernens kassaflöde var klart positivt och förbättrades betydligt jämfört med 2011.

Utsikter för 2013

Utvecklingen för 2013 är svår att förutspå och kommer till en stor del att bero på hur stark den globala ekonomin är. Både EU och USA kommer fortsättningsvis att få kämpa med sin ekonomi, vilket leder till svag efterfrågan globalt sett. Även om efterfrågan från den privata sektorn skulle fortsätta att växa, kommer den offentliga sektorn att vara tvungen att dämpa investeringarna i infrastruktur på grund av ökad skuldsättning och införandet av sparprogram. Den allmänt svaga tillväxten leder också till en låg aktivitet inom husbyggnad. Det är därför sannolikt att fortsatt svag tillväxt kommer att råda i branschen i flera år.

Det är för närvarande svårt att bedöma hur betydande konsekvenserna av de fortsatta politiska oroligheterna i Mellanöstern och Afrika kommer att bli, med tanke på situationen i Syrien, Israel, Mali, o.s.v. Fortsatt osäkerhet höjer oljepriserna och följaktligen råmaterialkostnaderna för plastindustrin, vilket direkt påverkar konkurrenskraften och lägger press på marginalerna. Det förväntas att råmaterialpriserna förblir på höga nivåer och med hög volatilitet under 2013.

Företagets nischfokus innebär att man satsar på att höja aktiviteten inom områden som växer snabbare och avkastar bättre än marknaden i allmänhet. Ett utmanande marknadsklimat driver på denna förnyelse i ett snabbare tempo än tidigare. Under dessa omständigheter, avser KWH Pipe att arbeta för att bibehålla ett positivt kassaflöde och förbättra kostnadseffektiviteten, men kommer att inta en positivare hållning gentemot nya investeringar och affärsutveckling. ■



Försäljningen sker alltmer i form av systemförsäljning och produktportföljen kompletteras med produkter såsom underlagsplattor, slipstöd, dammsugare och andra tillbehör. Deras betydelse ökar hela tiden.

KWH Mirkas tillverkningsprogram är mycket omfattande och består av slipmaterial, polermedel och slipmaskiner för olika typer av slipprocesser inom billackering och biltillverkning, tillverkning av kompositdelar, möbelproduktion, metallbearbetning samt för försäljning via järn-, färg- och maskinhandel.

Inom marknadssegmentet *Surface Finishing*, där billackering (ART), biltillverkning (OEM), marin och komposit ingår, samt underleverantörer i branscherna är Mirka en av de ledande aktörerna globalt. Detta har man uppnått tack vare en nischstrategi bestående av ett högklassigt och delvis unikt produktsortiment.

Inom marknadssektorn *Wood* ligger fokuseringen på små och medelstora användare. Det dammfria systemet med nätprodukterna har hela tiden fått större betydelse. Elslipmaskinerna CEROS och DEROS har också stärkt varumärket inom Wood-sektorn.

Den nya affärsenheten *Power Tools* för tillverkning och marknadsföring av slipmaskiner och tillbehör växte kraftigt under året. Nya unika slipmaskinsmodeller har lanserats, och nya är under utveckling.

Engineered Surface Finishing (ESF) är en ny utvecklingsenhet, som utvecklar mikroprodukter för OEM-sektorn och söker nya attraktiva marknadsområden. Inom enheten har man utvecklat flera nya unika mikroprodukter för OEM-sektorn. Flera produkter har redan lanserats, och ännu flera är på gång.

God tillväxt

KWH Mirka verkar i en mogen bransch med svag eller liten tillväxt, men under 2012 hade branschen en fortsatt bra tillväxt. Tillväxten var bra i alla länder där Mirka är aktiv, dock har euroländerna som drabbats hårdast av skuldskrisen t.ex. Italien och Spanien svag till-

växt. Branschen omfattar cirka 140 tillverkare av flexibla slipmaterial globalt.

Fordonsindustrin växer ännu, och har en positiv inverkan på efterfrågan av Mirkas unika produkter. BRIC-marknaderna (Brasilien, Ryssland, Indien och Kina) växer snabbast och i Europa är Tyskland den starka motorn.

Den största ökningen för Mirka hade bilreparationssektorn följt av DPT (handelssektorn). Wood-sektorn fortsätter en stadig tillväxt och även försäljningen inom OEM-fordonsindustrin ökade.

Antalet bodyshops inom ART-sektorn försätter att minska och det sker en konso- lidering. Försäkringsbolag samt lack- och biltillverkare tar ett ännu hårdare grepp om bilreparationssektorn.

KWH Mirka hör till en av de mest offensiva och framgångsrika aktörerna inom branschen flexibla slipmaterial och torde globalt nu inneha position tre i försäljningsvolym.

Fortsatt stark marknad

Marknaden var stark på de allra flesta områden under året. Försäljningen har varit jämn under hela året och produktionen kunde hålla jämna steg med volymökningen. Bilreparationssektorn gick mycket bra trots en ökad konsolidering tack vare fokuseringen på försäljning av sliplösningar och inte på enskilda produkter.

KWH Mirkas viktigaste marknad är fortfarande EMEA (Europa, Mellanöstern och Afrika). Nordamerika har en stadig tillväxt medan Asia Pacific hade en stark tillväxt liksom Sydamerika.

Systemförsäljning ger mervärde

Profileringen som leverantör av kompletta

sliplösningar stärker Mirka som innovatör.

Mirkas slipsystem bidrar till att förbättra kundens produktivitet, vilket har högsta prioritet på en allt mera konkurrensutsatt slipmaterialmarknad. Mervärdet som Mirkas sliplösningar kunnat erbjuda kunderna har hjälpt Mirka att uppnå en tillväxt som är starkare än inom branschen i genomsnitt. Förutom de ekonomiska mervärden som man kan erbjuda användarna, uppskattas även de positiva aspekterna i arbetsmiljön tack vare dammfrihet och ergonomiska slipverktyg.

Satsningen på utveckling och marknadsföring av slipmaskiner är viktiga komponenter i Mirkas slipsystem. Poleringsprodukterna och mikrosliplösningarna är exempel på nya produkter i sortimentet.

Marknaden har anammat fördelarna med dammfri slipning och därför ökade nätprodukterna kraftigast.

