

# ÅRSBERÄTTELSE



# 90 år av framgångsrikt företagsbyggande

KWH-koncernen har sina rötter i 1920- och 1930-talets trävaruhandel. Senare följde investeringar i pälsdjursuppfödning och textil samt plastprodukter som styrox, golvplattor, plaströr och plastfolier. De kommande decennierna gjordes investeringar i det som utgör grunden för dagens blomstrande verksamhet; på 1950-talet logistik, på 1960-talet slipmaterial och på 1980-talet vattenlås.

Under åren har vi investerat i bolag inom nya attraktiva marknader och branscher men även avyttrat bolag längs vägen. KWH-koncernen och dess föregångare har alltid varit orädda att förnya sig. Vår förmåga att ständigt fånga upp nya möjligheter och skapa kundvärde har gjort att KWH-koncernen över tiden har utvecklats till en internationell, diversifierad industrikoncern och serviceproducent inom logistikbranschen.

KWH-koncernen är idag ett familjebolag med rötterna starkt i Österbotten. Vår industriella kunskap, våra nätverk och vår finansiella styrka ger oss en solid grund att bygga på inför framtiden.

# KWH – kunskaps- företaget

## Vår framgång bygger på offensivt nytänkande

Genom digitalisering, kommersiell och teknisk innovation skapar vi förutsättningar för en kontinuerlig och genomgripande förnyelse som leder till bestående konkurrenskraft och långsiktig lönsamhet.

## Som ett familjebolag med långsiktiga ägare bygger och utvecklar vi aktivt självständiga och ledande företag

Vi skapar värde genom att vara en aktiv och långsiktig ägare, som med finansiell styrka och djupt industriellt kunnande bidrar till hållbar utveckling i våra företag.

Vi utvecklar kunskapsintensiv, fokuserad och serviceinriktad nischaffärsverksamhet. Denna verksamhet är anpassad till branschrealiteter och byggs kring unika produkter, processer eller branschposition, vilket ger oss bestående konkurrensfördelar.

Vi förverkligar detta som en internationell, diversifierad industrikoncern, serviceproducent inom logistikbranschen och finansiell placerare.

## Vi skapar tillväxt och lönsamhet i alla våra företag genom att

- 1 Ha kunden och kundvärdet i fokus
- 2 Driva innovation och offensivt nytänkande
- 3 Vara kunskapsledare
- 4 Ge alla medarbetare möjligheten att förverkliga sin potential
- 5 Ha ambitionen att bli världsledande i våra kärnprocesser
- 6 Bygga självständig verksamhet med god utvecklingspotential
- 7 Kontinuerligt utforska och tillvarata nya affärsmöjligheter
- 8 Ta väl avvägda risker
- 9 Bibehålla finansiell styrka som grund för förnyelse

KWH-koncernen är ett österbottniskt familjeföretag med dotterbolag på olika håll i världen. Koncernen består av tre affärsgrupper:

### Mirka

Slipnät, slippapper och filmprodukter, elmaskiner och pneumatiska maskiner, polermedel och tillbehör, kompletta ytbehandlingslösningar. Diamant- och bornitridverktyg och -slipskivor samt mikrofinishing filmprodukter för precisionsindustrin.

18 dotterbolag och 4 branschkontor världen över. Produktion i Finland och Italien. Cirka 97 % av produkterna exporteras till mer än 100 länder.

### KWH Logistics

#### Cold Storage

Hantering och lagring av frysta och kyllda livsmedel.

#### Port Logistics

Stuveri, hamnverksamhet och logistiklösningar för bulk, styckegods och tunga projektlaster.

#### Freight Forwarding

Internationella transporter och globala logistiktjänster med varierande transportsätt.

#### Industrial Services

Hantering och transport av gods, intern logistik och andra relaterade tjänster. Uthyrning av små maskiner och byggställningar.

### KWH Invest

**Prevex:** En av Europas ledande tillverkare av vattenlås. Fokuserar på funktionella och utrymmesbesparande vattenlås för kök och badrum. Fabrik i Nykarleby, Finland och Poznan, Polen. Exporterar cirka 90 % av produktionen.

**Strategiska aktieinnehav:** Uponor Infra Oy, innehav 45 %, tillverkning av plaströrssystem.



# Rekordstora investeringar under året

**K**WH-koncernen är inne i en mycket expansiv tillväxtfas. Detta trots att konjunkturtoppen troligen passerats och stor osäkerhet råder inom världsekonomin. Våra långsiktiga och målmedvetna strategier har öppnat nya affärsmöjligheter under året. En del av dem har realiserats medan vi också har framför oss projekt som ska förverkligas under de kommande åren. Dessa satsningar kommer att få stor betydelse för koncernens tillväxt och lönsamhet på längre sikt. Årets investeringar nådde nästan 60 miljoner euro och vi planerar för fortsatta rekordstora investeringar även under 2019. Vi ser detta som ett erkännande av vår förmåga att strukturerat och målmedvetet bedriva affärsutveckling och ständigt genomföra förbättringar som skapar ett ökat kundvärde.

KWH-koncernen gjorde ett rekordresultat och nådde det ställda resultatmålet. Omsättningen ökade med åtta procent och antalet anställda ökade med 269 personer i medeltal under 2018. Vid utgången av året hade KWH 2241 anställda. Planen är att ytterligare rekrytera mera än 100 personer under 2019. Vi fortsätter att satsa på

våra medarbetares utveckling och erbjuder möjligheter till kontinuerlig vidareutbildning och ökad professionell kompetens. Vår tillväxtstrategi har inneburit planerliga kostnadsökningar på personalsidan och investeringar i utrustning och faciliteter.

## Vi förbereder oss för tuffare tider

Inledningen av 2019 präglas av Brexit – som oberoende av i vilken form den förverkligas kommer att på kort sikt ha följdverkningar på ekonomin. Tyskland som varit motorn i Europa de senaste åren är helt klart på väg mot en lågkonjunktur. När det gäller Kina nås vi av svagare tillväxtsiffror. Detta i kombination med handelskriget mellan Kina och USA, Trumps inrikespolitik och bankernas penningpolitiska åtstramning bidrar till att vi har ett mycket spännande år framför oss. Ledningsgrupperna har jobbat med omvärldsanalyser för att få ett perspektiv på hur affärsvärlden kommer att utvecklas de närmaste åren. Vi har skapat beredskap på att snabbt kunna reagera på förändringar. Vi är rustade för tuffare tider när konkurrensen om kunderna ökar.

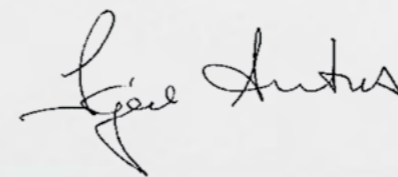
## Digitalisering, automation och robotik får en större roll

Affärsvärlden är inne i en transformationsfas där digitalisering, automation och robotik får en allt större roll. Det syns också i den nya strategin som KWH lanserade under året. Den långsiktiga strategins grundvärderingar kvarstår men utrymme ges för digitalisering samt kommersiell och teknisk innovation med målet att klara av en allt snabbare förändringstakt. Flaskhalsen är att hitta personresurser som besitter den specialkunskap som krävs i transformationen. Kompetenta och motiverade medarbetare är nyckeln till att vi kan prestera bättre än konkurrenterna på lång sikt.

Vi söker efter ny verksamhet att förvärva. Den främsta prioriteringen är att utveckla och bygga vidare på de befintliga företagen inom koncernen. Vi har en stark finansiell ställning och ett långsiktigt investeringsperspektiv som stöder våra företag i deras arbete att skapa en hållbar tillväxt.

Vid eventuella nyinvesteringar fokuserar vi på kvalitetsföretag med kopplingar till våra nuvarande branscher. Företag med stark marknadsposition, flexibel affärsmodell, starkt kassaflöde, kontinuerlig fokus på innovation samt ett tydligt fokus på hållbarhet prioriteras.

