

**Detta är
Wärtsilä**





Detta är Wärtsilä

Wärtsilä är en världsledande leverantör av avancerade teknologier och kompletta livscykellosningar för marin- och energimarknaderna. Med betoning på hållbar innovation och total verkningsgrad maximerar Wärtsilä både den miljömässiga och den ekonomiska prestandan för sina kunders fartyg och kraftverk. År 2016 uppgick Wärtsiläs omsättning till 4,8 miljarder euro med cirka 18.000 anställda. Företaget har verksamhet på över 200 verksamhetsställen i över 70 länder runt om i världen. Wärtsiläs aktier är noterade på Nasdaq Helsinki.

MISSION

Vi formar marin- och energimarknaderna med avancerad teknik och fokus på livscykelprestanda, för att förbättra våra kunders affärsverksamhet och gynna miljön.

VISION

Vår vision är att vara våra kunders mest uppskattade partner.

VÄRDEN

Energi, Förträfflighet, Entusiasm

”Wärtsilä har en bra position och kan dra nytta av den ökande efterfrågan på effektiva lösningar och förändringar i energibehoven. För att säkerställa vår ledande position inom hållbara innovationer måste vi fortlöpande utveckla vår affärsverksamhet.”

OMSÄTTNING

4.801

MILJ. EURO

ANTAL ANSTÄLLDA

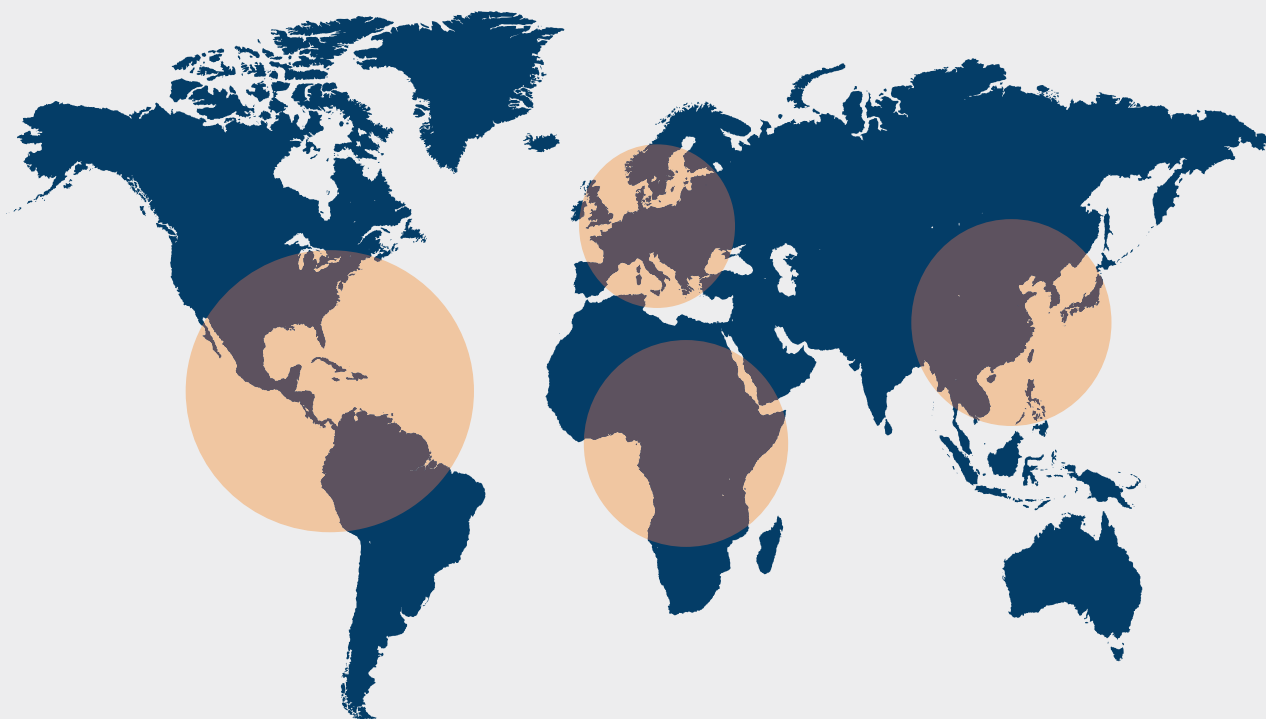
18.011

INSTALLERAT BESTÅND

~180.000

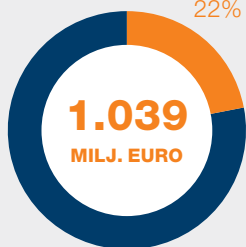
MW

Omsättning per geografiska områden, % av Wärtsiläs totala omsättning



Amerika

22%



1.039
MILJ. EURO



1.919
ANSTÄLLDA

Europa

33%



1.581
MILJ. EURO



10.399
ANSTÄLLDA

Afrika

7%



313
MILJ. EURO



612
ANSTÄLLDA

Asien

37%



1.774
MILJ. EURO



4.992
ANSTÄLLDA

I övriga länder var omsättningen 94 milj. euro och antalet anställda 89.

Affärsverksamhetsområden

ENERGY SOLUTIONS



20%

AV WÄRTSILÄS
OMSÄTTNING

Wärtsilä Energy Solutions är en ledande integrerare av globala system med ett omfattande sortiment av miljövänliga lösningar. Wärtsilä levererar ultraflexibla kraftverk baserade på förbränningsmotorer och solceller (PV) i kraftverksskala samt LNG-terminaler och -distributionssystem. De flexibla och effektiva lösningarna ger kunderna utmärkt värde och möjliggör en övergång till mer hållbara och moderna energisystem. År 2016 uppgick Wärtsiläs installerade kraftverkskapacitet till 63 GW i 176 länder runt om i världen.

OMSÄTTNING

943 milj. euro

ORDERINGÅNG

1.448 milj. euro

ANSTÄLLDA

903

MARINE SOLUTIONS



35%

AV WÄRTSILÄS
OMSÄTTNING

Wärtsilä Marine Solutions främjar sina kunders affärsverksamhet genom att erbjuda kunder i marinindustrin samt olje- och gasindustrin innovativa produkter och integrerade lösningar som är säkra, ekologiskt hållbara, effektiva, flexibla och ekonomiska. Tack vare teknologiskt ledarskap på området samt erfarenhet, know-how och personalens engagemang kan Wärtsilä skräddarsy lösningar som ger dess kunder runt om i världen optimala fördelar.

OMSÄTTNING

1.667 milj. euro

ORDERINGÅNG

1.285 milj. euro

ANSTÄLLDA

6.074

SERVICES



46%

AV WÄRTSILÄS
OMSÄTTNING

Wärtsilä Services stöder sina kunder under installationernas hela livscykel genom att optimera verkningsgraden och prestandan. Företagets servicenätverk är en unik helhet i branschen som består av ca 11.000 kompetenta medarbetare på 160 verksamhetsställen runt om i världen och som betjänar över 12.000 kunder varje år. Serviceportföljen, som omfattar allt från reservdelar till kompletta drifts-, underhålls- och optimeringstjänster, utvecklas hela tiden, inte bara för att göra kundernas installationer mer användbara utan också för att skapa tillväxt i deras affärsverksamhet. Wärtsilä har förbundit sig till att leverera hög kvalitet, expertstöd och tillgång till tjänster på ett så miljövänligt sätt som möjligt när och var som helst.

OMSÄTTNING

2.190 milj. euro

ORDERINGÅNG

2.194 milj. euro

ANSTÄLLDA

10.567

Marknadens drivkrafter och styrkor per affärsområde

ENERGY SOLUTIONS

Efterfrågan på kraftgenerering beror främst på befolkningsökningen och den ekonomiska utvecklingen. När elkonsumtionen stiger ökar efterfrågan på både ny kraftgenereringskapacitet och ersättningsinvesteringar i motsvarande grad. Miljöaspekter och infrastrukturens utveckling driver efterfrågan på gasdrivna kraftverk. Framöver väntas tillväxten vara högre i länder utanför OECD till följd av den pågående industrialiseringen och den stigande levnadsstandarden. I OECD-länderna leder nedläggning av äldre kapacitet till nyinvesteringar. Dessutom främjar politiska satsningarna på kraftförsörjning med litet kolavtryck kraftförsörjning med förnybara energikällor. Detta har redan avsevärt ökat behovet av flexibilitet i kraftförsörjningssystem.

- + Unik operativ flexibilitet och bränsleeffektivitet
- + Energieffektivitet och uppfyllande av utsläppsnormer
- + Hybridlösningar för att balansera varierande kraftförsörjning med solkraft
- + Konkurrenskraftiga kapitalkostnader och kompetens att leverera nyckelfärdiga lösningar

MARINE SOLUTIONS

Den globala efterfrågan på nya fartyg inom skeppsbyggnads- och sjöfartsbranschen är främst beroende av den globala ekonomins utveckling och dess inverkan på handeln och behovet av transportkapacitet. Priset, tillgången och efterfrågan styr utvecklingen inom olje- och gassektorn, medan bränslekostnaderna inom shipping ökar efterfrågan på effektiva fartyg. Andra faktorer såsom skeppsvarvens kapacitet, priset på nybyggen, nedmontering och skrotning, räntenivån och fraktpriserna påverkar också dessa branscher. En annan viktig faktor är utvecklingen inom miljölagstiftningen och dess inverkan på efterfrågan på optimerad fartygseffektivitet, miljölösningar och gas som marinbränsle.