Marknadsförings- och försäljningsorganisationen expanderade på de flesta marknader, och i synnerhet i BRIC-länderna förstärktes resurserna. Dessa länder visar även

den starkaste tillväxten. Även mogna marknader som t.ex. Västeuropa hade en exceptionellt bra tillväxt. Glädjande är dessutom att USA fortsätter växa.

Fortsatta investeringar i produktion

I enheterna i Nykarleby (Jeppo) och Oravais tillverkas slippapper, -duk och -nät, nonwovenbaserade slipprodukter och slipmaskiner. I Karis tillverkas textilbottenmaterial för nätprodukterna.

I Karisfabriken har under året betydande kapacitetsökningar för produktion av bottenmaterial till nätprodukterna genomförts. I början av året togs en ny textilbehandlingslinje för nätbottenmaterial i bruk. Nya och effektiva stickmaskiner har anskaffats.

I Jeppo färdigställdes ett nytt marknads-



Ralf Karlström, VD

”Marknaden var stark på de allra flesta områden under året. Försäljningen har varit jämn under hela året och produktionen kunde hålla jämna steg med volymökningen.

föringskontor, som blev klart för ibruktagning i augusti. Under sensommaren påbörjades byggandet av ett nytt teknologicerter som blir klart våren 2013. Under hösten startade även byggandet av Ekokems bioenergi-kraftverk som fr.o.m. början av 2014 skall leverera merparten av Mirkas värmeenergi. På processidan moderniserades mätutrustningen på två bestyrningsmaskiner för optimerad kvalitetskontroll speciellt för fina nätprodukter.

Under senhösten påbörjades ett ombyggnadsprojekt i KWH:s fastighet i Jakobstad för att optimera en del av utrymmen för produktion av mikro- och polermedelsprodukter samt montering av egna elslipmaskiner. Utrymmena blir klara under våren 2013 då bl.a. en högkapacitetslinje för tillverkning av unika mikroprodukter enligt patenterad teknik tas i bruk.

I Oravais togs en ny fullbred automatisk rondellstanslinje i bruk.

Effektiv logistik

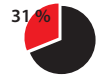
För att svara mot kundernas krav på korta leveranstider har Mirka byggt upp lager på de olika kontinenterna. Det finns i dag tolv Mirka distributionscenter, fem i Europa, tre i Nordamerika, ett i Sydamerika och tre i Asien. Under början av 2012 fintrimmades verksamheten i nya EDC-lagret efter ett lyckat byte av samarbetspartner.

Det nyaste distributionscentret finns i Turkiet och tas i bruk våren 2013.

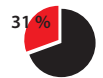
Transporterna till distributionscentren sker främst på landsväg och som sjöfrakt, men även flygfrakt utnyttjas. ►

KWH Mirka	2008	2009	2010	2011	2012
Omsättning, milj. €	139,4	121,4	144,9	161,9	176,0
Förändring, %	-3	-13	19	12	9
Export och utlandsverksamhet, %	94	94	95	96	96
Andel av omsättning, %	24	26	30	30	31
Investeringar, milj. €	8,6	5,5	5,0	7,2	9,7
Personal	835	790	796	883	957

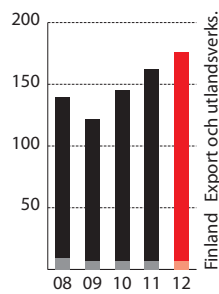
Andel av omsättning



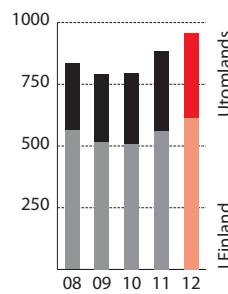
Andel av bundet kapital



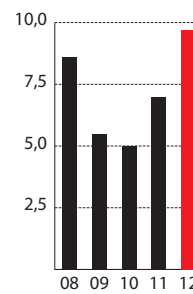
Omsättning, milj. €



Personal



Investeringar, milj. €



Ständig förbättring inom kvalitet

KWH Mirkas kvalitetsarbete omfattar ledningssystem enligt standarderna ISO 9001 (Kvalitet), ISO 14001 (Miljö) samt OHSAS 18001 (Arbetshälsa och -säkerhet). Alla tre fabriker är certifierade enligt dessa tre ledningssystem. Därutöver är dotterbolagen i Sverige, USA, Storbritannien och Tyskland certifierade enligt kvalitetsledningssystemet ISO 9001 (Multisite). Alla ledningssystem genomgår certifieringsrevision under året och certifikaten förnyades.

Fokus har generellt varit på de övergripande kvalitetsmål som ledningen fastslagit för året. De prioriterade projekten har handlat om förbättringsarbete inom produktions-, reklamationshanterings- och försäljningsprocesserna. Hit hör även en ökad fokusering på att bättre hantera de nuvarande och kommande utlokaliserade processerna.

Inom utveckling och tillverkning har moderna kvalitetsverktyg relaterade till leanfilosofin och Six Sigma använts för att säkerställa en kundkravsenslig produktkvalitet.

Säker arbetsmiljö

En del av Mirkas hållbarhetsarbete är en vision om 0-olycksfall i alla tre fabriker. Arbetet för att uppnå 0-olycksfall i arbetet kommer att projekteras under 2013 och är ett långsiktigt arbete.

Mycket förebyggande arbete görs via t.ex. auditing, riskanalyser och nära på-rapportering. Personalens engagemang kring olycka/nära på-rapportering är fortfarande på en bra nivå.

Ledningen gör så kallade Go and See-ronder där det handlar om att diskutera säkerhet, kvalitet och ordning med personalen med målet att höja medvetenheten och förbättra attityden.

Hållbar utveckling ger konkurrensfördelar

Miljöledningssystemet ISO 14001 genomgår som bäst en betydande revision och man analyserar och vidtar åtgärder för att vara

beredd på kommande förändringar.

KWH Mirka har länge jobbat med hållbar utveckling och under året drogs ett projekt igång för att få en helhetsbild av situationen, samt upplägg för att aktivare kommunicera hållbar utveckling med intressenter.

Den operativa miljövisionen uppdaterades med de strategiska steg som planerats fram till 2017. Grunden för det som skall bli ett bioenergi kraftverk och därmed ersätta tung brännolja tog form under året. Detta projekt stöder visionen om 0-deponi.