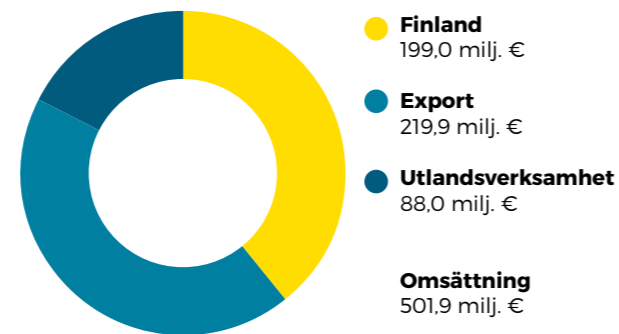
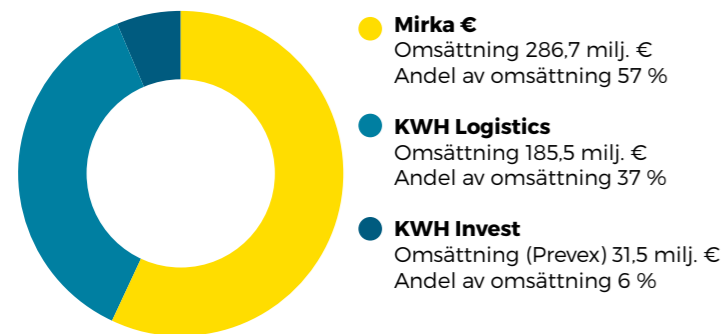
Vi förväntar oss en positiv utveckling av koncernens verksamhet genom fortsatta satsningar, medarbetarnas engagemang och ett innovativt nytänkande inom hela organisationen.



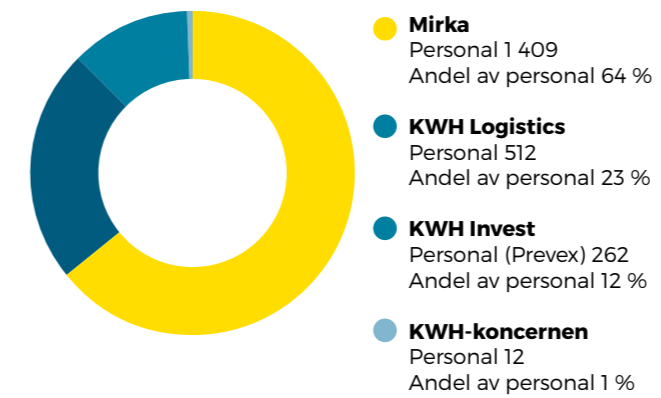
Kjell Antus, koncernchef



### Omsättning



### Personal

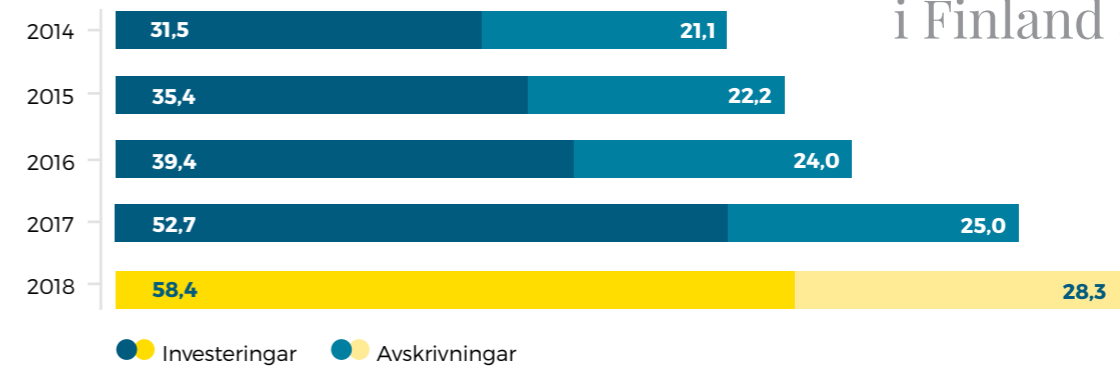


### Omsättning och resultat M€



Soliditet 83 %  
Resultatförbättring 6 %

### Investeringar och avskrivningar M€



Investeringar i Finland 54 M€

	2018	2017	2016	2015	2014
<b>Ur resultaträkningen</b>					
Omsättning					
Finland, milj. €	199,0	174,5	141,8	126,9	150,2
Export från Finland, milj. €	219,9	212,4	189,1	173,9	158,4
Utlandsverksamhet, milj. €	88,0	82,7	68,4	67,6	59,1
Totalt, milj. €	501,9	465,0	394,7	364,4	364,1
Löner och bikostnader, milj. €	129,4	113,8	98,7	97,1	93,3
Avskrivningar och nedskrivningar, milj. €	28,3	25,0	24,0	22,2	21,1
Rörelseresultat, milj. €	66,9	63,0	48,1	40,1	37,3
Finansnettokostnad, milj. €	1,9	3,5	1,1	2,1	2,0
Resultat före skatter, milj. €	64,9	59,4	47,0	38,1	35,2
Skatter enligt resultaträkningen, milj. €	11,5	11,5	10,7	8,7	7,9
Räkenskapsperiodens vinst, milj. €	53,5	47,9	36,3	29,4	27,3
<b>Ur balansräkningen</b>					
Långfristiga tillgångar, milj. €	341,0	323,0	290,8	277,4	264,7
Omsättningstillgångar, milj. €	56,1	50,2	46,0	46,3	47,4
Fordringar, milj. €	75,4	72,9	57,3	54,1	66,4
Kassa och banktillgodohavanden, milj. €	112,8	95,2	94,9	75,5	49,6
Eget kapital, milj. €	483,5	438,8	396,9	367,4	343,0
Främmande kapital, milj. €	101,8	102,5	92,1	85,9	85,2
Räntebärande nettoskulder, milj. €	-95,0	-76,5	-73,5	-54,0	-41,2
Balansomslutning, milj. €	585,3	541,3	489,0	453,3	428,2
<b>Relationstal</b>					
Förändring i omsättning, %	8	18	8	0	8
Export och utlandsverksamhet, %	61	63	65	66	60
Andel av koncernomsättning					
Mirka, %	57	58	61	64	57
KWH Logistics, %	37	35	33	31	38
KWH Invest och övrigt, %	6	8	7	5	5
Avkastning på bundet kapital, %	14	14	12	10	10
Avkastning på eget kapital, %	12	12	10	8	8
Soliditet, %	83	81	81	81	80
Gearing, %	-20	-17	-19	-15	-12
<b>Övriga uppgifter</b>					
Bruttoinvesteringar, milj. €	58,4	52,7	39,4	35,4	31,5
Nettoinvesteringar, milj. €	57,8	52,4	37,4	34,7	29,3
Anställda i genomsnitt	2195	1926	1729	1 652	1 631
därav utomlands	726	596	477	412	398
Omsättning per anställd, 1000 €	229	241	228	221	223

**Formler för nyckeltal**

**AVKASTNING PÅ BUNDET KAPITAL**

resultat före skatter + räntekostnader och finansiella kostnader x 100  
balansomslutning - icke-räntebärande skulder i genomsnitt

**AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL**

nettoresultat x 100  
eget kapital + minoritetsandelar i genomsnitt

**SOLIDITET**

eget kapital + minoritetsandelar x 100  
balansomslutning - erhållna förskott

**GEARING**

räntebärande skulder - kassa och banktillgodohavanden x 100  
eget kapital + minoritetsandelar

**502**

**miljoner euro var  
koncernens totala  
omsättning 2018**

**58**

**miljoner euro  
uppgick de totala  
investeringarna  
till**

**97**

**procent  
av Mirkas  
produktion  
exporterades**

**400**

**tågagnar lossades  
varje dag av  
Rauanheimo**

**4,4**

**miljoner vattenlås  
tillverkades  
av Prevox**

**13**

**miljoner ton gods  
hanterades i  
hamnarna, vilket är  
nytt rekord**



# Lyckade produkt- lanseringar och rekordstor nyrekrytering på **Mirka**

För Mirka har särskilt hemmamarknaden i Europa utvecklats positivt. Företaget lyckades än en gång växa snabbare än branschen i medeltal.