- + Den mest omfattande portföljen med tillförlitliga och högeffektiva produkter och lösningar för marin- samt offshore olje- och gasindustrin
- + En enastående meritlista när det gäller flerbränsleteknik och gassystem
- + De flesta alternativen för kunderna vad gäller bränsleflexibilitet, effektivitet och miljölösningar
- + En stark närvaro inom alla centrala marin- och offshoresegment inom olja och gas, vilket möjliggör stabil försäljning under konjunkturvåxlingarna inom varvsindustrin.

SERVICES

Den främsta drivfaktorn inom service är storleken på det installerade beståndet och hur det utvecklas. Marknadsförutsättningarna Wärtsiläs kunder står inför har en direkt inverkan på utnyttjandegraden av anläggningar i drift och dikterar behovet av tjänster i samband med underhåll, nedläggningar eller omplaceringar. Den fas i livscykeln som en installation befinner sig i samt strukturella förändringar i kundernas verksamhetsmiljö påverkar också underhållskraven och eventuella behov av uppgraderingar eller tjänster för förlängning av installationens livslängd. Outsourcing av drift och förvaltning av kraftverk är normal praxis inom energisektorn, och intresset för livscykellösningar i form av partnerskap ökar också inom marin- samt olje- och gassektorn. Långsiktiga avtal främjar optimeringen av både underhållet och prestandan, vilket förbättrar den operativa effektiviteten, sänker kostnaderna och skapar ekonomisk tillväxt.

- + Långvariga relationer med kunder och en djup förståelse för deras verksamhet och behov
- + Kompletta utbud av livscykeljänster och det bredaste serviceutbudet i branschen
- + Unikt globalt servicenätverk
- + Optimering av drift- och anläggningsprestanda som möjliggörs av en övergripande förståelse av affärsverksamheten och kundernas behov
- + De nyaste digitala lösningarna som främjar kundernas verksamhet och baserar sig på optimering, prognostisering och lösningar med hjälp av realtidsdata och data-analys

Strategi

Wärtsilä strävar efter lönsam tillväxt genom att tillhandahålla avancerade teknologier och livscykellosningar för sina kunder på sjöfarts- och energimarknaden.

Den ökande miljömedvetenheten och förändringarna i behovet av energi påverkar våra kunders verksamhet. Med hjälp av våra integrerade tjänster och produkter har vi en bra position i dag när det gäller att svara på behovet av energieffektiva, innovativa och flexibla lösningar. Vi kommer att beakta den ökande efterfrågan på gasbaserade tekniker i våra branschledande flerbränsleprodukter och LNG-lösningar. Vårt mål är att utnyttja vår kompetens inom projektstyrning och konstruktion till att uppnå tillväxt genom att erbjuda våra kunder nya och innovativa lösningar. Vår digitala omvandling kommer att öka det värde som kunderna får och optimera våra prestationer. Våra tillväxtambitioner får stöd av vårt överlägsna globala servicenätverk.

Genom vår produktions- och leveranskedja strävar vi fortlöpande efter att bevara hög kvalitet och kostnadseffektivitet – ofta tillsammans med ledande industriella samarbetspartner på våra viktigaste växande marknader. Våra marknadsinriktade investeringar i FoU och vårt fokus på digitalisering skapar en stark grund genom vilken vi kan säkerställa och stärka vår position som en föregångare inom teknologiska innovationer. I kombination med vårt fortlöpande fokus på säkerhet, diversitet och höga etiska standarder kan vi med hjälp av denna innovativa kultur attrahera kompetenta och engagerade medarbetare som gör oss till en högpresterande organisation. Vårt entreprenörskap, vårt fokus på kunderna och vår passion för att agera rätt skapar inte bara nya möjligheter och miljövänliga lösningar utan ger också värde till alla våra intressenter.

HÅLLBAR UTVECKLING

Vårt mål är att uppfylla aktieägarnas förväntningar och bidra till samhällets välfärd. Det förutsätter att bolagets operativa verksamhet är effektiv, lönsam och konkurrenskraftig. En bra ekonomisk prestanda utgör en plattform för andra hållbarhetsaspekter – såsom miljöansvar och socialt ansvar.

Vårt övergripande löfte är att leverera teknologier och tjänster med hög verkningsgrad och låg miljöbelastning. Vår målsättning är att kontinuerligt förbättra våra produkters och tjänsters miljöprestanda genom att beakta livscykelperspektivet och att bevara vårt teknologiska ledarskap genom FoU och utnyttjande av nya teknologier och samarbete med våra kunder och andra intressenter. Därigenom hjälper vi våra kunder och samhället att bemöta de allt strängare regelverken och riktlinjerna i miljöfrågor.

Wärtsilä är en god samhällsmedborgare överallt där vi är aktiva. Vår verksamhet och våra relationer med intressenterna styrs av våra verksamhetsprinciper. Wärtsilä är en ansvarsfull arbetsgivare, och vi vill erbjuda vår personal en intressant och spännande arbetsplats som präglas av öppenhet, respekt, förtroende, lika möjligheter och utrymme för personlig utveckling. Vår målsättning är även att erbjuda en säker arbetsmiljö för vår personal och våra leverantörer samt att minimera de hälso- och säkerhetsrisker som anknyter till användningen av våra produkter och tjänster. Hanteringen och utvecklingen av leveranskedjan utgör en väsentlig del av vår verksamhet.



ENERGY SOLUTIONS

Wärtsilä Energy Solutions mission är att erbjuda kunderna högsta värde genom decentraliserade, flexibla, effektiva och miljövänliga energilösningar, som möjliggör en global övergång till en mer hållbar och modern energiinfrastruktur. Målet är att kunderna ska betrakta Wärtsilä som världens bästa leverantör av energilösningar.

Wärtsilä fokuserar på tillväxt genom att erbjuda globala systemsintegrationstjänster samt lösningar inom följande segment:

- + Motorkraftverk – kraftförsörjningslösningar med en unik kombination av energieffektivitet, bränsleflexibilitet och operativ flexibilitet
- + LNG-lösningar – små och medelstora LNG-terminaler och förvätskningslösningar med nyckelfärdig leverans
- + Solkraftverk – solceller, energilagring och hybridlösningar

MARINE SOLUTIONS

Wärtsilä Marine Solutions strategiska mål är att vara den ledande leverantören av innovativa produkter och integrerade lösningar för marin- samt olje- och gasindustrin. Uppnåendet av detta mål bygger på en djup förståelse av kundernas behov och på att:

- + Befästa Wärtsiläs ledande position inom lösningar för gasdrivna fartyg, uppfyllandet av miljöbestämmelserna och effektivitetsoptimering
- + Ytterligare utveckla Wärtsiläs position som varvsindustrins ledande systemintegrerare
- + Tillhandahålla ett konkurrenskraftigt utbud av produkter för marin- samt olje- och gasmarknadens ökande behov
- + Sträva efter ytterligare tillväxt genom att tillhandahålla de effektivaste livscyckellösningarna för kunderna

SERVICES

Wärtsilä Services strävar efter att vara en pålitlig servicepartner och en konkurrenskraftig och tillförlitlig aktör som det är lätt att samarbeta med. Wärtsilä engagerar sig i serviceverksamheten genom att:

- + Utveckla partnerskapen med befintliga kunder genom att erbjuda dem överlägsen kundservice
- + Utveckla och digitalisera utbudet för att skapa nya konkurrensfördelar
- + Undersöka möjligheterna inom nya kundsegment med hjälp av den kompetens som finns
- + Förvärva företag på växande marknader

Hållbarhet

I egenskap av en världsledande leverantör av kompletta livscykellösningar för marin- och energimarknaden spelar Wärtsilä en nyckelroll i tillhandahållandet av miljövänliga lösningar och tjänster som gör det möjligt för kunderna att utveckla sin affärsverksamhet på ett hållbart sätt. Det här utgör grunden för Wärtsiläs arbete för en hållbar utveckling, och det stöds av bolagets starka engagemang för en ansvarsfull affärsverksamhet.

WÄRTSILÄS HÅLLBARHETSPRINCIPER

Vårt engagemang för hållbar utveckling och ansvarsfull affärsverksamhet baserar sig på vår mission, vision och strategi som tillsammans med målsättningarna för en hållbar utveckling utgör grunden för utvecklingen av bolagets verksamhet och produkter. Wärtsiläs strategi baserar sig på tre centrala tillväxtområden: energieffektiva lösningar, gasbaserad teknik och innovativa lösningar. Alla dessa områden bidrar till en mer hållbar framtid inom både energi- och marinindustrin.

Eftersom vår styrka är vårt teknologiska ledarskap, spelar teknologin en viktig roll i vårt arbete för hållbar utveckling. Affärsområdena Energy Solutions och Marine Solutions fokuserar på att utveckla och tillhandahålla hållbara lösningar på sina marknader, medan Wärtsilä Services stöder våra lösningar och erbjuder kunderna den senaste teknologin till befintliga installationer genom uppgraderingar och moderniseringspaket.