Med hjälp av den moderna reningsprocessen av processavloppsvatten kunde man vid varje kontrollmätning underskrida av myndigheterna fastställda gränsvärden.

Produktutvecklingen har fortsättningsvis arbetat med att ersätta vissa kemikalier med miljövänligare ämnen. Energisnålare tillverkningsprocesser hade fortsättningsvis hög prioritet.

Innovativ produktutveckling

KWH Mirka ökade under året 2012 satsningarna på produktutveckling till 3 % av omsättningen i moderbolaget. De unika produkternas andel av försäljningen fortsätter att öka med fortsatt utmärkt lönsamhet.

Ett flertal produkt- och teknologiutvecklingsprojekt har under året färdigställts och har resulterat i både nya produkter och ny patenterad teknologi. Utvecklingen har varit intensiv och man har, delvis med hjälp av

utvecklingsbidrag från bland andra TEKES och Arbetarskyddsfonden, byggt upp många nya länkar i Mirkas utvecklings ekosystem. Bland dessa finns högskolor och forskningsinstitut samt små och stora teknologi-

företag i Finland och globalt. Förväntningen är att dessa satsningar skall ge goda förutsättningar för Mirka att även framöver leverera nya intressanta teknologier och produkter för olika affärsområden.

Inom EFS-enheten har arbetet med att bygga upp en ny portfölj av mikrofilmprodukter fortsatt. Den första produkten Microstar, med inriktning på klarlacksslipning

inom bileftermarknaden lanserades på Auto-mechanika-mässan i september i Frankfurt. Mirka har nu en egen unik mikrofilm med vilken man kommer att kunna möta konkurrenter inom detta intressanta och växande segment. Via konvertering till band, ark och nya rondelldimensioner kommer produktfamiljen att växa i omfång.

Portföljen av polermedel har under året breddats och man kan nu erbjuda ett produktsortiment för polering inom OEM-sektorn med speciell fokus på ett komplett produktsortiment även för bilfabrikernas behov.

Efter år av utvecklingsarbete är den nya premium nätprodukten Abranet Ace klar för lansering. Förutom att man tillämpar ny avancerad textilprocessering är Abranet Ace även den första produkten med keramiska korn. Abranet Ace innehåller mycket ny teknologi och den har möjliggjort registrering av nya patent, som stärker och förlänger den unika positionen på marknaden.

Systemförsäljning har under året fått en allt viktigare roll inom produktutvecklingen. Mirkas nya applikationskodade helhetslösningar utvecklades för ART-sektorn och lanserades under året. I samband med detta arbete togs även nya data fram kring nätprodukternas utmärkta arbetsmiljöegenskaper vad gäller dammfrihet, men även om hur man genom produktval kan minska exponering av både lösningsmedelsrester och vibrationer. I Mirkas nya teknologicenter kommer man att i nära samarbete med kunden bygga system och ta fram helhetslösningar. På denna grund bygger hela verksamheten.

Personalen i fokus

Vid utgången av 2012 hade Mirka totalt 932 (895) anställda. Under året ökade antalet anställda globalt med 37 personer, vilket motsvarar en ökning på 4,1 %. I medeltal utgjorde personalstyrkan 957 (883) personer, varav 612 (560) i Finland och 345 (323) utomlands. Personalomsättningen blev 2,3 (2,9) %.

Inom personal- och kompetensutvecklingen har fokus legat på ökad mångkunnighet samt att fördjupa det egna yrkeskunnandet. Nya lönesystem i produktionen har införts under året för att bättre kunna

I Mirkas nya teknologicenter kommer man att i nära samarbete med kunden bygga system och ta fram helhetslösningar.

motsvara dagens krav på flexibilitet och korta leveranstider. De fristående examensutbildningarna inom pappersförädling har fortgått för att skapa spetskunnande inom slipmaterialsproduktion.

Under året genomfördes en extern auditering av Investors In People-certifikatet med mycket goda resultat. Satsningar har även gjorts på att utveckla ledarskapet i organisationen. Mindre organisationsförändringar har genomförts för att stärka organisationen inför framtiden.

En omfattande undersökning av personalens hälsa har genomförts för att kartlägga behov av framtida satsningar på friskvård och fritidsverksamhet. Inom företaget fungerar en samarbetskommitté med medlemmar ur de olika personalgrupperna. Flera frivilliga samarbetsorgan tillsammans med personalen verkar inom olika intresseområden.

God lönsamhet 2012

Lönsamheten var på en god nivå 2012 tack vare en mix av mera unika produkter och totala lösningar för kunden samt en positiv valutautveckling. Höjda råmaterial- och energipriser kunde delvis kompenseras.

Förväntningar på 2013

Många nya produkter, speciellt mikroprodukter och inom Power Tools kommer att lanseras under året och torde bidra till att året blir bra. Nya upplägg och applikationer inom Wood-segmentet kommer att ha vitaliserande verkan. Produkter till nya områden kommer också att öka Mirkas attraktivitet som samarbetspartner och nya nischer skall bearbetas.

Lönsamheten förväntas hållas på en god nivå. ■



KWH Logistics består av fyra affärsenheter: Cold Storage, Port & Sea, Industrial Service & Warehouse och Freight Forwarding.

Affärsenheten Cold Storage utgörs av Oy KWH Freeze Ab, som är Finlands ledande frys- och kyl-lagringsföretag.

Port & Sea, Industrial Service & Warehouse och Freight Forwarding hör till Backman-Trummer-koncernen, vars verksamhetsområden är hamntjänster, lagring, industritjänster, transport, expedition och logistiska helhetslösningar.

Världsekonomin präglades av osäkerhet orsakad av bl.a. minskad efterfrågan, stigande offentlig skuld och misstro mot politiskt beslutsfattande. Osäkerheten avtog något i slutet av året i takt med att skuldskrisen i Europa stabiliserades. Också de förbättrade sysselsättningsciffrorna i USA och de ekonomiplaner som Kinas nya ledning presenterat, minskade osäkerheten.

Godsflöden som KWH Logistics hantlade både minskade och ökade. Volymerna för torrbulk minskade något, vilket närmast berodde på att kolvolymerna minskade kraftigt, eftersom det regniga året ökade andelen vattenproducerad el. Styckegodsvolymerna däremot fortsatte att öka. I samband med köpet av Oy Moonway Ab tillkom transport av torrbulk och flytande bulk gods i containrar i Backman-Trummers serviceutbud.