**M**irka är världsledare i ytbehandlings-tekniker och erbjuder ett brett sortiment av banbrytande sliplösningar för ytbehandling och precisionsslipning. Företagets vision är att nå en marknadsposition där kunder och intressenter ser Mirka som en marknadsledare och det mest ansvarsfulla företaget som driver innovation inom sina kärnaffärsområden. Tack vare det kontinuerliga utvecklingsarbetet och globala försäljningsnätverket kan Mirka betjäna kunderna genom att erbjuda ett brett sortiment av högklassiga slipmaterial och polermedel samt innovativt designade verktyg.

Mirka har redan länge varit en global teknologiledare inom slipmaterialsbranschen, och det här är något som avspeglats i att företaget haft förmågan att växa snabbare än konkurrenterna. Mirkas helhetslösning där slipmaterialen kompletteras av maskiner och polermedel är något som alla konkurrenter inte kan erbjuda, och som hjälpt företaget att nå sin nuvarande position. Av marknaderna var det framförallt hemmamarknaden i Europa som utvecklades bra under fjolåret.

### Förstärkning av personalen och enheten i Belgien

Antalet anställda i Mirka uppgår nu till cirka 1450 personer, och en tiondel av dem anställdes under året. Aldrig tidigare har företaget anställt så många som 150 personer på ett år. Nyanställningarna gjordes för att stärka organisationen och det globala försäljningsnätverket så att företaget står berett inför nästa steg i tillväxten. Som ett led i att locka kunnig personal öppnade Mirka nya kontor i Vasa och Jakobstad.

En del av rekryteringarna var en följd av att Mirka inlokaliserade sitt distributionslager i Belgien där 64 anställda följ-

de med på köpet. Distributionslagret i Belgien betjänar hela den europeiska marknaden och har blivit allt viktigare för Mirka. Det här är också orsaken till att bolaget beslöt att ta över lagret. Samtidigt utvidgades enheten i Belgien med en ny konverteringsenhet och en serviceenhet för slipverktyg, som tas i bruk under 2019.

### Produktlanseringar och prisbelönta maskiner

En av orsakerna till Mirkas framgång har varit satsningen på egna slipmaskiner, som gör att företaget kan erbjuda helhetslösningar åt sina kunder. Maskinerna har tidigare kammat hem flera priser i tävlingen Red Dot Design och ifjol kunde man lägga ännu en maskin till listan då LEROS fick pris för sin banbrytande design. Liksom Mirkas andra maskiner är den utvecklad och tillverkad i Finland. Mirka lanserade också flera nya maskinmodeller under året, och fortsatte att skörda frukterna av tidigare års populära modeller.

Mirka lanserade dessutom två nya produkter på slipmaterialsiden, Iridium och Novastar. Det här skedde genom en helt ny typ av lanseringsprocess för att optimera produkternas livscyklar, som blir allt kortare. Mirka har jobbat aktivt med att försnabba processen med att få ut nya produkter på marknaden i större volymer, och lyckats hitta ett fungerande koncept.

### Miljöarbetet fortsätter med ny tillverknings teknik

Mirka har redan länge satsat målmedvetet på att vara det mest hållbara företaget inom sin bransch. För att få ner koldioxidfotspåret har man tidigare byggt ett eget kraftverk vid fabriken i Jeppo, som utnyttjar spill från produktionen och som gör fabriken oberoende av fossila bränslen.

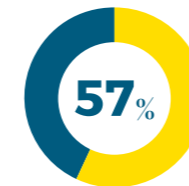
Miljöarbetet har fortsatt genom att man utvecklat nya resurssparande och miljövänliga tillverkningsprocesser, speciellt för härdningen. När processerna tas i bruk kommer behovet av energi att gå ner ytterligare.

### Italiensk enhet integreras

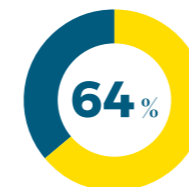
Det italienska företaget Cafro, som förvärvades år 2017, har nu integrerats i Mirkas verksamhet. Förvärvet gör att Mirka har tagit sig in på ett helt nytt område, nämligen precisionsslipning.

Kort sagt handlar det om att finslipa mindre produkter där resultatet måste vara väldigt exakt, såsom till exempel elektronik och motordelar. Behovet av den här typen av slipning kommer att öka och Mirka står nu väl positionerat

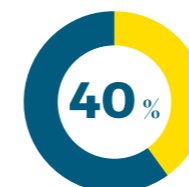
”Mirka har jobbat aktivt med att försnabba processen med att få ut nya produkter på marknaden.”



Andel av KWH:s omsättning



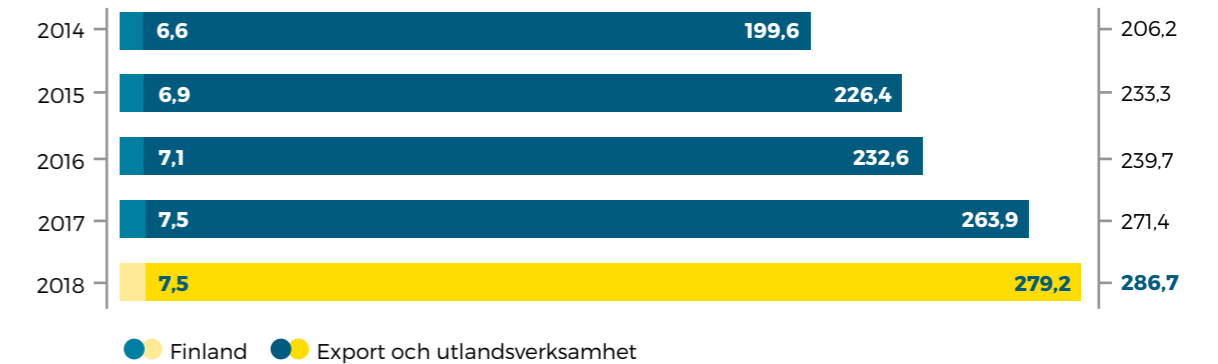
Andel av KWH:s personal



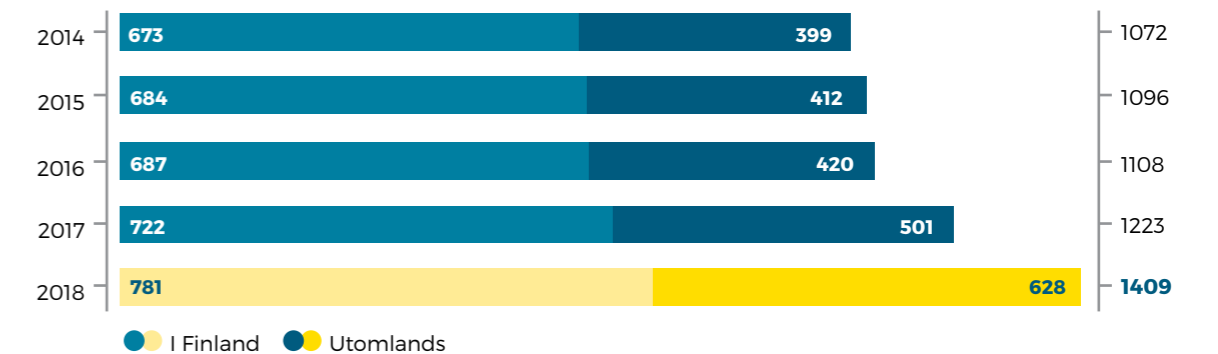
Andel av KWH:s bundna kapital

## Mirkas nyckeltal

### Omsättning M€



### Personal



### Investeringar M€





inom detta marknadssegment. Samtidigt ger det en möjlighet att nå helt nya kundbranscher vid sidan av bil-, trä- och byggnadsbranscherna, som traditionellt har varit Mirkas kärnområde.

### Satsningar på personal och säkerhet

Förutom rekordmånga nyrekryteringar gjorde Mirka också andra personalsatsningar under året. Företaget jobbade ifjol framförallt med ledarskaps- och förmansutbildning, och också med förebyggande hälsoarbete för dem som jobbar i flera skiften.

Dessutom har Mirka fortsatt det målmedvetna arbetet för att få ner olycksfallen i arbetet. Fabriken i Jeppo kunde stoltsera med att slå ett tio år gammalt rekord i antal dagar utan olyckor.