Leverantörer och affärspartners förväntas bedriva sin affärsverksamhet enligt samma höga lagstiftningsmässiga och etiska standarder och affärsrutiner som Wärtsilä.

INNOVATIONER FÖR HÅLLBAR UTVECKLING

Vårt viktigaste bidrag till hållbar utveckling är att tillhandahålla miljövänliga lösningar och tjänster som gör det möjligt för kunderna att utveckla sin affärsverksamhet på ett hållbart sätt. Detta förutsätter fortlöpande investeringar i teknik och utveckling av effektivare och miljövänligare lösningar.

Det är viktigt att komma med innovationer i produktutvecklingen och utforska nya teknologier för att bemöta kundernas aktuella behov, förbereda sig på framtida krav och förbli en föregångare i branschen. Wärtsilä strävar efter att utveckla miljövänliga produkter och lösningar på en bred front, inklusive teknologier relaterade till en förbättrad verkningsgrad, minskning av gasformiga och flytande utsläpp, minskning av mängden avfall, bullerbekämpning samt

hantering av avlopps- och ballastvatten. Genom en proaktiv inställning till de framtida kraven har Wärtsilä utvecklat både primära och sekundära tekniker samt utvidgat antalet användbara bränslen. Wärtsiläs investeringar i forskning och produktutveckling gynnar både kunderna och miljön på kort och lång sikt.

WÄRTSILÄS FOKUS PÅ HÅLLBAR UTVECKLING

Wärtsiläs verksamhet för en hållbar utveckling baserar sig på tre sammanhörande element: ekonomiskt ansvar, miljöansvar och socialt ansvar. Inom hållbar utveckling fokuserar Wärtsilä främst på följande aspekter:

- + Ekonomiskt ansvar: lönsamhet
- + Miljöansvar: miljövänliga produkter och tjänster
- + Socialt ansvar: ansvarsfull affärsverksamhet

Med tanke på hållbar utveckling är de produktrelaterade miljöfrågorna de viktigaste aspekterna för Wärtsilä.

NYCKELDRAGEN HOS WÄRTSILÄS MILJÖVÄNLIGA LÖSNINGAR OMFATTAR:

- + Tillförlitlighet, säkerhet och lång livslängd
- + Lösningar för utsläppsreduktion
- + Alternativ till tjockolja
- + Bränsleflexibilitet
- + Lösningar som maximerar verkningsgraden med lägsta möjliga livscykelkostnader
- + Lösningar som minimerar vattenförbrukningen
- + Optimering av fartygsdesign och -drift

Centrala hållbarhetshändelser



17.3

Wärtsilä levererar det största biogaskraftverket i Norden för produktion av bränsle till bussar.



14.4

Wärtsilä 31-motorn vinner marinmotorpriset på European Marine Engineering Conference.



21.4

Wärtsilä satsar på solenergi genom att erbjuda lösningar för solceller (PV) i kraftverksskala.



9.9

Wärtsilä införs i Dow Jones Sustainability Index.



14.10

Wärtsilä ingår avtal om kraftsystem till den första ekologiskt effektiva LNG-drivna passagerarfärjan på Medelhavet.



20.12

Wärtsilä ingår avtal om att leverera ett banbrytande biohybridkraftverk för produktion av både bioLNG och LNG till Tyskland.

En solskenshistoria

I april 2016 offentliggjorde Wärtsilä sina planer på att ge sig in i solenergibranschen och lansera storskaliga fotovoltaiska (PV) solkraftverk. Javier Cavada, direktör för affärsområdet Energy Solutions, diskuterar denna spännande nya verksamhet och dess innebörd för energibranschen.

När man ger sig in på något nytt och banbrytande är det viktigt att inte tappa perspektivet", förklarar Javier Cavada. "Utveckling av solkraftverk låter som ett stort steg för Wärtsilä, och det är det förvisso, men det är också värt att påpeka att det är ett naturligt steg i evolutionen för vårt Smart Power Generation-koncept", säger han.

Wärtsilä har länge framhållit fördelarna med Smart Power Generation, ett innovativt system som drar nytta av företagets anpassningsbara, effektiva och bränsleflexibla kraftverk för att underlätta integrationen av förnybar energi och maximera lönsamheten för kunden. Med denna filosofi om att förvandla sol- och vindkraft till mer tillförlitliga energikällor, till exempel som lätthanterlig kompletterande energi, har företaget ett bra utgångsläge för att tillgodose sina kunders olika behov och hjälpa dem att bli mer energieffektiva och minska utsläppen.

"Konceptet att låta kunderna integrera förnybara energikällor i sin produktion är kärnan i vårt erbjudande", fortsätter Cavada. "Smart Power Generation handlar om flexibilitet, stabilitet och snabb uppstart och nedkörning för att balansera den ojämna elförsörjningen från vind- och solkraftverk. Vi tror att solkraftlösningarna kommer att bli vår nästa solskenshistoria."

SOLIGA UTSIKTER

Budskapet om Smart Power Generation har börjat sjunka in i marknadens medvetande och samtidigt har förväntningarna på Wärtsilä att inta en mer aktiv roll inom förnybar energi börjat växa. Cavada vill understryka att satsningen på solkraft till stor del är resultatet av kundernas önskemål. "Idén till denna modell togs upp gång på gång i våra diskussioner med kunderna. De hade insett att vi har allt som behövs för att ta fram en hybridlösning som integrerar solkraft i ett

komplett kraftsystem. Vi har förmågan att leverera kompletta lösningar, bred närvaro på de största marknaderna för solkraft, verkstäder och ett globalt servicenätverk – hela paketet."

Enligt Cavada har man diskuterat ett flertal olika möjligheter internt och denna strategiska utveckling bara är ett scenario bland många. Men varför just solenergi i stället för till exempel vindturbiner?

"Efter ingående diskussioner och analyser konstaterade vi att solenergi är det mest lönsamma alternativet, eftersom det är en marknad i en intensiv tillväxtfas som Wärtsilä måste ta vara på", förklarar Cavada. "Vi väntar oss en ungefär fyrfaldig tillväxt under de följande fem åren. Solenergi är den snabbast växande energisektorn globalt, i alla regioner, följt av vindkraft på de flesta marknader."

Marknaden är inte heller lika mättad som inom vindkraft, där marknaden domineras av en tydlig grupp aktörer. Inom solenergi finns ingen enskild aktör som kombinerar de olika produktionsflödena i en integrerad global lösning – förrän nu.

NYA PERSPEKTIV

Från och med april har Wärtsilä Energy Solutions kunnat erbjuda storskaliga fotovoltaiska (photo-voltaic, PV) lösningar som inkluderar solkraftverk på 10 MW och uppåt samt hybridkraftverk bestående av solkraftverk och Wärtsiläs förbränningsmotorer i ett fullständigt integrerat system.

Enligt Cavada är flexibilitet helt avgörande för att garantera framgångarna i dagens otroligt dynamiska tekniska miljö. "När man saknar egen solkraftsteknik är det bäst att inte ha förutfattade meningar, och det har gett oss friheten att välja mellan marknadens bästa tekniska aktörer. Vi kan med stolthet säga att vi tecknat partnerskapsavtal med de allra främsta företagen i branschen världen över."

"Det huvudsakliga värdet som vi erbjuder är att vi tar hand om allting."

Partnerskapen innebär att dessa ledande aktörer inom PV-teknik i praktiken arbetar på samma sätt som Wärtsiläs enheter, det vill säga delar med sig av sin expertis och produktionsutrustning samt garanterar tillgänglighet, pris och leveranstider för Wärtsiläs räkning.

Genom att dra nytta av sitt leveransnätverk och dessa nya samarbeten kan Wärtsilä garantera säkra leveranser till alla sina kunder. "För dessa teknikföretag representerar vi en idealisk partner med global närvaro, goda relationer med kundernas befintliga anläggningar och beredskap att leverera deras senaste teknik så fort den är klar för lansering. Det är ett lockande förslag."

"Det här är en naturlig vidareutveckling av vårt Smart Power Generation-koncept."

ETT KOMPLETT PAKET

Wärtsiläs solkraftslösningar levereras som nyckelfärdiga kontrakt som inkluderar projektledning, anläggningsarbeten, arbetsledning, konstruktion, material, själva utrustningen samt fullständig systemintegration. Som i alla våra energi- och marinprojekt med långvariga kontrakt står Wärtsiläs servicenätverk redo att ta hand om hela anläggningen genom hela dess livscykel.

Denna totallösning gör oss unika på marknaden, säger Cavada. "Mervärdet vi erbjuder jämfört med konkurrenterna är att vi tar hand om allt som behövs, var som helst. Det klarar inte andra leverantörer. Med dem måste kunden köpa solpanelerna, anlita en installatör och köpa service separat

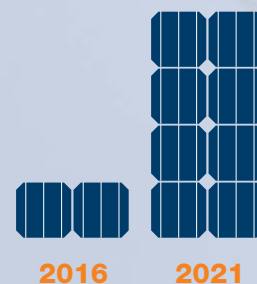
– medan vi tar hand om allt, inklusive integration. Det är vi ensamma om globalt sett, även om det i vissa länder finns aktörer som erbjuder småskaliga EPC-kontrakt."