Konkurrensläget fortsatt utmanande

Konkurrensen inom verksamhetsområdet logistik kan anses vara bland de allra hårdaste och under det gångna året har den lett till flera aktörers konkurs. Dessutom kan osund konkurrens leda till olika följdverkningar. Å andra sidan har glädjande många export- och importföretag även tagit i bruk inköp av transporter, som baserar sig på totala kostnader (total cost). Detta betyder att man förutom priset beaktar tjänsternas kvalitetsfaktorer, som t.ex. punktlighet och pålitlighet.

Visionen i fokus

KWH Logistics vision är att vara en av de ledande aktörerna inom frakthantering och internationella, integrerade logistiklösningar samt lagring inom utvalda specialsegment. Kunderna betraktar KWH Logistics som sin främsta logistikleverantör. Hörnstenarna i denna vision är kontinuerlig utveckling av det strategiska kunnandet och logistikprocesserna.

Cold Storage

KWH Freeze

Oy KWH Freeze Ab, som har frysager i Vanda och Ingå, är Finlands ledande kommersiella frys-lagringsföretag.

Företagets verksamhet koncentreras till tjänster i livsmedelsbranschen. Som ett resultat av ett systematiskt utvecklingsarbete kan KWH Freeze erbjuda sina kunder den effektivaste möjliga länken i logistikkedjan för frysta livsmedel. Tack vare sin kund- och produktkännedom kan företaget anpassa tjänsterna till marknadens behov. KWH Freeze erbjuder också skräddarsydda lösningar inom frys-lagring. Ett exempel är tjänsten där kunden hyr lagerutrymme i KWH Freeze lokaler och har egen personal som ansvarar för produkt-hantering. Sedan år 2011 erbjuder KWH Freeze även kyl-lagring till sina kunder.

Företagets största kundgrupper är Finlands ledande partiäffärer, stora livsmedelsproducenter och importörer. Verksamheten övervakas med kvalitets- och miljösystem som certifierats enligt standarderna SFS-EN ISO 9001(2008) och SFS-EN ISO 14001(2004).

Användningsgraden för lagerutrymmen låg på samma nivå som året innan och helhetsvolymerna för de hanterade varumängderna ökade. Omsättningen ökade med drygt 10 % och var 14,03 (12,68) miljoner euro. Resultatet var tillfredsställande.

KWH Freeze har som långsiktig strategi att utvidga lagerkapaciteten i takt med att marknaden och efterfrågan ökar samt att vara sina kunders primära samarbetspartner i branschen. Utsikterna för år 2013 är positiva.

Port & Sea

Backman-Trummer-koncernen är en av Finlands största hamnoperatörer. Till sin regionala täckning är den landets största. Koncernen bedriver verksamhet i tio hamnar i västra Finland, från Kalajoki i norr till Hangö i söder samt i Fredrikshamn. Den sammanlagda lagerytan som gruppen disponerar över är 180 000 m².

Koncernens hamnoperatörsföretag erbjuder skräddarsydda logistik-tjänster, som varierar från traditionell stuveriverksamhet till helhetslösningar som omfattar hela logistikprocessen.

M. Rauanheimo – Karleby

Oy M. Rauanheimo Ab jobbar i huvudsak med stuveri-, expeditions- och klareringsverksamhet i Karleby hamn. Trafikmängderna som hanterades minskade till 5,97 (6,4) miljoner ton, dvs. med 7,2 %. Omsättningen var 48,02 (55,02) miljoner euro, dvs. 14,6 % lägre än året innan.

Det gångna året var ytterst utmanande på grund av att världsmarknadspriserna på järnmalm sjönk, vilket inverkar negativt på det viktiga godsflödet från Ryssland. Även den inhemska trafiken uppvisade en liten minskning och konsekvenserna av importens och exportens samtidiga nedgång märks först i stuveribranschen. Lönsamheten för finländska stuveriföretag är allmänt taget svag. De flesta har inte återhämtat sig från djupdykningen år 2008. Konkurrensen mellan stuveriföretagen är mycket hård.



”Verksamhetens höga kvalitet kommer även i fortsättningen att vara av största vikt då kunderna strävar efter att optimera helhetskostnaderna för sin leveranskedja.

Hannu Uusi-Pohjola, affärsgruppchef

Under året finlipades företagets strategi och särskild uppmärksamhet fästes vid de interna funktionerna för att förbättra kostnadseffektiviteten, kvalitetsarbetet och arbetarskyddet. Ett nytt och viktigt redskap i effektiviseringsprocessen är det nya och för företaget skräddarsydda operativa datasystemet.

Intressanta förhandlingar om nya godsflöden som går via Fredrikshamn inleddes och de första fartygen lossades redan i slutet av året. Den eventuella etableringen i Fredrikshamn skulle stärka samarbetet med både inhemska och ryska kunder.

Det intensifierade samarbetet mellan systerbolaget Adolf Lahti Yxpila och den lokala industrin resulterade i att man utvecklade nya helhetslogistiska lösningar, som ytterligare förbättrar industrins konkurrenskraft.

De stora lokalerna i hamnen, infrastruktur, farledsdjup på 12 och 13 meter, lagringskapacitet, bulkhanteringsanläggningar samt AWT-terminalen för styckegodstrafik (”en allvädersterminal” under tak) erbjuder ypperliga möjligheter att vidareutveckla den konkurrenskraftiga och högklassiga stuveri- och speditjonsverksamheten i Karleby och eventuellt också i Fredrikshamn.

Det svåra marknadsläget till trots förväntas godsflöden öka något år 2013. Detta skapar goda förutsättningar för en effektiviserad verksamhet. Grunden för verksamheten är hantering av produkter till och från lokala industrianläggningar, produkter för gruvindustrin samt rysk transitotrafik. Även olika produkter för andra industrier är av stor betydelse.