### Digitaliseringen möjliggör nya tjänster

Hur ser världen ut om fem år eller tio år? Den frågan funderade Mirka lite extra på under fjolåret i strategiarbetet, med allt vad det innebär av scenarier och omvärldsanalyser. Mirkas övertygelse är att digitaliseringen inom den närmaste framtiden kommer att slå igenom med full kraft också inom industriell försäljning och distribution.

Företaget har redan börjat förbereda sig för den här utvecklingen genom att bygga upp ett helt ekosystem av relaterade tjänster kring sina produkter. Appen myMirka kan kopplas till Mirkas maskiner och ger användarna en möjlighet att till exempel planera underhåll och övervaka vibrationsexponering i realtid. Det här är ännu ett sätt att utvidga de helhetslösningar som Mirka är känt för sedan tidigare.

### 75-åring med ljus framtid framför sig

Mirka har varit i KWH-koncernens ägo sedan 1960-talet, men företaget grundades redan 1943. Det betyder att Mirka fyllde 75 år ifjol, vilket firades i arbetets tecken genom att personalen runt om i världen bjöds på kaffe och tårta.

Idag är Mirka en global föregångare i branschen. Trots att marknadsläget kan betraktas som osäkrare än på länge och den ekonomiska tillväxten i världen håller på att mattas av, så planerar Mirka ändå för fortsatt stark tillväxt under år 2019. Den här utsikten baserar sig på prognoser från Mirkas säljbolag runt om i världen, vilket är ett kvitto på att den egna personalen har en tilltro både till marknaden och till Mirkas koncept.

”Aldrig tidigare har företaget anställt så många som 150 personer på ett år.”



**Simon Bloxham**  
Vp sales, surface finishing

**Nina Nyman**  
Marketing director

**Theo Sakalis**  
Vp sales, precision industry

**Stefan Sjöberg**  
CEO



**Joachim Rännar**  
Operations Director

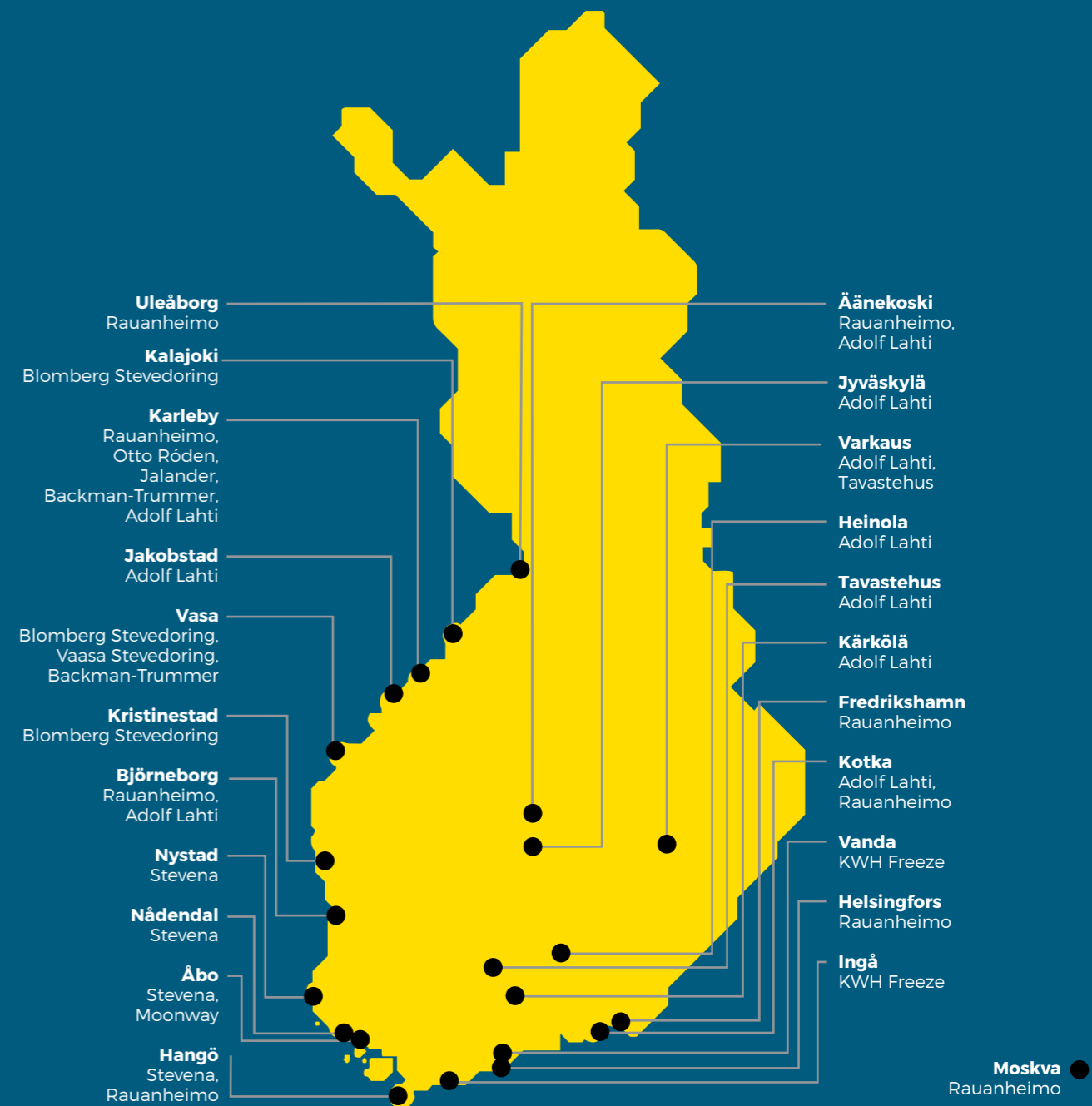
**Mats Sundell**  
R&D Director, Deputy Chief Executive

**Jan Torkulla**  
Production Director

**Olav Hellman**  
CFO

# Fortsatt god utveckling för KWH Logistics

KWH Logistics fortsätter den strategi som redan tidigare visat sig vara framgångsrik: att låta de självständiga dotterbolagen växa med stöd av en ekonomiskt stark ägare.



**S**edan 2004 har KWH Logistics årligen vuxit med cirka tio procent i medeltal. Den goda utvecklingen fortsatte också under 2018, då affärsgruppen ökade sin omsättning med nästan 15 procent jämfört med föregående år.

KWH Logistics är Finlands största hamnoperatör och också ledande på transitotrafik i landet. Företagets styrka ligger i förmågan att skapa effektiva logistiska helhetslösningar åt sina kunder med hjälp av nyinvesteringar och nya verksamhetskoncept. Affärsgruppen har valt en struktur med självständiga dotterbolag eftersom det möjliggör att man är närmare kunderna, samtidigt som man kan specialisera sig på vissa branscher och orter.

Förutom att dotterbolagen har en klar konkurrensfördel tack vare KWH-koncernens starka ekonomiska muskler, så kan de också dela på kostnaderna för administrativa funktioner. Under året stärkte KWH Logistics de gemensamma funktionerna genom omorganiseringar och nyrekryteringar. Tanken är att krossfunktionella team från olika enheter ska utveckla processerna och kompetensen hos personalen.

Dessutom arbetar KWH Logistics som bäst med att utveckla bolagets varumärke. Målet med projektet är att förenhetliga affärsgruppens varumärke, skapa gemenskap mellan dotterbolagen och öka igenkänningen hos kunderna.

## KWH Logistics består av fyra affärsenheter

### Cold Storage

Hantering och lagring av frysta och kyllda livsmedel.

### Port Logistics

Stuveri, hamnverksamhet och logistiklösningar för bulk, styckegods och tunga projektlastar.

### Freight Forwarding

Internationella transporter och globala logistiktjänster med varierande transport-sätt.

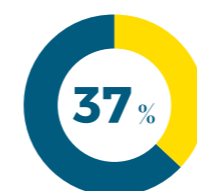
### Industrial Services

Hantering och transport av gods, intern logistik och andra relaterade tjänster. Uthyrning av små maskiner och byggställningar.