"Vi har kapacitet i länder som Nigeria, Senegal eller Jordanien", fortsätter han. "Vi har experter ute på fältet överallt där vi har kraftverkskunder och vi har en effektiv leveranskedja. Det finns ingen som kan erbjuda ett lika komplett paket."

Wärtsiläs inträde på solenergimarknaden är en milstolpe i vår utveckling och ett konkret steg framåt för hela Smart Power Generation som koncept, och kanske bara det första av många. Cavada säger att utvecklingen av de nya solkraftslösningarna inte hade varit möjlig utan den entreprenörsanda som finns inom företaget. "På det hela taget kan man säga att ett koncept som detta bara kunde komma från en innovativ miljö som den vi har på Wärtsilä", avslutar han. ■

Estimerad global marknadstillväxt

Enligt Bloomberg (2015) kommer marknaden för solkraft att växa fyrdubbelt fram till 2021.



Revolution i görningen

I juli utökade Wärtsilä sitt digitala sortiment genom att förvärva Eniram precis när företaget stod redo att lansera en omvälvande ny lösning vid namn SkyLight. Jan Wilhelmsson, VP för Commercial Shipping på Eniram, förklarar koncepten som ligger bakom företagets djärva agerande.

KAN DU FÖRKLARAR SKYLIGHT I ETT NÖTSKAL?

Jan Wilhelmsson: Jag brukade hålla en presentation med namnet "Det är trevligt att göra som man alltid har gjort i den här branschen", där jag pekade ut en intressant anomali i sättet våra tekniskt avancerade moderna fartyg fungerar. För ett hundratal år sedan uppfanns radion, vilket förändrade fraktverksamheten genom att fartyg dagligen kunde skicka hem uppgifter om var de befann sig. Man använde sig av solens höjd på himlen vid middagstid för att räkna ut sin position. När man hade den kunde man beräkna avståndet från ens förra middagsrapport, kontrollera hur mycket bränsle som återstod och skicka hem dessa data till kon-toret.

Det var en omvälvande förändring, och samma metod har använts ända sedan dess. Idag skickar de flesta fartyg ett kort mejl (även om detta är ett relativt nytt fenomen – för inte så länge sedan var det telex som gällde) med uppgifter om hur långt man kommit, hur mycket bränsle som återstår och vart man är på väg. Detta används till att mäta bränsleförbrukningen och rapportera vädret lokalt, och sedan används alla insamlade data till att bedöma fartygets bränsleeffektivitet.

Egentligen är det faktiskt anmärkningsvärt att en bil man köper idag konstant rapporterar tillbaka till konstruktionsanläggningen och teknikerna där, medan ett stort tank- eller bulkfartyg i de flesta fall förlitar sig på det sekelgamla systemet med middagsrapporter som grund för sin kommersiella verksamhet.

Vad vi gör med SkyLight är att fastställa fartygets bränsleförbrukningskurva. När du gör middagsrapporter använder

du dig av det genomsnittliga vädret för den aktuella 24-tim-marsperioden. Du behöver inte vara meteorolog för att förstå att vädret kan växla en hel del under en dag och en natt, så genomsnittet ger knappast något särskilt exakt resultat. Genom att övergå till fyra gånger om dagen får man en mycket högre exakthet. Med SkyLight gör vi platsavläsningar var femte minut och lägger automatiskt till de rådande väderförhållandena. Ingen kan rapportera var femte minut manuellt, då skulle man inte hinna med något annat på fartyget. SkyLight automatiserar denna funktion och gör den till en del av fartygets normala drift, så att alla de enorma fördelarna detta innebär nu helt enkelt kan tas för givna.

HUR KOMMER SYSTEMET ATT GAGNA WÄRTSILÄS KUNDER INOM SJÖFART?

Jan Wilhelmsson: SkyLight påverkar hur sjöfart bedrivs som affärsverksamhet. Med SkyLight kan rederier övervaka sin flotta på ett kostnadseffektivt sätt och jämföra hur olika fartyg presterar i detalj. Vår programvara registrerar hur fartyget presterar, vilket möjliggör snabbare rapportering och planering samt kostnadsoptimering. I grund och botten ger vi skeppsredare möjlighet till effektivare ledning av sin verksamhet.

En kritisk faktor i detta är exaktheten i de data vi utvinnet från fartyget. Av olika orsaker är precisionen i våra mätningar långt bättre än alla konkurrerande lösningar på den här prisnivån (som hur som helst ofta skulle kräva två eller fler separata lösningar från olika leverantörer).

Nästa fördel är vårt modelleringssystem. Vi vet att en mycket stor del av dagens hastighetsloggar innehåller stora fel. Med SkyLight insåg vi att vi istället för att korrigera

"Det är lätt att konstatera att man kan uppnå mycket mer med hjälp av optimeringsverktyg."

dess system kan skapa värdena med hjälp av ett system för korrigeringsmodeller vi utvecklat för våra tidigare produkter, som vi nu kallar för "artificial sensing". Istället för att faktiskt mäta hastigheten genom att ha en fysisk, dyr installation ombord som integreras med hastighetsloggen och navigationssystemet använder vi modellering för att beräkna den. Vi känner ju till fartygets rörelser, alla väderuppgifter, tillståndet till havs och tidvattenströmmarna, vi vet skillnaden mellan hastighet och avstånd på vatten och avstånd och hastighet på mark. Det gör att vi kan beräkna framfarten utan att behöva gå till loggen.

Alla dessa faktorer leder tillsammans till en avsevärt högre precision än vad som hittills förekommit i branschen utan stora installationer. Och det finns ett mycket enkelt samband mellan precisionen i våra data och våra kunders möjlighet att optimera sin verksamhet utifrån den.

PÅ VILKET SÄTT INNEBÄR SKYLIGHT EN INNOVATION AV SJÄLVA AFFÄRSMODELLEN?

Jan Wilhelmsson: Vi håller på att övergå från försäljning av installationer till att erbjuda analys och optimering som en månatlig tjänst. Tidigare utgjordes branschen av fartygsägare som ägde och drev sina fartyg, men idag är det sällan samma aktör som äger och sköter fartygets tekniska drift som också bedriver den kommersiella verksamheten. Vad vi gör är alltså att anpassa oss till marknaden snarare än att försöka förändra den.

Det kräver att vi tar hänsyn till alla värdekedjor var för sig. Till exempel är fartygsledning idag en separat kategori från kommersiell drift. Detta har skett i många branscher, men eftersom det nu i så stor omfattning inträffat i sjöfartsbran-

schen måste vi omvärdera vår roll till leverantör av marknadstjänster snarare än produktförsäljare. Det här är naturligtvis inget nytt för Wärtsilä. Man kan säga att Enirams tankesätt passar rätt väl in i det större sammanhanget.

VAD KAN ENIRAM SOM BEFINTLIG ORGANISATION TILLFÖRA WÄRTSILÄ?

Jan Wilhelmsson: Eniram är ett företag med båda fötterna i den digitala myllan. Grundarna är alla högt utbildade inom områden som matematik, statistik och IT-relaterade branscher. Genom att några av oss dessutom har en bakgrund inom sjöfart (jag är faktiskt en av få personer i företaget som inte kan programmera) kan vi nu stötta branschens digitalisering genom att erbjuda verkligt mervärde. Det är alltså ett i hög grad IT- och teknikorienterat företag som under årens lopp även tillägnat sig en hel del kunskap om sjöfart.

Företagets kärnvärde ligger i dess expertis och lösningar som det har skapat. För egen del ser jag nu en möjlighet att lansera de här lösningarna på marknaden betydligt snabbare tack vare den direkta kontakten med kunderna som Wärtsilä kan erbjuda.

För det andra har vi nya möjligheter i form av en större potential för utveckling, som fram till förvärvet varit självfinansierad. Det var ett bra sätt att få saker uträttade men hade också sina begränsningar. Nu har vi ett moderbolag med betydligt större resurser. Vi vet ännu inte hur de skulle kunna användas, och på sätt och vis är SkyLight i dess nuvarande form bara det första steget, men det är ganska självklart att man kan uträtta betydligt mer med starkare uppbackning. ■

Efter Paris

– mot en utsläppssnål framtid

I november 2016 ratificerades klimatavtalet från Paris – en milstolpe på den globala vägen mot en hållbar framtid. Avtalet slår fast en global åtgärdsplan för att begränsa den globala temperaturhöjningen till klart mindre än 2 °C över den förindustriella nivån, med sikte på det tuffare målet 1,5 °C.

Avtalet är ett globalt åtagande för att minska utsläppen och anpassa sig till klimatförändringarnas effekter. Länderna måste medverka genom egna nationellt fastställda klimatsatser. Parisavtalet riktar också en kraftfull uppmaning till kapitalmarknaderna att stötta utvecklingen av en lågutsläppsekonomi genom deras investeringsbeslut.