Blomberg Stevedoring – Vasa

Oy Blomberg Stevedoring Ab:s sammanlagda volym för Vasa och Kalajoki uppgick till 429 000 (428 000) ton. För Kalajoki ökade ▶

KWH Logistics	2008	2009	2010	2011	2012
Omsättning, milj. €	92,4	82,3	95,4	111,9	110,7
Förändring, %	25	-11	16	17	-1
Andel av koncernomsättning, %	15	18	19	21	20
Investeringar milj. €	16,0	16,6	11,4	15,4	12,5
Personal	339	330	347	378	393

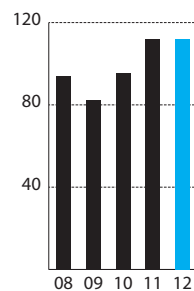
Andel av omsättning



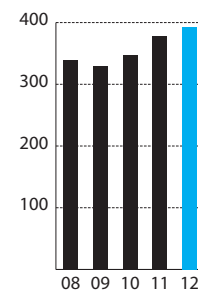
Andel av bundet kapital



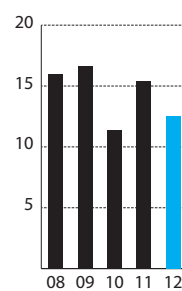
Omsättning, milj. €



Personal



Investeringar, milj. €



volymen med cirka en tredjedel och för Vasa minskade den med cirka 8 %.

I Kalajoki ökade importen av foderråvaror mest. I Vasa minskade exporten av spannmål och importen av papper samt gödslingsmedel mest. Trots den kvantitativt sett relativt goda spannmålsskörden stannade exporten under nivåerna för föregående år. Orsaken var problem med kvaliteten på havre.

Den största enskilda investeringen var köpet av en lyftkran för hantering av tungt material. Tillsammans med Vasa hamns lyftkran av motsvarande storlek kan man hantera styckegods som väger 200 ton. Hanteringskedjan för tungt gods är i fokus och målet är att utveckla en så heltäckande tjänst för projekttrafik som möjligt.

Mervärdestjänsterna effektiviserades genom anskaffning av nya säcknings- och bulkkningslinjer. Båda anskaffningarna har uppfyllt förväntningarna.

I Kalajoki investerade man i ett nytt bulklager på 1 500 m². I Kalajoki består trafikmängderna nästan enbart av agribulkprodukter, för vilka en fortsatt ökning väntas.

Förväntningarna i Vasa för de närmaste åren riktas mot ökad projekttrafik. De investeringar som har genomförts i hamnen och de förbättrade trafikförbindelserna erbjuder nu ännu bättre möjligheter att betjäna regionens exportindustri.

En positiv sak för Vasa hamn och stad var att Kvarcentrafikens fortsättning säkrades.

Kristinestads Stevedoring – Kristinestad

Ab Kristinestads Stevedoring Oy:s hanterade volym minskade avsevärt. Kolimporten, som svarar för huvuddelen av trafikmängden, stannade på en bråkdel, jämfört med volymerna under tidigare år. Sommarens ofördelaktiga förhållanden för torvupptagning gjorde att torvexporten var blygsam.

De frigjorda resurserna har använts i både Vasa och Kalajoki. Kristinestads Stevedorings materialhanteringsmaskin och dess förare har varit sysselsatt i Kalajoki hamn hela året.

Trafiken förväntas återgå till normal nivå under år 2013.

Stevena – Nådendal

Stevena Oy är Backman-Trummer-koncernens

näst största hamnoperatörsföretag. Stevena bedriver konventionell stuveriverksamhet i sydvästra Finland, i Björneborgs, Nystads, Nådendals och Åbo hamnar, samt stuveriverksamhet för ro-ro-trafiken i Hangö hamn. Stevena är även verksam i Fredrikshamn.

Trafikmängderna som Stevena hanterade minskade med cirka 25 % till 1,79 (2,34) miljoner ton, närmast på grund av den minskade kolimporten.

Stevenas viktigaste investering var anskaffningen av en helautomatisk säckningslinje till Nådendal. Därtill krävde reparationer av lagren i Björneborg betydande resurser.

Talavuo – Björneborg

År 2012 var det första hela verksamhetsåret för Talavuo Oy som en del av Backman-Trummer-koncernen. Talavuo bedriver konventionell stuveriverksamhet i Tahkoluoto hamn i Björneborg.

Kolimporten minskade avsevärt och den totala hanteringen i Talavuo minskade med 70 % till 0,4 (1,34) miljoner ton.

Vaasa Stevedoring – Vasa

Vaasa Stevedoring Oy, ett mångsidigt företag som specialiserat sig på uthyrning av maskiner och byggställningar, ökade omsättningen tack vare sin funktionella och moderna maskinpark. Den kontinuerliga förnyelsen av maskinparken tas väl emot av den trogna kundkretsen, som främst består av aktörer inom byggbranschen.

Freight Forwarding

Backman-Trummer – Vasa och Karleby

Freight Forwardings verksamhet har utvecklats gynnsamt trots den hårda konkurrensen och det kärva konjunkturläget. Den positiva utvecklingen grundar sig på effektiva, högklassiga och konkurrenskraftiga logistiklösningar, som uppfyller kundernas krav.

Freight Forwarding utvecklar sina logistikprodukter aktivt och kontinuerligt tillsammans med sina kunder och samarbetspartners. Lokalkännedom, internationella samarbetsnätverk och anpassade logistiklösningar har skapat grunden för den senaste tidens tillväxt. Dessutom har Freight Forwarding en stor utvecklingspotential tack vare

de många innovativa och exportinriktade företagen i regionen.

Moonway – Åbo

Oy Moonway Ab anslöts till koncernen sommaren 2012. Företaget verkar som containeroperatör i den världsomfattande trafiken och har specialiserat sig på containertransport av flytande bulk gods och torrbulk. Moonway kompletterar koncernens tjänsteutbud och för med sig nya kunder till koncernens övriga företag. Företaget uppfyllde sina ekonomiska mål. Tillväxten har varit måttfull och verksamheten framgångsrik. I fortsättningen stärks tillväxten av synergieffekter som fås via koncernbolagen.

Moonway använder sig i stor omfattning av Finlands olika hamnar och tillhandahåller kostnadseffektiva lösningar för den finländska industrin. Med hjälp av sitt stora nätverk av huvudmän och leverantörer kan bolaget tillhandahålla ändamålsenliga och skräddarsydda lösningar för sina kunder.