# KWH Logistics nyckeltal

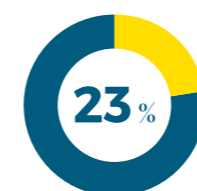
## Omsättning M€



Andel av KWH:s omsättning



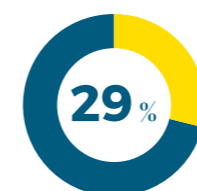
## Personal



Andel av KWH:s personal



## Investeringar M€



Andel av KWH:s bundna kapital





### Stora volymer och hög fyllnadsgrad i lagren för KWH Freeze

KWH Freeze är Finlands ledande fryslagringsföretag, som kan erbjuda den mest effektiva länken i logistikkedjan för frysta livsmedel. Företaget erbjuder främst skräddarsydda lösningar för livsmedelsbranschen.

KWH Freezes tillväxt fortsatte stabil under året, och företaget lyckades öka volymerna och fyllningsgraden i sina lager. För att möta kundernas växande efterfrågan har en utbyggnad av lagret i Vanda inletts, som väntas vara klar till hösten 2019.

Som ett av de första finländska bolagen i branschen lyckades KWH Freeze få den nya certifieringen FSSC 22000. Certifieringen är en garanti för att livsmedelssäkerheten hålls på en hög nivå under hela logistikkedjan.

Branschen som helhet genomgick stora omstruktureringar, vilket ändrade på varuflödena och skapade nya tillväxtpotentialer för bolaget. 2019 väntas tillväxten fortsätta stabil.

### Ett händelserikt rekordår för Rauanheimo

Rauanheimo erbjuder tjänster inom stuveri, spedition och fartygsklarering bl.a. i hamnarna i Karleby, Nordsjö,

Tahkoluoto, Uleåborg, Fredrikshamn och Kotka. Till verksamheten hör också omfattande malmtransporter i Ryssland.

År 2018 slog företaget rekord både vad gäller omsättningen och resultatet. Den främsta orsaken till det här var att företaget gjorde en hel del nyetableringar som omedelbart började ge utdelning. För det andra kom Rauanheimo under 2018 upp i de volymer som tidigare investeringar i hamnen i Nordsjö bäddat för.

En av nyetableringarna gjordes i Mussalo, som hör till Fredrikshamn och Kotka hamnar. Där investerade bolaget i lagerkapacitet på över 30 000 m<sup>2</sup>, och har nu goda förutsättningar att utvidga verksamheten.

Verksamheten i Fredrikshamn utökades genom nya kundetableringar. Rauanheimo har också fått ett starkt fotfäste i Uleåborg, där bolaget investerat i infrastruktur och tagit över skötseln av hamnens kranar.

En annan stor satsning gäller transitotransport av kol och annat gods via Tahkoluoto. Rauanheimo investerar i en terminal för materialhantering, vilket kraftigt ökar kapaciteten i hamnen.

Ytterligare har företaget gjort ett intentionsavtal med Hangö hamn med målet att utveckla hamnen i Koverhar för både transitotrafik och inrikestrafik. Alla de här satsningarna bäddar för en god tillväxt även år 2019.

### Ett stabilt år för Otto Rodén och Jalander

Otto Rodén är verksam i Karleby och erbjuder stuveritjänster, interna transporter mellan hamnen och storindustriområdet, samt godshantering vid produktionsanläggningarna. Bolaget har lång erfarenhet av hantering av bl.a. bulkprodukter och kemikalier.

Jalander å sin sida erbjuder fartygsklarering i Karleby hamn. Tack vare bolagets goda kontakter till myndigheter, huvudmän och operatörer kan man säkerställa flexibla tjänster dygnet runt för de fartyg som besöker hamnen.

De båda företagens verksamhet fortsatte på samma goda nivå som tidigare år, och också utsikterna för år 2019 ser goda ut. Förutom tillväxt i Karleby undersöks också nya marknader.

### Stora nya investeringar för Blomberg Stevedoring

Blomberg Stevedoring erbjuder stuveritjänster och lagring i hamnarna i Vasa, Kalajoki och Kristinestad. Den största enskilda produktgruppen är råvaror för foderindustrin, där bolaget är den största aktören i Finland. Andra viktiga delar av verksamheten är projekt- och styckegodstrafiken, hantering av massavirke samt råmaterial för bioenergiproduktion.

Företaget gjorde under året stora investeringar för att förbättra kapacitet och utbud. Investeringarna visade sig vara välmotiverade.

Blomberg Stevedoring har under de senaste åren gjort betydande investeringar också i Vasklot i Vasa, vilket visat sig vara en lyckad strategi med tanke på industrins ökade intresse för Vasklot som etableringsort. Blomberg Stevedoring är också med och utvecklar feedertrafiken mellan Vasa och kontinenten.

De varuflöden som Blomberg Stevedoring sköter om är rätt stabila, vilket också betyder att bolagets verksamhet står på en stabil grund. Bolaget har beviljats AEO-status av finska tullen.

### Stevena växte med 20 % och slog rekord i hanterade godsmängder

Hamnoperatören Stevenas goda tillväxtsiffror beror framförallt på att roro-trafiken från Hangö och Nystad växte, vilket i sin tur beror på att det gick bra både för bilfabriken i Nystad och för finländsk exportindustri överlag.

För att möta en ökad efterfrågan gjorde Stevena en hel del satsningar under året. Företaget stärkte sin närvaro i Hangö genom en satsning på en ny verkstad, ny tvätthall, nytt kontor och en ny hall för maskiner. Dessutom förnyades maskinparken på alla verksamhetsorter.

”KWH Logistics är Finlands största hamnoperatör och också ledande på transitotrafik i landet.”

Bolaget har också gjort stora satsningar på automatisering, vilket minskar behovet av att spänna fast lasterna manuellt. Det här är ett bra exempel på hur KWH Logistics genom att göra investeringar tillsammans med kunderna lyckas effektivisera logistikkedjan.

Stevenas utsikter inför 2019 ser stabila ut.

### Tidigare investeringar började bära frukt för Backman-Trummer

Speditörföretaget Backman-Trummers konkurrenskraft baserar sig på innovativa skräddarsydda logistiklösningar som man aktivt utvecklar tillsammans med kunder och samarbetspartners. Den senaste tidens tillväxt beror framförallt på god lokalkännedom, internationella samarbetsnätverk och anpassade logistiklösningar.

År 2018 blev ett stabilt år för Backman-Trummer utan större överraskningar. Omsättningen låg kvar samma nivå som året innan, medan resultatet förbättrades. Det finns nu klara tecken på att de stora investeringar som gjordes år 2016 har börjat bära frukt, och framtiden ser lovande ut. Den nya styckegodsterminalen på Vasklot var ännu inte i full användning under år 2018, men tack vare industrins ökade intresse för Vasklot som etableringsort ser utsikterna lovande ut.

Backman-Trummer har en stor andel lojala och återkommande kunder, vilket gör verksamheten stabil. Företaget har en klar konkurrensfördel i att man kan erbjuda kunderna snabb service, som oftast totalekonomiskt sett är det mest fördelaktiga. Dessutom har bolaget beviljats AEO-status av finska tullen.

### Moonway satsar på tillväxt

Moonway verkar på den internationella marknaden för tankcontainers med tyngpunkt på kontinentaleuropa. Bolagets specialområde är bulkcontainerfrakt i såväl vätske- som pulverform.

Moonway inledde ett investeringsprogram under året eftersom utsikterna ser lovande ut. Det finns klara tecken på resultatutvecklingen håller på att förbättras, och därför är man beredd att fortsätta satsningarna under 2019.

### Adolf Lahti växte snabbt för tionde året i rad

Adolf Lahti är ett växande bolag inom industriservicebranschen med en omfattande maskinpark. Bolaget erbjuder

expertkunnande och modern utrustning för de flesta arbeten inom bulkhantering, tunga interna transporter, fabriks-tjänster, verkstads-tjänster och underhåll.

När Backman-Trummer år 2009 köpte det bolag som döptes om till Adolf Lahti hade företaget en omsättning på en miljon samt nio maskiner. År 2019 beräknas företaget ha en omsättning på 20 miljoner och över 200 maskiner. Den här fina utvecklingen har varit möjlig tack vare hårt arbete, en engagerad personal och en stark ägare som gör det möjligt att göra stora investeringar.