Wärtsilä välkomnar avtalet och ser det som en anmärkningsvärd prestation att man lyckats skapa ett verkligt glo-

balt ramverk för minskade utsläpp av växthusgaser. Vi har ett gott utgångsläge för att tillhandahålla hållbara lösningar för energi- och marinindustrin och kan stötta länder i att nå deras mål för utsläppsminskningar.

Vårt koncept Smart Power Generation är helt inriktat på integration av förnybar energi och utgör därmed en idealisk plattform för nästa generations energiförsörjningssystem. Wärtsilä har flera referenser från den senaste tiden där andelen förnybart i energimixen ökats och utsläppen minskat. Till dem hör Smart Power Generation-anläggningar i USA, Honduras, Argentina, Tyskland, Jordanien, Bangladesh, Mauritius och Indonesien, liksom en biogas-anläggning i Norge.



**CHP-KRAFTVERK
KOMMER
ATT STÅ FÖR**

25%

**AV TYSKLANDS
TOTALA
ELPRODUKTION
SENAST
ÅR 2025**

MAINZ-WIESBADEN, TYSKLAND
100 MW kraftvärmeverk (CHP)

- + Kraftverket består av tio naturgasdrivna Wärtsilä 34SG-motorer, som kan startas och stoppas utan begränsningar på bara två minuter, vilket ger flexibilitet att hålla anläggningen i gång när ingen sol- eller vindenergi finns tillgänglig.
- + Som en del av sin klimatåtgärdsplan har Tyskland förbundit sig att öka sin andel el från kraftvärmeverk till 25% av den totala elproduktionen senast 2025.
- + För att uppnå detta mål gynnar den nya tyska CHP-lagen flexibla och miljövänliga kraftvärmeverk som kan verka på balansmarknaden och samtidigt generera värme till samhället.
- + När kraftverket står klart kommer regionen Mainz-Wiesbaden att påbörja en övergång från traditionell kraft- och värmeproduktion till ett modernt, flexibelt system med låga koldioxidutsläpp som utnyttjar gröna energiformer på ett optimalt sätt.



MÖJLIGGÖR EN
UTSLÄPPSMINSKNING PÅ

78%

DENTON, TEXAS

225 MW kraftverk

- + Denton siktar mot att få 70% av sin elförsörjning från vind- och solenergi senast 2019.
- + På grund av den ojämna försörjningen från förnybara energikällor kommer Wärtsiläs förbränningsmotorteknik att användas för att balansera effekten.
- + Wärtsiläs lösning låter staden minska sina utsläpp med 78%, leverera tillförlitlig, förmånlig el till sina kunder och spara hundratals miljoner dollar i elproduktionskostnader.



Bränsle- besparingar

UNDER DYGNETS
LJUSA TIMMAR

JORDANIEN

46 MW solcellsanläggning till
ett befintligt 250 MW Smart Power Generation-kraftverk

- + Under 2017 ska en 46 MW solcellspark byggas intill det befintliga motorkraftverket.
- + Tanken med hybridlösningen är att låta solcellsanläggningen producera el dagtid, vilket minskar motorernas drifttid. Det sänker kraftverkets, och rentav hela nätets, koldioxidavtryck avsevärt.



EN KAPACITET PÅ

25 TON

FLYTANDE
BIOGAS
PER DAG

SKOGN, NORGE

Den största biogasanläggningen i Norden

- + En ny anläggning från Wärtsilä kommer att installeras vid pappersbruket i Skogn, Norge. Den kommer att konvertera renad biogas från fiskeriavfall och slam från pappersbruket till flytande bränsle för bussar.
- + Anläggningens miljöfördelar förstärks av det faktum att svaveloxid- (SO_x) och partikelutsläppen i stort sett elimineras, och eventuella CO_2 -utsläpp har noll miljöpåverkan eftersom de är en del av den naturliga kolcykeln.
- + Idag har Oslo 200 bussar och 100 sopbilar som drivs med biobaserad CNG. År 2020 beräknas staden ha 1.200 bussar drivna med förnybart bränsle, liksom omkring 2.000 taxibilar och färjorna som trafikerar Oslofjorden.



ANDELEN BRÄNSLE
FRÅN FÖRNYBARA
KÄLLOR KOMMER
ATT VARA

10%

FÖRE ÅR 2020

SÖDRA TYSKLAND

Biohybrid produktionsanläggning

- + Anläggningen kommer att innefatta Wärtsiläs unika förvätskningssystem, särskilt utformat för att rena och förvätska såväl biogas och rörledningsgas.
- + Förmågan att rena både biogas och rörledningsgas är ny på marknaden och är revolutionerande beträffande flexibilitet och energilagring.
- + Både gasrening och förvätskning är kostnads- och energi-effektivt, vilket möjliggör lönsamma projekt även med mindre gasvolym. Det är särskilt viktigt inom EU där målet är att 10% av bränslet ska komma från förnybara källor senast 2020.

Att stärka den etiska företagskulturen: tre lärdomar

På senare år har det börjat uppdagas att de traditionella metoderna för företag att kommunicera sina etiska riktlinjer har sina begränsningar. Även om exempelvis verksamhetsprinciper är ett viktigt steg mot att definiera vilken sorts agerande organisationen uppmuntrar respektive förbjuder, går ämnet etik betydligt djupare.

För att svara på denna utmaning har Wärtsilä utvecklat ett program för etisk företagskultur för att vägleda personalen i vad som är acceptabelt i en mängd komplicerade situationer. Det är ingen enkel uppgift, men vi har redan inhämtat viktiga lärdomar, berättar Marko Vainikka, direktör för samhällsrelationer och hållbarhet.

LÄS FLERA WÄRTSILÄ BERÄTTELSE

BEKANTA DIG MED ÅRETS VIKTIGASTE HÄNDELSE
OCH INITIATIV PÅ WWW.WARTSILA.COM/AR2016-SV.

- + Vägen till digitalt ledarskap
- + Jakten på Operational Excellence
- + Möjliga framtider
- + Hållbarhetsmål
- + Ny utveckling inom ballastvatten
- + Winnobooster är här

PRATA OM DET

För att utveckla exakt vad det är vi menar med etisk företagskultur har vi inlett ett program med workshoppar för att diskutera ämnet med olika interna intressenter. Tanken med diskussionerna är att skapa en gemensam förståelse och stärka de värderingar och principer som redan formulerats i våra verksamhetsprinciper.

Det handlar inte om att skapa något nytt. Snarare handlar det om att genom ingående studier och brainstorming upptäcka vad dessa principer faktiskt betyder för oss i praktiken. På så vis gör vi dem mer handgripliga.

Vi inledde processen år 2016 med vår högsta ledning, som redan lagt ner mycket engagemang i form av tid och energi i programmet. Framöver kommer programmet att omfatta större personalgrupper tills alla i organisation har deltagit i en eller annan form.

Vi har funnit att skapandet av en etisk företagskultur kräver diskussioner ansikte mot ansikte – det är helt enkelt det mest effektiva sättet att hantera frågan och vad den innebär för vårt agerande både affärsmässigt och i det vardagliga arbetslivet. De pågående samtalen betonar det faktum att vi alla har ett ansvar för att ständigt, dag efter dag, forma vår kollektiva kultur.

”Vi hoppas vi att våra ansträngningar gradvis blir synligare och gör etiska hänsyn mer närvarande i vårt sätt att tänka.”

HÅLL SAMTALET LEVANDE

Nästa fråga på agendan blir hur detta ständigt pågående samtal ska uppnås. Det är viktigt att det inte blir en alltför tillgjord procedur, även om det naturligtvis finns formella krav som vi vidtagit åtgärder för att befästa.

Exempelvis har vi etablerat en rutin att varje medarbetare måste signera ett papper om att de läst våra verksamhetsprinciper och åtar sig att följa dess innehåll i sitt arbete.

Vi har också integrerat våra verksamhetsprinciper tydligare med utvecklingssamtalen. Jag anser att det är ett ytterst lämpligt forum för att avgöra huruvida vår personal är fullt införstådd med dess innehåll och där de kan uttrycka eventuella problem de har med den eller klargöra sin syn på den.

Våra bredare insatser för att stimulera till diskussion börjar hos cheferna. Det är en gradvis utveckling med resultat som är svåra att mäta, men vi kan jämföra med en liknande resa som vi redan genomfört på säkerhetsområdet. För en tid sedan lyftes säkerheten fram som ett viktigt ämne för oss där förbättringar kunde uppnås genom bättre kommunikation.

”Framöver kommer programmet att omfatta större personalgrupper tills alla i organisation har deltagit i en eller annan form.”

Idag, efter hårt arbete omkring detta tema har vi nått bättre och bättre resultat inom säkerheten för varje år, och den har blivit ett naturligt ämne i våra chefers kommunikation – utan några uppmaningar utifrån.

Vi vet alltså att det går, och det är vad vi hoppas kunna uppnå även med de mer komplicerade etiska frågorna. Det skulle göra insikten om potentiella etiska hänsyn till en mer närvarande följeslagare i vårt arbete.

ATT STÄRKA KULTUREN TAR TID

Det kanske viktigaste att komma ihåg med allt detta arbete är vilken enorm uppgift det är att bygga upp en stark kultur inom ett visst område, och att det definitivt rör sig om ett långsiktigt projekt.