Containertransporterna har ökat globalt varje år, även under lågkonjunkturen, vilket har möjliggjort en globalisering. Denna utveckling torde fortsätta och Moonway är med i denna tillväxt.

Industrial Service & Warehouse

Adolf Lahti – Karleby och Jakobstad

Oy Adolf Lahti Yxpila Ab är ett växande och mångsidigt företag, som har specialiserat sig på verkstads- och industritjänster och har en omfattande maskinpark. Företaget tillhandahåller modernt kunnande och en maskinpark som klarar av de flesta bulkhanterings-, fabriks-, verkstads- och underhållsuppgifter.

Företaget verkar i huvudsak på storindustriområden och i hamnarna i Karleby och Jakobstad.

Företagets utveckling och tillväxt fortsatte och verksamheten förlöpte planligt. Omsättningen ökade med hela 50 %. Resultatutvecklingen var positiv och genom att utvidga affärsverksamheten till nya områden och utöka samarbetet med den lokala storindustrin i Karleby och Jakobstad kunde företaget uppnå sina mål.

Ett omfattande och långgärigt avtal ingicks med Jakobstads skogsindustri.

Avtalet omfattar planering och hantering av hela materialflödet av träråmaterial på cellulosafabriken och i hamnen. Vid årsskiftet anställdes ungefär femton nya experter och avsevärda maskininvesteringar slutfördes under årets sista kvartal.

Under år 2013 förväntas verksamheten fortsätta att växa och målet är att utvidga företagets mångsidiga service på nya marknader. Efterfrågan på de effektiva lösningar som företaget tillhandahåller är stor i branschen.

BT-Logistore – Nådendal

BT-Logistore Oy Ab tillhandahåller logistik-tjänster utanför hamnområdet. Tjänsterna omfattar lagrings-, terminal- och mervärdestjänster. Bolaget har lokaliteter vid goda trafikförbindelser i Nådendal och Björneborg.

Kvalitet och miljö

Kvalitetssystemen baserar sig på standarden ISO 9001:2008 och miljösystemen på standarden ISO 14001:2004. De certifierade systemen är i bruk i alla KWH Logistics bolag.

Personalens utveckling och välbefinnande

Affärsverksamhetsgruppen hade i genomsnitt 393 (378) anställda år 2012. Cold Storage sysselsatte 73 (73), Port & Sea 270 (266) och Freight Forwarding och Backman-Trummers administration 50 (39) personer.

Enligt Vision 2015 och koncernens strategi satsar KWH Logistics på personalens kunskaper, arbetsförmåga och välbefinnande. KWH Logistics stöder sådan verksamhet, som uppmuntrar personalens motionsintressen och upprätthåller arbetsförmågan.

Investeringar

Investeringarna minskade med cirka 18,6 %, men var fortfarande på hög nivå i proportion till verksamhetens omfattning. Affärsverksamhetsgruppens bruttoinvesteringar var 12,5 (15,4) miljoner euro.

Utsikter för år 2013

Utsikterna för år 2013 är försiktigt optimistiska och trafikmängderna förväntas uppvisa fortsatt ökning. ■



Affärsgruppen KWH Invest består av den affärsdrivande enheten Prevex samt förvaltning av industrifastigheter, som är uthyrda till externa samarbetspartners med långvariga hyresavtal.

I september 2012 såldes affärsenheten KWH Plast till Schur Flexibles Group.

Prevex

Prevex utvecklar, tillverkar och marknadsför kompletta sortiment av vattenlås för diskbord och badrumstvättställ. Prevex producerar världens mest funktionella och utrymmesbesparande vattenlås. Vattenlåsen är förmonterade och erbjuder därför olika installationsmöjligheter tack vare sin teleskopkonstruktion.

Därtill satsar man betydande resurser på innovativa och unika lösningar.

Prevex är marknadsledare inom denna industrisektor i Skandinavien och Polen.

Bolaget har aktivt och framgångsrikt utvecklat samarbetet med flera stora aktörer och kunde därför skapa en mycket god volymtillväxt inom vattenlåssektorn, som utgör basen i bolagets verksamhet med en andel på 80 % av omsättningen.

Prevex har ett professionellt och nära samarbete med partners när det gäller kundspecifika produktlösningar. Inom den kundspecifika sektorn är försäljningen av centreringar och centreringsband till fjärrvärmerörproducenterna i Skandinavien dominerande. Den nya generationens centreringsband fyller alla de myndighetskrav, som ställs inom fjärrvärmebranschen.

Försäljningsorganisationen består av egna försäljare i Finland och Skandinavien samt en agent i Polen.

Bolagets omsättning under året uppgick till 18,8 (18,5) miljoner euro. Av bolagets produktion exporteras 80 % från Finland.

Kvalitet och miljö

Prevex värnar om miljön och jobbar därför kontinuerligt för att minska den miljöpåverkan som produktionen ger upphov till.

Utgångspunkterna och målen är förankrade i en kvalitets- och miljöpolicy. Bolagets verksamhet stöds av ett certifierat ISO 9001:2000- och ISO 14001:2001-kvalitets- och miljöledningssystem.

Produktion

Produktionen bedrivs i en modern lean-fabrik där man fokuserar på optimala varuflöden. Inom såväl produktions- som monteringsprocessen strävar man till att öka effektiviteten och få kostnadsinbesparingar.

För tillverkning av vattenlås har helautomationssystemet lett till en effektiv tillverkningsprocess och förbättrad intern logistik.

Produktutveckling

Inom produktutveckling och design sammanfogas kundernas önskemål med en kostnadseffektiv tillverkning. Därmed skapas funktionella och prisvärda produkter, som uppskattas på marknaden.

Vattenlåsens unika teleskopkonstruktion underlättar montering och möjliggör en

För tillverkning av vattenlås har helautomationssystemet lett till en effektiv tillverkningsprocess och förbättrad intern logistik.

optimal placering av vattenlåset.

Investeringar

Investeringarna under året uppgick till 1,3 (1,3) miljoner euro. Merparten av investeringarna har gjorts i produktionsmaskiner och -utrustning.

Personal

Vid utgången av året sysselsatte bolaget 112 personer jämfört med 105 personer året innan. I medeltal sysselsattes 118 (111) personer.

