



HEDENGREN

Leading solutions



Årsöversikt 2006

De yttre ramarna för handeln under år 2006 var gynnsamma i och med att samhällsekonomin utvecklades positivt mätt med alla mätare. Även inom Hedengrens verksamhetsområden ökade efterfrågan, speciellt under den senare hälften av året.

Jämfört med föregående år steg Hedengrens omsättning men resultatet nådde inte helt upp till de målsättningar som ställts.

Hedengren koncernens omsättning 2006 uppgick till 97,5 miljoner euro, vilket är en ökning på 8% från föregående år. Rörelsevinsten var 1,2 miljoner euro. Självförsörjningsgraden utgjorde 39,1% och balansräkningens slutsumma 49,9 miljoner euro. Koncernen sysselsatte 361 personer i medeltal.

Av Hedengrens tre verksamhetsområden steg försäljningen kraftigast inom Systems och Husteknik.

Hedengren Husteknik lyckades förbättra sin försäljning med 8% och uppnådde därmed ett rekordresultat.

Speciellt bra klarade sig resultatenheten för installationsmaterial.

Hedengren Systems ökade sin försäljning med över en tredjedel och kunde uppvisa en betydande resultatförbättring. Av resultatenheterna var Hedcom framgångsrikast.

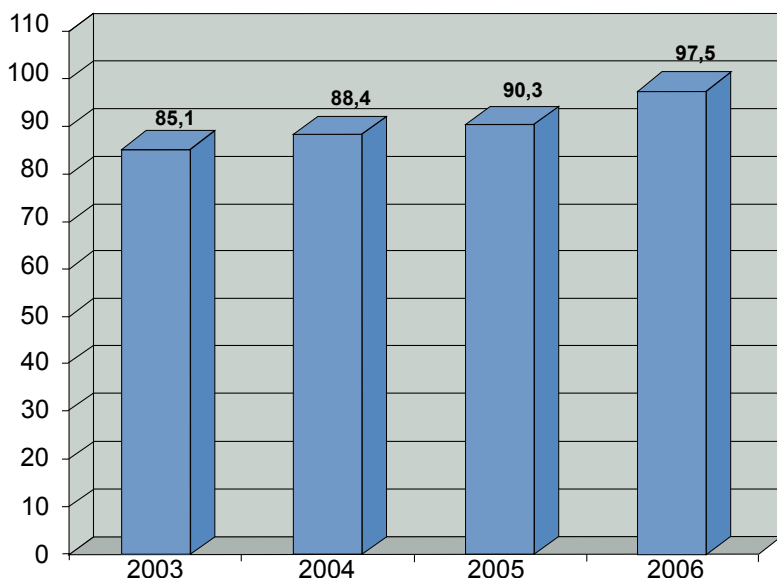
Hedengren Hemteknik var tvungen att nöja sig med en något mindre försäljning (-4%) och ett svagare resultat jämfört med året förut. Resultatenheterna för små hushållsmaskiner och direktförsäljning klarade sig bäst.

Under året påbörjades flera storskaliga utvecklingsprojekt av vilka en stor del slutförs inom loppet av år 2007. Målet med dessa projekt är att bättre kunna tillfredsställa kundernas behov och ytterligare effektivisera verksamheten och vi räknar med att resultatet av våra ansträngningar kommer att synas redan under år 2007.

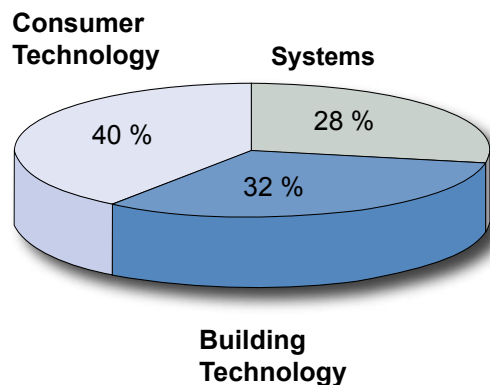
Berndt Johansson
Koncernchef

Resultaträkning (1000 EUR)			Balansräkning (1000 EUR)		
	2006	2005		2006	2005
Omsättning	97 492	90 308	Anläggningstillgångar	13 386	13 766
- Övriga intäkter	420	249	Omsättningstillgångar	17 701	15 696
- Material och tjänster	-71 265	-65 028	Finansieringstillgångar	18 794	18 629
- Personalkostnader	-16 481	-15 623	Tillgångar totalt	<u>49 881</u>	<u>48 091</u>
- Avskrivningar och värdeminskningar	-941	-888	Eget kapital		
- Övriga rörelsekostnader	-8 026	-8 045	- Aktiekapital	1 036	1 036
Rörelsevinst	1 199	973	- Övrigt eget kapital	18 257	18 618
Finansiering	-216	-74	Reserveringar	4 415	4 581
Resultat före skatter och bokslutstransaktioner	983	899	Främmande kapital		
Bokslutstransaktioner			- Långfristigt	4 986	5 659
Skatter	-335	-175	- Kortfristigt	21 187	18 197
Minoritetsandel		30	Kapital totalt	<u>49 881</u>	<u>48 091</u>
Periodens resultat	<u>648</u>	<u>754</u>			
Personal antal	361	378			