För att sätta det här i perspektiv, tänk bara på den kanske vanligaste frågan som inställer sig under diskussionerna kring denna fråga: ”Vad har vi för företagskultur?” Även om du spontant skulle kunna ge någon typ av svar på det, återspeglar det verkligen en allmän uppfattning? Kan du utgå från att någon av dina kollegor skulle svara på samma sätt?

Med vårt program för etisk företagskultur, som även det ännu söker sin form, syftar vi helt enkelt till att väcka dessa etiska frågor i Wärtsiläs kollektiva medvetande. Det är inget som någonsin kan anses vara ”färdigt” eller ännu mindre pådyvlas vår personal utan deras egna engagemang och förståelse.

Med tiden hoppas vi att våra ansträngningar gradvis blir synligare och gör etiska hänsyn mer närvarande i vårt sätt att tänka, och i slutänden medverkar till att ett gott etiskt beslutsfattande blir en självklarhet för oss. ■

År 2016 i siffror

Wärtsiläs resultat för 2016 var i linje med förväntningarna enligt företagets reviderade prognos. Detta berodde i hög grad på fjärde kvartalets lyckade leveranser, ökade intäkter inom Services-verksamheten och en förbättrad projektmix. Kassaflödet utvecklades positivt främst tack vare stark fokus på hanteringen av rörelsekapital.

Aktiviteten på servicemarknaden var solid. Efterfrågan på kraftverksunderhåll var sund, vilket kompenserade för utmaningarna på vissa marinmarknader. Inom utrustnings-verksamheterna hade Wärtsilä motvind på grund av den långsamma tillväxten inom handelssjöfart, låga olje- och gaspriser samt de finansiella begränsningarna för många marinkunder. Å andra sidan ökade aktiviteten på energimarknaden. Den växande efterfrågan på el på tillväxtmarknaderna och de globala förändringarna i energipolitiken stödde kundernas intresse för Wärtsiläs lösningar. Den kombinerade effekten av dessa trender på slutmarknaderna resulterade i en stabil utveckling av orderingången.

Under året fortsatte Wärtsilä att utveckla sin affärsverksamhet genom att utvidga sitt utbud av produkter och lösningar genom forskning och utveckling, partnerskap och förvärv.

OMSÄTTNINGEN UPPGICK TILL

4.801

MILJONER EURO

JÄMFÖRBART RÖRELSERESULTAT VAR

583

MILJONER EURO

VILKET MOTSVARAR

12,1%

AV OMSÄTTNINGEN

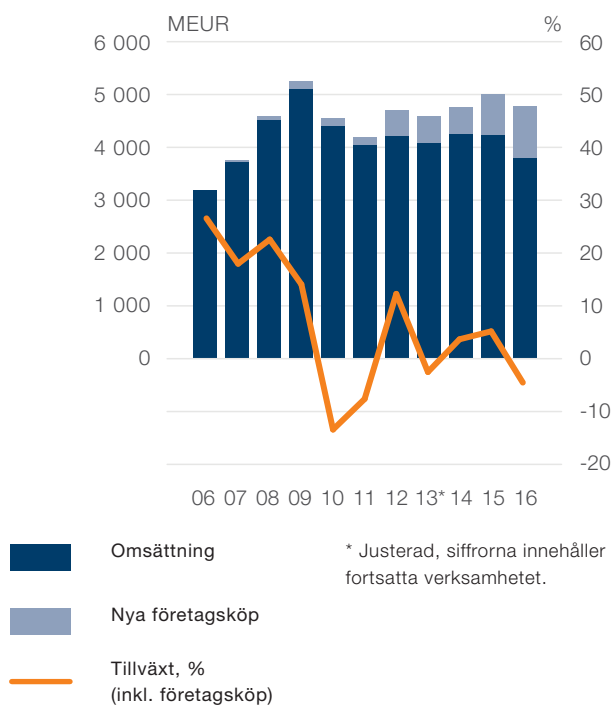
NYCKELTAL

MEUR	2016	10-12/2016	7-9/2016	4-6/2016	1-3/2016	2015	2014
Omsättning	4 801	1 559	1 079	1 196	967	5 029	4 779
Energy Solutions	943	414	177	220	132	1 126	1 138
Marine Solutions	1 667	509	390	433	335	1 720	1 702
Services	2 190	636	512	542	500	2 184	1 939
Avskrivningar och nedskrivningar	-138	-34	-31	-42	-31	-124	-115
Rörelseresultat ¹	583	253	123	122	84	612	569
Rörelseresultat ¹ , %	12,1	16,3	11,4	10,2	8,7	12,2	11,9
Resultat före skatter	479	226	115	58	80	553	494
Resultat/aktie, EUR	1,79	0,87	0,43	0,19	0,30	2,25	1,76
Orderingång	4 927	1 324	1 139	1 194	1 271	4 932	5 084

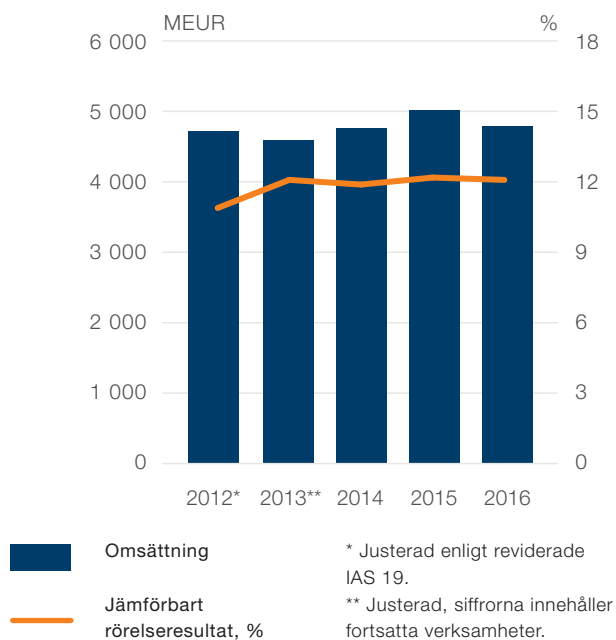
MEUR	2016	31.12.2016	30.9.2016	30.6.2016	31.3.2016	2015	2014
Balansomslutning	5 391	5 391	5 326	5 444	5 657	5 589	5 280
Räntebärande främmande kapital, brutto	629	629	735	881	1 088	724	666
Likvida medel	472	472	345	357	428	334	571
ROI, fortsatta verksamhet, %	17,1	17,1	16,6	17,5	20,5	21,0	20,3
Nettoskuldssättningsgrad	0,07	0,07	0,18	0,25	0,32	0,17	0,05
Orderstock i slutet av perioden	4 696	4 696	5 024	5 083	5 103	4 882	4 530
Aktiestockens marknadsvärde i slutet av räkenskapsperioden	8 418	-	-	-	-	8 314	7 315
Personal, antal i slutet av perioden	18 011	18 011	18 337	18 428	18 427	18 856	17 717

¹ Siffrorna visas exklusive jämförelsestörande poster.

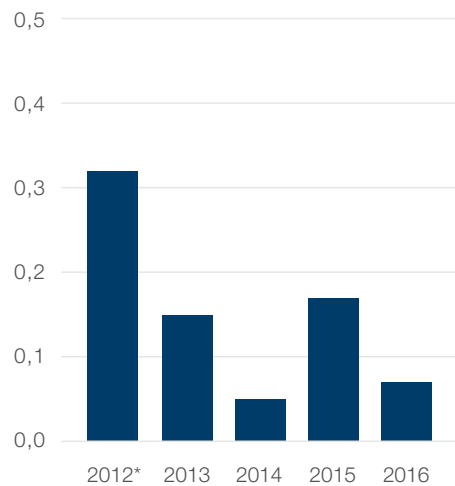
TILLVÄXT ÖVER KONJUNKTURCYKELN



LÖNSAMHET

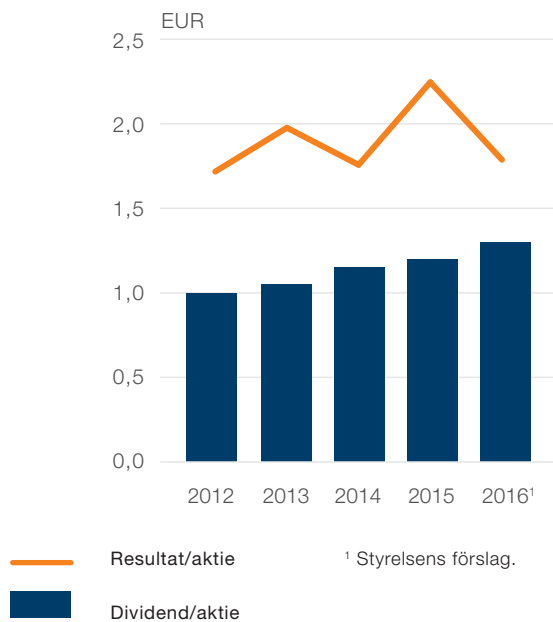


NETTOSKULDSÄTTNINGSGRAD



* Justerad enligt reviderade IAS 19.