Personalen deltar aktivt i kvalitetsarbetet, där målet är ständig förbättring vad gäller kvalitetssäkring av produkter och leveranser till kunderna samt uppföljning och styrning av processerna.

Samarbetsgruppen med representanter för alla personalgrupper sammankommer regelbundet. Målsättningen är att förbättra arbetsmiljön och skapa en trivsammare och säkrare arbetsplats.

Bolaget har aktivt och framgångsrikt utvecklat samarbetet med flera stora aktörer och kunde därför skapa en mycket god volymtillväxt inom vattenlåssektorn.



“PreveX producerar världens mest funktionella och utrymmesbesparande vattenlös.

Kjell Antus, affärsgruppschef

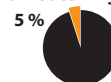
Lönsamhet 2012 och utsikter 2013

Bolagets lönsamhet för 2012 ges vitsordet mycket god.

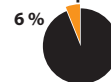
Tack vare en gynnsam försäljningsutveckling på befintliga produkter samt nya produkter som introduceras på nya marknadsområden förväntas en god lönsamhet. ■

KWH Invest	2008	2009	2010	2011	2012
Omsättning, milj. €	50,6	31,4	37,7	34,1	31,9
Förändring, %	-9	-38	20	-10	-6
Export och utlandsverksamhet, %	80	75	79	81	78
Andel av koncernomsättning, %	9	7	7	5	5
Investeringar, milj. €	4,8	2,1	1,9	1,5	1,6
Personal	281	212	196	181	170

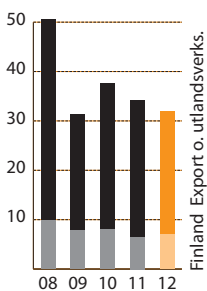
Andel av omsättning



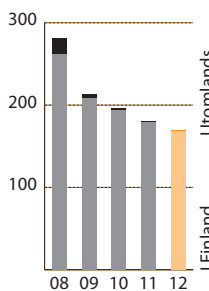
Andel av bundet kapital



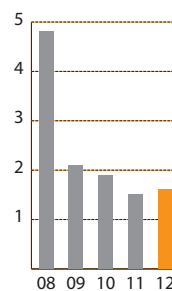
Omsättning, milj. €



Personal



Investeringar, milj. €



Tabellen och graferna - hela KWH Invest.



Koncernstyrelse



Från vänster Gösta von Wendt, Henrik Höglund, Holger Wester, Ola Tidström, Kjell Antus, Kurt Betlehem, Peter Höglund och Björn Höglund.

Henrik Höglund

Född 1949
Diplomekonom
Vörå
Styrelseordförande sedan 1998
Styrelsemedlem sedan 1974

Ola Tidström

Född 1944
Ekonomie magister
Vörå
Vice ordförande sedan 1993
Styrelsemedlem sedan 1975

Kurt Betlehem

Född 1945
Merkonom
Nykarleby
Styrelsemedlem sedan 2005

Björn Höglund

Född 1978
Ekonomie kandidat,
M Sc (Entertainment Business)
Nykarleby
Styrelsemedlem sedan 2012

Peter Höglund

Född 1949
Filosofie kandidat
Vasa
Styrelsemedlem sedan 1973
Styrelseordförande 1988–1997

Gösta von Wendt

Född 1945
Civilekonom
Kimitoön
Styrelsemedlem sedan 1985

Holger Wester

Född 1942
Docent
Nykarleby
Styrelsemedlem 1977–1980 och
sedan 1988

Kjell Antus

Född 1965
Ekonomie magister
Korsholm
Styrelsesekreterare sedan 2002

Koncernledning, revisorer



Från vänster Peter Höglund, Hannu Uusi-Pohjola, Kjell Antus, Jan-Erik Nordmyr och Ralf Karlström.

Peter Höglund
Född 1949
Filosofie kandidat
Vasa
Koncernchef
Anställd sedan 1975

Kjell Antus
Född 1965
Ekonomie magister
Korsholm
Affärsgruppchef KWH Invest
Anställd sedan 1989

Ralf Karlström
Född 1948
Filosofie magister
Nykarleby
Affärsgruppchef KWH Mirka
Anställd sedan 1977

Jan-Erik Nordmyr
Född 1957
Ekonomie magister
Närpes
Affärsgruppchef KWH Pipe
Anställd sedan 2003

Hannu Uusi-Pohjola
Född 1957
Ingenjör
Vasa
Affärsgruppchef KWH Logistics
Anställd sedan 2003

Revisorer

Ordinarie revisorer

Kjell Berts
Ekonomie magister, CGR, Ernst & Young Ab
Roger Rejström
Diplomekonom, CGR, Ernst & Young Ab

Revisorssuppleanter

Bengt Nyholm
Ekonomie magister, CGR, Ernst & Young Ab
Kristian Berg
Ekonomie magister, CGR, Ernst & Young Ab

Övervakningsrevisor

Ernst & Young Ab

Koncernresultaträkning

1000 euro	1.1-31.12.2012	1.1-31.12.2011
Omsättning	560 664	537 435
Övriga rörelseintäkter	4 284	3 565
Ökning (+) / minskning (-) av lager av färdiga varor och varor under tillverkning	-881	654
Tillverkning för eget bruk	2 524	2 426
Material och tjänster	-294 273	-285 045
Personalkostnader	-132 758	-129 112
Avskrivningar och nedskrivningar	-25 798	-25 115
Övriga rörelsekostnader	-86 206	-80 521
Rörelsevinst	27 557	24 288
Finansiella intäkter	1 794	4 097
Finansiella kostnader	-5 084	-6 816
Vinst före skatter	24 267	21 569
Direkta skatter	-6 169	-4 990
Räkenskapsperiodens vinst	18 098	16 579
Fördelning:		
Moderbolagets aktieägare	17 476	16 950
Minoriteten	621	-372
Räkenskapsperiodens vinst	18 098	16 579
Rapport över totalresultat		
Räkenskapsperiodens resultat	18 098	16 579
Förmånsbestämda pensionsarrangemang		
- netto aktuariella förluster	-813	-1 646
Vinster/förluster från investeringar tillgängliga för försäljning		
- netto vinster		6
- redovisat till räkenskapsperiodens resultat		-1
Kassaflödeshedging		
- netto förluster	-915	-1 988
- redovisat till räkenskapsperiodens resultat	1 720	-684
Årets omräkningsdifferenser	1 354	-1 218
Förlust/vinst från skyddande av nettoinvestering	-854	902
Redovisat till resultaträkning från avslutade dotterbolag	388	
Räkenskapsperiodens övriga totalresultat efter skatt, totalt	880	-4 629
Räkenskapsperiodens totalresultat	18 977	11 950
Fördelning:		
Moderbolagets aktieägare	18 340	12 402
Minoriteten	638	-452
Räkenskapsperiodens totalresultat	18 977	11 950