Fjolåret var inget undantag i bolagets positiva utveckling, och man lyckades få flera nya intressanta kontrakt. En viktig del i bolagets strategi och framgång är att tillsammans med Rauanheimo och VR bygga upp större helheter som möjliggör service för kunderna från dörr till dörr. Förutom

skogsindustrin kommer bolaget i framtiden att satsa allt mer på gruvindustrin och övrig storindustri.

### Vaasa Stevedoring drog nytta av högkonjunkturen

Vasa Stevedoring är specialiserat på att hyra ut små maskiner, personliftar och byggställningar i Vasaregionen. När det råder högkonjunktur i byggbranschen återspeglas det också hos Vaasa Stevedoring. Bolagets omsättning växte därför kraftigt år 2018 och också resultatet förbättrades.

”Dotterbolagen har en klar konkurrensfördel tack vare KWH-koncernens starka ekonomiska muskler.”



#### Bernt Björkholm

Verkställande direktör,  
Blomberg Stevedoring & Vaasa Stevedoring  
Direktör, Freight Forwarding

#### Hannu Uusi-Pohjola

Affärsgruppschef  
Verkställande direktör,  
Backman-Trummer

#### Peter Lång

Verkställande direktör,  
KWH Freeze

#### Anders Back

Controllern,  
KWH Logistics

#### Markku Mäkipere

Verkställande direktör,  
Stevens & Moonway

#### Vesa Peltola

ICT-direktör, KWH Logistics

#### Mona Andersson-Kuorikoski

HR-Direktör, KWH Logistics

#### Joakim Laxåback

Verkställande direktör,  
Rauanheimo, Adolf Lahti Yxpila,  
Otto Rodén, Jalander &  
Kiinteistö Oy Port Handling



## Prevex förbereder sig för fortsatt tillväxt

Prevex inledde en satsning på att sätta strukturerna i skick och stärka organisationen under året.



”Prevex har stärkt strukturerna och breddat kompetensen i ledningsgruppen.”



**P**revex verksamhetsidé är rätt så unik, eftersom företaget valt att nischa in sig på ett smalt segment, nämligen vattenlås. Prevox har under de senaste åren vuxit snabbt – omsättningen mer än fördubblades mellan 2013 och 2017.

Den snabba tillväxten har gjort att det fötts ett behov av att stärka strukturerna. Därför har företaget under året fokuserat på att sätta strukturer och processer i skick. Omsättningen ifjol låg stabilt kvar på samma nivå som året innan men man har nu skapat förutsättningar för en tillväxt i framtiden.

### Integrationen av den polska verksamheter fortsätter

Integrationen av den polska tillverkningen av vattenlås är snart i mål och sommaren 2018 bytte det tidigare förvärva-

de polska företaget officiellt namn till Prevox. Man städade också upp i den polska produktpaletten och satsar på de lönsamma delarna.

Under 2018 byggdes också ett nytt logistikcenter i Polen, som är strategiskt väl placerat nära marknaden i Europa och stärker Prevox långsiktiga tillväxt.

### Investeringar och förstärkning av strukturerna

Tack vare ett lyckat rekryteringsarbete har Prevox kunnat stärka strukturerna och breddat kompetensen i ledningsgruppen. Försäljningen och marknadsföringen har fått mer fokus och separerats från varandra. Dessutom inleddes ett stort projekt med att införa ett nytt ERP-system som färdigställs 2019.

Prevox gjorde också stora investeringar i Finland och fortsatte satsningarna på produktionen med robotik och hög automationsgrad.

### Nya produkter ger goda utsikter

Under 2018 lanserade Prevox ett nytt vattenlås för köksbruk kallat Smartloc, som har en hel del tekniska finesser jämfört med konkurrenterna. Vattenlåsets flöde har förbättrats, samtidigt som det är utrymmesbesparande och lätt att rengöra. Under 2019 kommer andra produktnyheter att lanseras, som alla följer Prevox filosofi om att vattenlåsen ska vara lätthanvända och funktionella.

De nya produkterna, den stärkta organisationen och de gjorda investeringarna gör att Prevox nu är väl förberett för kommande tillväxt. Målet är att uppnå en omsättning på 50 miljoner euro år 2022.

”Under 2018 byggdes ett nytt logistikcenter i Polen, som är strategiskt väl placerat nära marknaden i Europa.”



**Marko Nylund**  
Vice verkställande direktör,  
Prevox Finland

**Kjell Antus**  
Affärsgruppchef

**Camilla Wikman**  
Marknadsföringsdirektör,  
Prevox Group

**Marcin Kowalski**  
Verkställande direktör,  
Prevox Polen

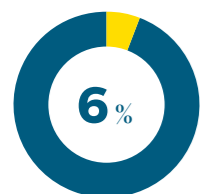
**Mikael Lillvik**  
Verkställande direktör,  
Prevox Group

**Thomas Nyström**  
Ekonomidirektör,  
Prevox Group

**Peter Engstrand**  
Försäljningsdirektör,  
Norden

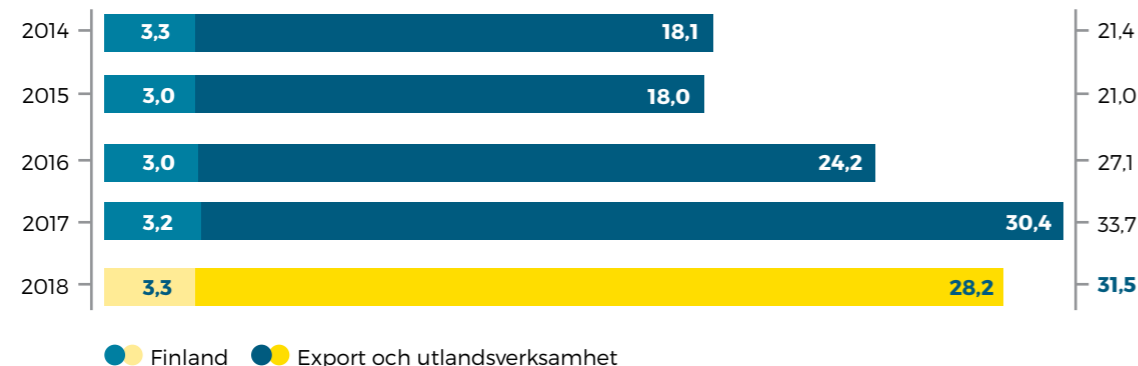
**Filip Jankowski**  
Försäljningsdirektör,  
Kontinentaleuropa