RESULTAT/AKTIE, DIVIDEND/AKTIE



Koncernens resultaträkning

MEUR	2016	2015
Fortsatta verksamheter		
Omsättning	4 801	5 029
Förändring av lager av färdiga varor och varor i arbete	-134	-77
Tillverkning för eget bruk	2	6
Övriga intäkter	55	51
Material och tjänster	-2 353	-2 603
Kostnader för ersättningar till anställda	-1 159	-1 159
Avskrivningar och nedskrivningar	-138	-124
Övriga kostnader	-556	-553
Resultatandel i intresse- och samföretag	14	17
Rörelseresultat	532	587
i procent av omsättningen	11,1	11,7
Finansiella intäkter	19	11
Finansiella kostnader	-72	-45
Resultat före skatter	479	553
Inkomstskatter	-123	-124
Räkenskapsperiodens resultat från fortsatta verksamheter	357	429
Räkenskapsperiodens resultat från avvecklade verksamheter		22
Räkenskapsperiodens nettoresultat	357	451
Fördelning:		
Moderbolagets aktieägare	352	444
Innehav utan bestämmande inflytande	4	7
	357	451
Resultat per aktie hänförligt till moderbolagets aktieägare (före/efter utspädning):		
Resultat per aktie, fortsatta verksamheter, euro	1,79	2,14
Resultat per aktie, avvecklade verksamheter, euro		0,11
Resultat per aktie (EPS), före/efter utspädning, euro	1,79	2,25

Rapport över totalresultat

MEUR	2016	2015
Räkenskapsperiodens nettoresultat	357	451
Övrigt totalresultat efter skatter:		
Poster, som inte kommer att omklassificeras till resultaträkningen		
Omvärderingseffekter i förmånsbestämda nettoskulder	-12	7
Skatter på poster, som inte kommer att omklassificeras till resultaträkningen	3	-2
Poster, som inte kommer att omklassificeras till resultaträkningen, totalt	-9	5
Poster, som kan omklassificeras till resultaträkningen		
Omräkningsdifferenser		
för moderbolagets aktieägare	-52	20
för innehav utan bestämmande inflytande	-1	2
Intresse- och samföretag, andel av övrigt totalresultat	1	3
Kassaflödessäkring		
värdering till verkligt värde	-16	-23
överförts till resultaträkningen	58	21
Skatter på poster, som kan omklassificeras till resultaträkningen		
Kassaflödessäkring		
värdering till verkligt värde	4	4
överförts till resultaträkningen	-14	-5
Poster, som kan omklassificeras till resultaträkningen, totalt	-21	21
Räkenskapsperiodens övrigt totalresultat efter skatter	-30	26
Räkenskapsperiodens totalresultat	327	477
Fördelning av totalresultat:		
Moderbolagets aktieägare	323	468
Innehav utan bestämmande inflytande	3	9
	327	477

Koncernens balansräkning

TILLGÅNGAR

MEUR	31.12.2016	31.12.2015
Anläggningstillgångar		
Goodwill	1 112	1 103
Immateriella tillgångar	322	361
Materiella tillgångar	394	418
Förvaltningsfastigheter	12	13
Innehav i intresse- och samföretag	84	89
Finansiella tillgångar som kan säljas	15	15
Räntebärande placeringar	6	17
Uppskjuten skattefordran	141	157
Kundfordringar	13	14
Övriga fordringar	18	28
Anläggningstillgångar totalt	2 116	2 215
Omsättningstillgångar		
Varor i lager	1 042	1 200
Kundfordringar	1 220	1 394
Skattefordringar	46	51
Övriga fordringar	494	396
Likvida medel	472	334
Omsättningstillgångar totalt	3 275	3 374
Tillgångar totalt	5 391	5 589

EGET KAPITAL OCH SKULDER

MEUR	31.12.2016	31.12.2015
Eget kapital		
Aktiekapital	336	336
Överkursfond	61	61
Omräkningsdifferens	-57	-6
Fond för verkligt värde	-39	-70
Omvärderingseffekter i förmånsbestämda nettoskulder	-45	-36
Balanserad vinst	2 032	1 916
Eget kapital som tillhör moderbolagets aktieägare	2 288	2 201
Innehav utan bestämmande inflytande	34	41
Eget kapital totalt	2 321	2 242
Skulder		
Långfristiga skulder		
Räntebärande skulder	520	492
Uppskjuten skatteskuld	93	102
Pensionsförpliktelser	168	161
Avsättningar	44	46
Erhållna förskott	58	77
Övriga skulder	1	2
Långfristiga skulder totalt	884	880
Kortfristiga skulder		
Räntebärande skulder	108	232
Avsättningar	206	223
Erhållna förskott	458	487
Skulder till leverantörer	502	510
Skatteskulder	78	82
Övriga skulder	833	933
Kortfristiga skulder totalt	2 186	2 467
Skulder totalt	3 070	3 347
Eget kapital och skulder totalt	5 391	5 589

Koncernens kassaflödesanalys

MEUR

2016

2015

Rörelseverksamhetens kassaflöde:

Räkenskapsperiodens nettoresultat	357	451
Justeringar:		
Avskrivningar och nedskrivningar	138	124
Finansiella intäkter och kostnader	53	34
Realisationsvinster och -förluster på immateriella och materiella tillgångar och övriga korrektivposter	-6	-27
Resultatandel i intresse- och samföretag	-14	-17
Inkomstskatter	123	124
Kassaflöde före förändring av rörelsekapital	650	688

Förändring av rörelsekapital:

Räntefria fordringar, ökning (-) / minskning (+)	89	-193
Varor i lager, ökning (-) / minskning (+)	162	79
Räntefria skulder, ökning (+) / minskning (-)	-167	-229
Förändring av rörelsekapital	84	-343

Rörelseverksamhetens kassaflöde före finansiella poster och skatter

734 346

Finansiella poster och skatter:

Ränte- och övriga finansiella intäkter	36	45
Ränte- och övriga finansiella kostnader	-31	-29
Betalda skatter	-127	-108
Finansiella poster och skatter	-121	-91

Rörelseverksamhetens kassaflöde

613 255

Investeringskassaflöde:

Förvärv	-81	-258
Investeringar i intresse- och samföretag	-9	-9
Investeringar i materiella och immateriella tillgångar	-55	-79
Överlåtelseinkomster från materiella och immateriella tillgångar	18	13
Överlåtelseinkomster från finansiella tillgångar som kan säljas	1	1
Försäljningen av avvecklade verksamheter, netto		44
Investeringskassaflöde	-126	-288

Kassaflöde efter investeringar

487 -33

Finansieringskassaflöde:

Upptagna långfristiga lån	131	50
Amortering av långfristiga lån samt övriga förändringar	-91	-112
Lånefordringar, ökning (-) / minskning (+)	-4	-16
Kortfristiga lån, ökning (+) / minskning (-)	-125	110
Betalda dividender	-250	-242
Finansieringskassaflöde	-339	-210

Förändring av likvida medel, ökning (+) / minskning (-)

148 -243

Likvida medel vid räkenskapsperiodens början	334	571
Kursdifferenser	-9	5
Likvida medel vid räkenskapsperiodens slut	472	334

Varför investera i Wärtsilä

Våra styrkor består av vårt teknologiska ledarskap, vårt integrerade produkt- och serviceutbud, våra nära och långvariga kundrelationer och vår överlägsna globala närvaro.

STÖD FÖR VÅRA KUNDER GENOM LIVSCYKELLÖSNINGAR

Affärsområdet Services står för närmare 50% av Wärtsiläs totala omsättning, balanserar den cykliska utvecklingen på våra slutmarknader och stöder vårt långsiktiga mål för en lönsam tillväxt snabbare än global BNP.

Tillväxten i vårt installerade utrustningsbestånd och den ökande tekniska komplexiteten stöder efterfrågan på våra tjänster, medan digitalisering ger oss ytterligare möjligheter att utveckla vårt värdeskapande utbud och kundernas förtroende. Vi strävar också efter tillväxt bortom det installerade beståndet genom att utvidga vår affärsmodell till nya marknadsområden och varumärken.

EN LEDANDE AKTÖR INOM AVANCERAD TEKNOLOGI PÅ MARIN- OCH ENERGIMARKNADEN

Efterfrågan på våra tjänster och lösningar är beroende av megatrender, såsom globala transportbehov, en ökande efterfrågan på energi och en allt större miljömedvetenhet. I egenskap av en föregångare på vårt område har vi en bra position när det gäller att tillgodose behoven av innovativa, energieffektiva och miljövänliga lösningar. Vår närvaro på två olika globala slutmarknader i kombination med vårt breda utbud av produkter och lösningar balanserar den cykliska utvecklingen och minskar marknadsrisken. Att fortlöpande investera i forskning och utveckling är viktigt för att bevara produktportföljens konkurrenskraft och säkerställa en ledande position inom hållbara innovationer.