Koncernbalansräkning

Tillgångar i 1000 euro	31.12.2012	31.12.2011
Långfristiga tillgångar		
Immateriella tillgångar	9 609	8 877
Goodwill	2 892	1 184
Materiella tillgångar	213 998	214 434
Investeringsfastigheter	1 659	1 699
Finansiella tillgångar som kan säljas	1 133	1 125
Finansieringsleasingsfordran	2 216	2 535
Övriga finansiella tillgångar	2 600	45
Latent skattefordran	1 989	2 477
	236 096	232 375
Kortfristiga tillgångar		
Omsättningstillgångar	81 381	82 217
Finansieringsleasingsfordran	318	310
Försäljningsfordringar och övriga fordringar	85 757	89 708
Inkomstskattefordran	494	527
Likvida medel	47 870	57 139
	215 821	229 900
	451 917	462 275
Eget kapital och skulder i 1000 euro	31.12.2012	31.12.2011
Eget kapital		
Aktiekapital	3 756	3 756
Överkursfond	9 533	9 533
Reservfond	410	401
Omräkningsdifferenser	2 653	1 811
Fond för verkligt värde	732	-73
Ansamlade vinstmedel	284 771	272 518
Minoritetsandel	3 747	3 110
Eget kapital	305 602	291 055
Långfristiga skulder		
Avsättningar	1 260	1 296
Latent skatteskuld	14 964	15 275
Långfristiga personalförmåner (pensioner)	7 014	5 699
Räntebärande skulder	18 703	24 968
Finansieringsleasingskulder	947	1 145
Leverantörsskulder och övriga skulder	249	880
	43 138	49 263
Kortfristiga skulder		
Räntebärande skulder	29 413	36 426
Finansieringsleasingskulder	238	269
Leverantörsskulder och övriga skulder	72 545	81 152
Inkomstskatteskuld	981	4 110
	103 177	121 957
	451 917	462 275

Adresser

KWH Group

KWH-koncernen Ab
PB 21, FI-65101 Vasa, Finland
Tfn +358 20 778 7111
Fax +358 20 778 7916
www.kwhgroup.com
info@kwhgroup.com

KWH Pipe

Oy KWH Pipe Ab
PB 21, FI-65101 Vasa, Finland
Tfn +358 20 778 7111
Fax +358 20 778 7901
www.kwhpipe.com
marketing@kwhpipe.com

Extron Engineering Oy
www.extron.fi

KWH Pipe Sverige AB
www.kwhpipe.se

KWH Pipe (Danmark) A/S
www.kwhpipe.dk

KWH Pipe (UK) Ltd
www.kwhpipe.co.uk

KWH Tech GmbH, Tyskland
www.kwhtech.com

KWH Pipe (Poland) Ltd
www.kwh.pl

KWH Pipe Eesti AS
www.kwhpipe.ee

UAB KWH Pipe Lietuva
www.kwhpipe.lt

ZAO KWH Pipe, Ryssland
www.kwhpipe.ru

Fintherm Praha - KWH Pipe a.s., Tjeckien
www.fintherm.cz

KWH Pipe (Canada) Ltd
www.kwhpipe.ca

Wiik & Hoeglund, PLC, Thailand
www.wiik-hoeglund.com

KWH Mirka

Oy KWH Mirka Ab
Pensalavägen 210
FI-66850 Jeppo, Finland
Tfn +358 20 760 2111
Fax +358 20 760 2290
www.mirka.com
sales@mirka.com

Mirka (UK) Ltd
www.mirka.co.uk

Mirka Schleifmittel GmbH, Tyskland
www.mirka.de

Mirka Abrasives Inc., USA
www.mirka-usa.com

Mirka Scandinavia AB
www.mirka.se

Mirka Abrasifs s.a.r.l., Frankrike
www.mirka.fr

Mirka Italia s.r.l.
www.mirka.it

KWH Mirka Ibérica S.A.U., Spanien
mirkaiberica@mirka.com

KWH Mirka Mexicana, S.A. de C.V.
www.mirka.com.mx

Mirka Brasil Ltda.
www.mirka.com.br

Mirka Asia Pacific Pte Ltd, Singapore
www.mirka-asiapac.com

Mirka Trading Shanghai Co., Ltd, Kina
www.mirka.com.cn

Mirka Rus LLC, Ryssland
www.mirka.ru

Mirka Abrasives Canada Inc
sales.ca@mirka.com

Mirka India Pvt Ltd
sales.in@mirka.com

Mirka Turkey Zimpara Limited Sirketi

KWH Logistics

Oy Backman-Trummer Ab
PB 49, FI-65101 Vasa, Finland
Tfn +358 20 777 1111
Fax +358 20 777 1150
www.backman-trummer.fi

Oy Adolf Lahti Yxpila Ab
sales@adolflahti.fi

Oy Blomberg Stevedoring Ab
www.blomberg.fi

BT-Logistore Oy Ab
sales@bt-logistore.fi

Ab Kristinestads Stevedoring Oy
www.kristinestadsstevedoring.fi

Oy Moonway Ab
sales@moonway.fi

Oy M. Rauanheimo Ab
www.rauanheimo.com

Stevena Oy
www.stevena.fi

Talavuo Oy
talavuo@talavuo.fi

Vaasa Stevedoring Oy
rentsales@vaasastevedoring.fi

Oy KWH Freeze Ab
www.kwhfreeze.fi

KWH Invest

KWH Invest
PB 21, FI-65101 Vasa, Finland
Tfn +358 20 778 7111
Fax +358 20 778 7916
www.kwhgroup.com

Oy Prevex Ab
FI-66900 Nykarleby, Finland
Tfn +358 6 781 8000
Fax +358 6 781 8099
www.prevex.com



www.kwhgroup.com