Omsättningen (MEUR)



Omsättningens fördelning



Hedengren Systems

Det följande utvecklingskedet inom Hedengren Securitys säljorganisation fick en bra start i Sverige. I Solna Business Park i Stockholm grundades ett kontor för att bättre betjäna våra svenska kunder. Vårt återförsäljarnät i Norden omfattar Norge, Sverige och Finland. Återförsäljarna i Baltikum och Ryssland sköts via vårt dotterbolag i Estland.

Vår produktutveckling har återigen varit progressiv och innovativ. På nittiotalet var vi första att integrera inbrottslarmsystem och passerkontrollsystem. År 2006 gjorde vi detsamma med brandlarm- och nödljussystemen som integrerades till en helhet. De första integrerade brandlarm-nödljussystemen levererades till Sverige och Norge i slutet av 2006.

Hedengren Security kan erbjuda sin kundkrets alla byggnadstekniska säkerhetssystemhelheter från ett och samma ställe.



Hedcom

Precisering av marknadspositioneringen skapade tillväxt

I början av året omvärderade Hedcom sin verksamhet och sina resurser för att bättre kunna anpassa sig till växlande marknadsförhållanden inom AV- och broadcastsektorn. Detta resulterade i ett starkt uppsving i försäljningen. Under året övertog Finland EU-ordförandeskapet, vilket även hade en positiv inverkan på efterfrågan i branschen då behovet av AV- och framställningsteknik för auditorier och kongressutrymmen ökade.

Handeln var livlig på alla våra viktigaste verksamhetsområden och vi ökade vår marknadsandel i bl.a. projektionsteknik och applikationer för digitala medier och storbildsskärmar. Tillsammans med våra samarbetspartner levererade vi AV-system och -lösningar till auditorier över hela landet. Leveranserna till broadcastsektorn och varvsindustrin var fortsättningsvis betydande. Likaså var efterfrågan inom kultur och underhållning kraftig. Scenbelysningsystem samt ljudåtergivnings- och ljudistributionsanläggningar installerades i flera teatrar och offentliga utrymmen.





Hedengren Hemteknik

Hemelektroniken ökar fortfarande kraftigt i Finland

Under hela året gick försäljningen inom hemteknikbranschen starkt framåt speciellt gällande platta TV-apparater och digitalboxar. JVC TV-apparater med platt skärm och Kaon digitalboxar importerade av Hedengren Hemteknik fick utmärkta poäng i facktidningarnas test. JVC var bland de två bästa i Mikrobitti-tidningens test och Kaons digitalboxar med inspelning blev testvinnare i Tekniikan Maailma.

Moccamaster kaffebryggarna satte igen ett nytt försäljningsrekord. Under året utförde tre tidskrifter (Tekniikan Maailma, Kotiliesi och Kuluttaja-lehti) omfattande test med kaffebryggare.

Moccamaster utgick som vinnare i alla test.

Under år 2006 kompletterades vårt sortiment av små hushållsapparater med de högklassiga Wilfa-produkterna.



Hedengren Husteknik/Hedtec

Prisstegringen på råmaterial sporrade tillväxten i branschen

Under år 2006 ökade den totala efterfrågan inom vårt verksamhetsområde klart jämfört med föregående år. Antalet anbudsbeväran steg också avsevärt. Även antalet slutförda affärer och försäljningen över lag ökade mera än väntat. Den största ökningen gällde huvudsakligen produkter där prisstegringarna var mycket kraftiga i och med höjningen av världsmarknadsprisen på råmaterial. Enligt den strategi som gemensamt överenskommit om med grossisterna utökades urvalet av våra produkter i deras försäljningsprogram och detta inverkade även till en del på att försäljningen ökade.

Alla Hedtecs säljenheter deltog i många stora projekt och de flesta produktgrupperna var representerade. Som exempel kan nämnas de omfattande leveranserna av belysningsarmaturer till WeeGee-huset och Esbo stads museum för modern konst. Även med försäljningen av produkter för elmätningssystem lyckades vi bra då de av oss representerade Lovato DMK analysatorerna valdes till det första projektet av Helsingfors hamn. Vårt hydraulik- och pneumatikteam samt värmesektorn kunde uppvisa det bästa resultatet genom tiderna.