EN AFFÄRSMODELL SOM KRÄVER LITE KAPITAL OCH SOM FOKUSERAR PÅ ATT ÖKA EFFEKTIVITETEN

Vår affärsmodell fokuserar på service av högteknologisk utrustning över livscykeln. Wärtsiläs anläggningar har monteringslinjer som inte slukar tillgångar och som har gemensamma produktions- och FoU-anläggningar. Detta gör det möjligt för oss att flexibelt anpassa vår verksamhet till marknadsförhållandena, och det ger oss synergier i våra innovationsprocesser, vilket stabiliserar intäkterna över cykeln och stärker vår framtida konkurrenskraft.

Att uppnå operativ effektivitet genom att fokusera på fortlöpande förbättringar inom hela organisationen och utnyttja

fördelarna med en organisation indelad i affärslinjer med decentraliserat ansvar utgör nyckelfaktorer för att nå våra långsiktiga mål.

INVESTERINGAR I TEKNOLOGISKT LEDARSKAP OCH AVKASTNING TILL AKTIEÄGARE

Vår finansiella position gör det möjligt för oss att utveckla vår affärsverksamhet genom att utvidga vårt utbud av tjänster och lösningar genom forskning och utveckling och förvärv. Det möjliggör också en stabil utdelning till våra aktieägare.

Frågor och svar

HUR SER UTSIKTERNA UT FÖR WÄRTSILÄS SLUTMARKNADER 2017?

Efterfrågan på servicemarknaden väntas vara solid, och vi ser fortfarande tillväxtmöjligheter i vissa regioner och segment. Vårt omfattande installerade bestånd och våra möjligheter på nya marknadsområden samt våra kunders intresse för långfristiga serviceavtal stöder våra långsiktiga mål för affärsområdet Services.

Efterfrågan på energimarknaden väntas vara solid. Våra systematiska satsningar på marknadsutveckling har förbättrat vår position på energimarknaden. Därför anser vi att vi har en bra position för att ta vara på möjligheter relaterade till en ökande efterfrågan på el på tillväxtmarknaderna, den globala övergången till förnybara energikällor och behovet av decentraliserad, flexibel kraftförsörjning.

Vi förväntar oss att efterfrågan på marinmarknaden förblir dämpad. Även om utsikterna för kryssningsfartyg och passagerarfärjor är positiva belastas handels-, gastankfartygs- och offshoresegmenten fortfarande av överkapacitet, svag tillväxt i handeln och kundernas finansiella begränsningar. Vår exponering för alla viktiga marina segment och bredden hos vårt utbud ger oss fortfarande en relativt bra position på en marknad full av utmaningar.

VARFÖR ÄR DIGITALISERING VIKTIGT FÖR WÄRTSILÄ?

Vi vill utveckla oss inom digitalisering. Detta erbjuder våra kunder inte bara ökat värde i form av nya dataanalysbaserade lösningar, utan gör det också möjligt för oss att utveckla våra interna processer till exempel genom en ökad användning av robotik i våra tillverknings- och testningsprocesser samt matematiska modeller i våra testprocedurer. Under året stärkte vi vårt digitala fundament genom att utnämna en Chief Digital Officer till direktionen och genom förvärvet av Eniram. För närvarande håller vi också på att slutföra en ny digital organisation i syfte att sätta fart på Wärtsiläs digitala omvandling.

HUR LÅNGT HAR NI KOMMIT I UTVECKLINGEN AV INITIATIVET OPERATIV FÖRTRÄFFLIGHET?

Operativ förträfflighet är en hörnsten för att vi ska uppnå vårt lönsamhetsmål på 14%, och syftet med detta är att uppnå gradvisa fortlöpande förbättringar. Även om arbetet fortfarande pågår har vi redan uppnått vissa fördelar, när det till exempel gäller en förbättrad lagerhantering och en optimerad produktion.

FINNS DET PLANER FÖR FÖRVÄRV?

I slutet av 2016 var vår nettoskuld 150 miljoner euro och vår nettoskuldsättningsgrad 0,07. Vi strävar efter att hitta bra investeringsmöjligheter för våra ägare, och vi har ett antal potentiella förvärv på vår lista. Vi håller ett öga på företag med en lätt kapitalstruktur, ett högt serviceinnehåll och en stark teknologisk kompetens.

Wärtsiläs aktiekursutveckling 2016



Centralt 2016

Wärtsilä ger sig in i solenergibranschen

Wärtsilä lanserade en hybridkraftverkslösning i april 2016. Kraftverket förenar solceller och interna förbränningsmotorer, vilket minskar kolavtrycket, sänker operativa kostnaderna och ökar tillförlitligheten.



Förändringar i ledningen

I augusti utnämndes Marco Ryan till Chief Digital Officer, en ny position inom direktionen. Marcos uppgift är att påskynda Wärtsiläs digitala omvandling genom att definiera, utveckla och verkställa bolagets digitala strategi, organisatoriska plan och annat ledningsarbete som rör digitaliseringen.

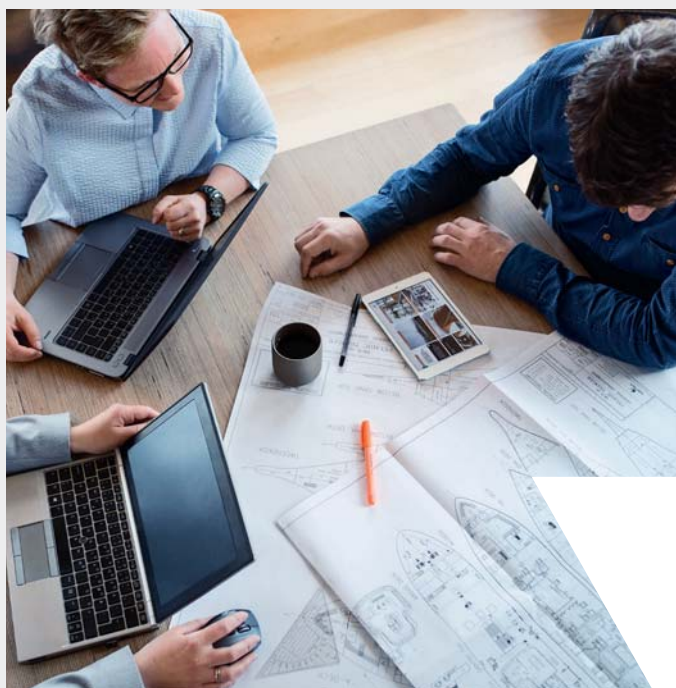
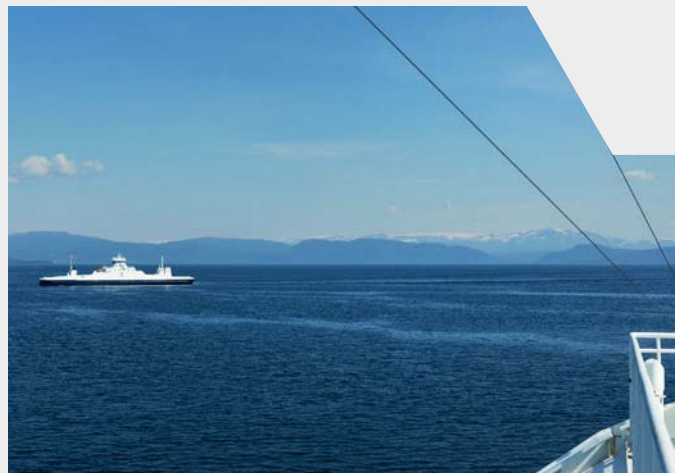


Digitalisering

Wärtsiläs digitala omvandling inte bara erbjuder våra kunder ökat värde, utan gör det också möjligt för oss att utveckla våra interna processer till exempel genom en ökad användning av robotik och automation i våra tillverknings- och testningsprocesser. Förvärvet av Eniram under 2016 var ett viktigt steg för att stärka Wärtsiläs utbud inom dataanalys, utveckling av modeller och prestandaoptimering.

Utvecklingen av regleringar

Internationella sjöfartsorganisationen IMO fattade flera miljörelaterade beslut som påverkar marinindustrin under 2016. Exempel på dessa är ratificeringen av ballastvattenkonventionen och den globala implementeringen av maximihalten svavel i marinbränslen. Wärtsilä har en bra position med tanke på denna utveckling med sitt breda utbud av miljölösningar.



Forskning och utveckling

Att investera i teknologiskt ledarskap är viktigt för att bevara produktportföljens konkurrenskraft och säkerställa Wärtsiläs ledande position inom hållbara innovationer. Under 2016 uppgick FoU-investeringar till 131 miljoner euro eller 2,7% av omsättningen.

Nya stigar – Wärtsilä Oyj Abp:s årsredovisning 2016

WWW.WARTSILA.COM/AR2016-SV

Kontaktinformation

INFORMATION OM WÄRTSILÄ:



Atte Palomäki

Kommunikationsdirektör
Tfn. +358 (0)10 709 5599
e-post: atte.palomaki@wartsila.com

INVESTERARINFORMATION:



Natalia Valtasaari

Direktör, investerar- & mediarelationer
Tfn. +358 (0)10 709 5637
e-post: natalia.valtasaari@wartsila.com

WÄRTSILÄ OYJ ABP

John Stenbergs strand 2
PB 196
00531 Helsingfors, Finland
Tfn. +358 (0)10 709 0000
www.wartsila.com