## Prevex nyckeltal

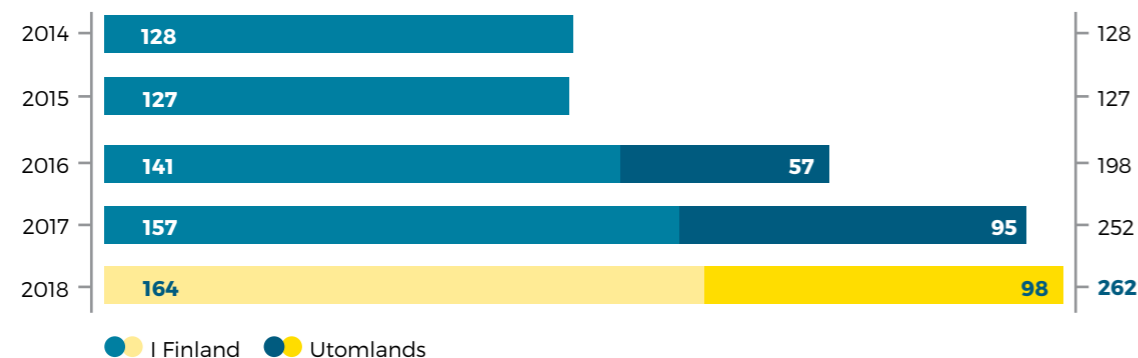


Andel av KWH:s omsättning

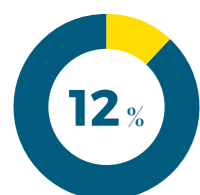
### Omsättning M€



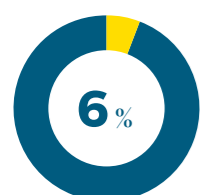
### Personal



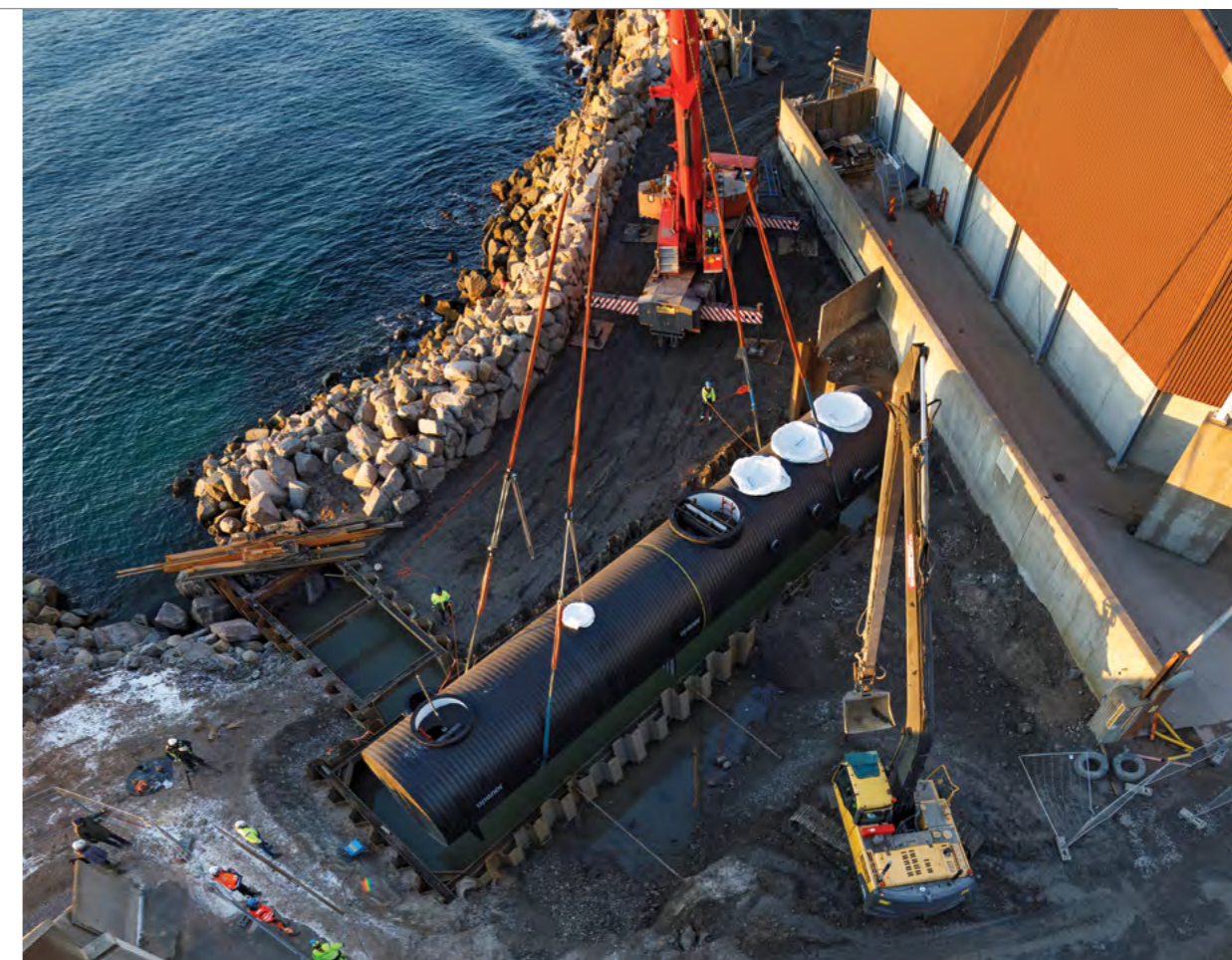
### Investeringar M€



Andel av KWH:s personal



Andel av KWH:s bundna kapital



## Uponor Infra

Den 1.7.2013 startade Uponor Infra Oy sin verksamhet när KWH-koncernens och Uponor Oyj:s affärsverksamhet för infrastrukturlösningar fusionerades. Uponor Infra har Uponor som majoritetsägare (55,3 %) och konsolideras i Uponor som segmentet Infrastruktur. KWH-koncernen äger 44,7 % av aktierna.

Under 2013–2016 har bolaget genomgått en kraftig omstrukturering, med målet att skapa betydande synergi- och integrationseffekter. De ställda målen har

uppnåtts. I augusti 2018 avyttrades verksamheten i Nord-Amerika.

Det allmänna ekonomiska läget påverkar efterfrågan på Uponor Infras viktigaste marknader. Efterfrågan under kommande år förväntas som helhet vara stabil på huvudmarknaderna.

Bolaget omsatte 337,4 (323,4) miljoner euro. Lönsamheten förbättrades jämfört med föregående år och nådde en tillfredsställande nivå.



# Koncernresultaträkning

1000 EUR	1.1-31.12.2018	1.1-31.12.2017
<b>Omsättning</b>	501 912	464 967
Övriga rörelseintäkter	1 715	2 411
Ökning (+) / minskning (-) av lager av färdiga varor och varor under tillverkning	4 161	976
Tillverkning för eget bruk	3 471	3 097
Material och tjänster	-217 385	-198 845
Personalkostnader	-129 354	-113 775
Avskrivningar och nedskrivningar	-28 330	-24 976
Övriga rörelsekostnader	-79 694	-75 841
Andel av intresseföretags resultat	10 357	4 949
<b>Rörelsevinst</b>	66 854	62 963
Finansiella intäkter	2 067	2 499
Finansiella kostnader	-3 983	-6 039
<b>Vinst före skatter</b>	64 937	59 423
Direkta skatter	-11 450	-11 483
<b>Räkenskapsperiodens vinst</b>	53 488	47 940
Fördelning:		
Moderbolagets aktieägare	53 492	47 944
Innehav utan bestämmande inflytande	-4	-4
Räkenskapsperiodens vinst	53 488	47 940
<b>Rapport över totalresultat</b>		
<b>Räkenskapsperiodens resultat</b>	53 488	47 940
Kan senare omklassificeras till resultaträkningen:		
Andel av övrigt totalresultat i intresseföretag		
- netto övrigt totalresultat	-161	-342
Vinster/förluster från investeringar tillgängliga för försäljning		
- netto vinster/förluster		-11
- redovisat till räkenskapsperiodens resultat		-31
Kassaflödeshedging		
- netto vinster/förluster	934	2 547
- redovisat till räkenskapsperiodens resultat	-1 136	-612
Omräkningsdifferenser		
- årets omräkningsdifferenser	-180	-222
<b>Räkenskapsperiodens övriga totalresultat efter skatt, totalt</b>	-543	1 329
<b>Räkenskapsperiodens totalresultat</b>	52 944	49 269
Fördelning:		
Moderbolagets aktieägare	52 948	49 273
Innehav utan bestämmande inflytande	-4	-4
Räkenskapsperiodens totalresultat	52 944	49 269

# Koncernbalansräkning

Tillgångar i 1 000 EUR	31.12.2018	31.12.2017
<b>Långfristiga tillgångar</b>		
Immateriella tillgångar	14 025	11 971
Goodwill	9 955	9 996
Materiella tillgångar	246 688	219 441
Investeringsfastigheter	1 162	1 267
Andelar i intresseföretag	65 368	77 522
Finansiella tillgångar som kan säljas	1 869	1 748
Övriga finansiella tillgångar	887	435
Latent skattefordran	1 013	638
<b>Långfristiga tillgångar, totalt</b>	340 967	323 018
<b>Kortfristiga tillgångar</b>		
Omsättningstillgångar	56 122	50 191
Försäljningsfordringar och övriga fordringar	72 606	71 974
Inkomstskattefordran	2 806	961
Likvida medel	112 793	95 189
<b>Kortfristiga tillgångar, totalt</b>	244 326	218 315
<b>Tillgångar sammanlagt</b>	585 294	541 333
<b>Eget kapital och skulder i 1 000 EUR</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2017</b>
<b>Eget kapital</b>		
Aktiekapital	3 756	3 756
Överkursfond	7 931	7 931
Reservfond	124	124
Omräkningsdifferenser	-26	154
Fond för verkligt värde	1 180	1 437
Ansamlade vinstmedel	470 378	425 234
Innehav utan bestämmande inflytande	180	185
<b>Eget kapital, totalt</b>	483 523	438 820
<b>Långfristiga skulder</b>		
Avsättningar	2 335	2 244
Latent skatteskuld	15 184	13 805
Räntebärande skulder	35	123
Finansieringsleasingskulder	6 200	6 748
Leverantörsskulder och övriga skulder	49	1 400
<b>Långfristiga skulder, totalt</b>	23 804	24 320
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Räntebärande skulder	10 979	11 271
Finansieringsleasingskulder	663	689
Leverantörsskulder och övriga skulder	65 353	62 152
Inkomstskatteskuld	972	4 081
<b>Kortfristiga skulder, totalt</b>	77 967	78 193
<b>Eget kapital och skulder sammanlagt</b>	585 294	541 333

# Styrelse

KWH-koncernens styrelse har för närvarande sju medlemmar och en sekreterare. Många av styrelsemedlemmarna är aktieägare, så ägarna har en stark ställning oberoende av om det finns aktieägare i den operativa ledningen eller inte.

Styrelsens uppdrag är att för ägarnas räkning förvalta KWH-koncernens an-

gelägenheter. Styrelsen ansvarar för att koncernen leds effektivt och enligt goda affärsprinciper. Styrelsen godkänner KWH-koncernens affärsstrategi, strategiska mål, riskstrategi och förvaltning samt följer upp och övervakar dessa.



## Henrik Höglund

Född 1949  
Diplomekonom  
Styrelseordförande sedan 1998  
Styrelsemedlem sedan 1974

## Sofia Kohtala

Född 1975  
Hotell- och restaurangförman  
Styrelsemedlem sedan 2014

## Ola Tidström

Född 1944  
Ekonomie magister  
Vice ordförande sedan 1993  
Styrelsemedlem sedan 1975

## Peter Höglund

Född 1949  
Filosofie kandidat  
Styrelsemedlem sedan 1973  
Styrelseordförande 1988-1997

## Björn Höglund

Född 1978  
Ekonomie magister  
Styrelsemedlem sedan 2018

## Johan Heikfolk

Född 1963  
Juris kandidat  
Styrelsesekreterare sedan 2017

## Janneke von Wendt

Född 1972  
Ekonomie magister  
Styrelsemedlem sedan 2016

## Kaj-Anders Skog

Född 1957  
Ekonom  
Styrelsemedlem sedan 2016

# Koncernledning

KWH-koncernens koncernledning består av affärsgruppchefer, verkställande direktör samt moderbolagets chefer. Koncernledningsmedlemmarna har ansvar för en affärsgrupp eller koncernfunktion, koncernchefen leder koncernutvecklingsarbetet och stöder de övriga i ledningen.

Koncernledningen är ett mångsidigt team som verkställer styrelsens beslut samt sätter ramar och riktlinjer för organisationen. Ledningen ansvarar för att mål och strategier fullföljs samt strukturerar och leder koncernens verksamhet för att nå uppsatta mål.



## Mikael Lillvik

Född 1967  
Ingenjör  
Verkställande direktör, Prevox  
Anställd sedan 2002

## Kjell Antus

Född 1965  
Ekonomie magister  
Koncernchef, affärsgruppchef KWH Invest  
Anställd sedan 1988

## Carl-Magnus Tidström

Född 1972  
Ekonomie magister  
Ekonomichef  
Anställd sedan 1997

# Revisorer

Ordinarie revisorer

## Kjell Berts

Ekonomie magister, CGR  
Ernst & Young Ab

## Bengt Nyholm

Ekonomie magister, CGR  
Ernst & Young Ab

Revisorssuppleanter

## Anders Svennas

Ekonomie magister, CGR  
Ernst & Young Ab

## Kristian Berg

Ekonomie magister, CGR  
Ernst & Young Ab

Övervakningsrevisor

## Ernst & Young Ab



## Stefan Sjöberg

Född 1971  
Ekonomie magister  
Affärsgruppchef Mirka  
Anställd sedan 2011

## Johan Heikfolk

Född 1963  
Juris kandidat  
Koncernjurist  
Anställd sedan 2017

## Hannu Uusi-Pohjola

Född 1957  
Ingenjör  
Affärsgruppchef KWH Logistics  
Anställd sedan 2003

# Kontaktuppgifter

## KWH Group

### KWH-koncernen Ab

Handelsplanaden 15, 6 vån.  
65100 Vasa, Finland  
Tel. +358 20 778 7900  
www.kwhgroup.com  
info@kwhgroup.com

## Mirka

### Mirka Ab

Pensalavägen 210  
66850 Jeppo, Finland  
Tel. +358 20 760 2111  
www.mirka.com  
sales@mirka.com

### CAFRO S.p.A., Italien

www.cafro.com

### KWH Mirka Ibérica S.A.U., Spanien

www.mirka.es

### Mirka Asia Pacific Pte Ltd, Singapore

www.mirka-asiapac.com

### Mirka Belgium Logistics NV, Belgien

### Mirka Brasil Ltda., Brasilien

www.mirka.com.br

### Mirka Canada Inc., Kanada

www.mirka.com/en-CA/ca

### Mirka France Sarl, Frankrike

www.mirka.fr

### Mirka GmbH, Tyskland

www.mirka.de

### Mirka India Pvt Ltd, Indien

www.mirka.co.in

### Mirka Italia s.r.l., Italien

www.mirka.it

### Mirka Mexicana S.A. de C.V., Mexico

www.mirka.com.mx

### Mirka Middle East FZCO, Förenade Arabemiraten

www.mirka.com/ar-AE/ae

### Mirka Rus LLC, Ryssland

www.mirka.ru

### Mirka Scandinavia AB, Sverige

www.mirka.se

### Mirka Trading Shanghai Co., Ltd, Kina

www.mirka.com.cn

### Mirka Turkey Zimpara Ltd Şirketi, Turkiet

www.mirka.com.tr

### Mirka (UK) Ltd, England

www.mirka.co.uk

### Mirka USA Inc., USA

www.mirka.com/en-US/us

## KWH Logistics

### Oy Backman-Trummer Ab

PB 49  
65101 Vasa, Finland  
Tel. +358 20 777 1111  
www.backman-trummer.fi

### Oy Adolf Lahti Yxpila Ab

www.adolfiahti.fi

### Oy Blomberg Stevedoring Ab

www.blomberg.fi

### Oy Moonway Ab

www.moonway.fi

### Oy M. Rauanheimo Ab

www.rauanheimo.com

### Stevena Oy

www.stevena.fi

### Oy Otto Rodén Ab

www.rodenshipping.fi

### A. Jalander Oy

www.jalander.com

### Vaasa Stevedoring Oy

www.vaasastevedoring.fi

### Oy KWH Freeze Ab

www.kwhfreeze.fi

## KWH Invest

### KWH Invest

Handelsplanaden 15, 6 vån.  
65100 Vasa, Finland  
Tel. +358 20 778 7900  
www.kwhgroup.com

### Oy Prevex Ab

Jakobstadsvägen 31  
66900 Nykarleby, Finland  
Tel. +358 6 781 8000  
www.prevex.com

### Prevex Sp. z o.o., Polen

www.prevex.com

## KWH-koncernens årsredovisning 2018 består av en årsberättelse och en bokslutsrapport.

Årsberättelsen presenterar koncernen och dess verksamhet år 2018 samt koncernens resultat- och balansräkning. Årsberättelsen publiceras även på företagets hemsida [www.kwhgroup.com](http://www.kwhgroup.com). Den ges ut på svenska, finska och engelska.

Bokslutsrapporten innehåller bokslut med bilageuppgifter och den kan beställas från [info@kwhgroup.com](mailto:info@kwhgroup.com). Bokslutsrapporten ges ut på svenska.

