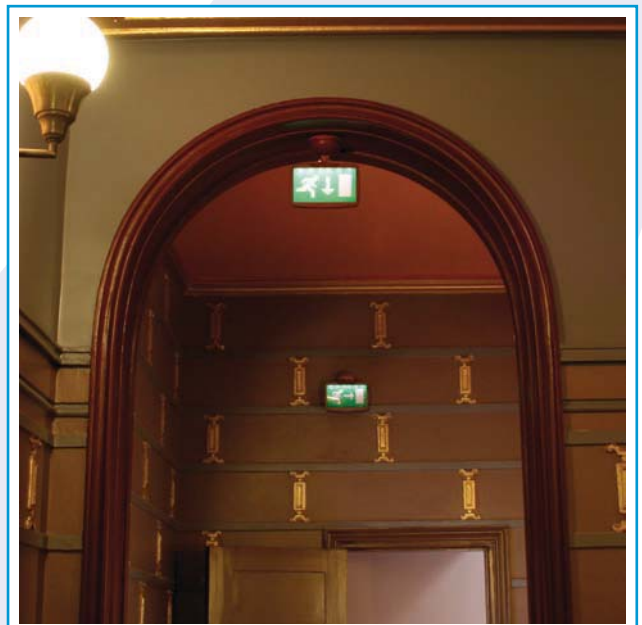
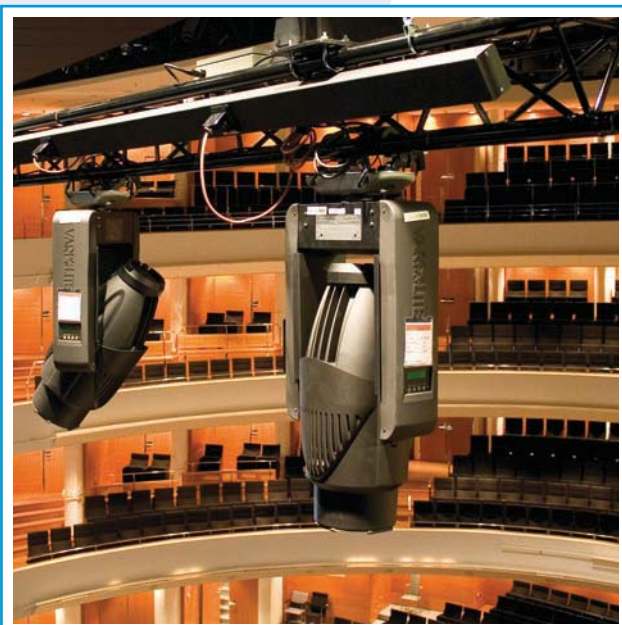
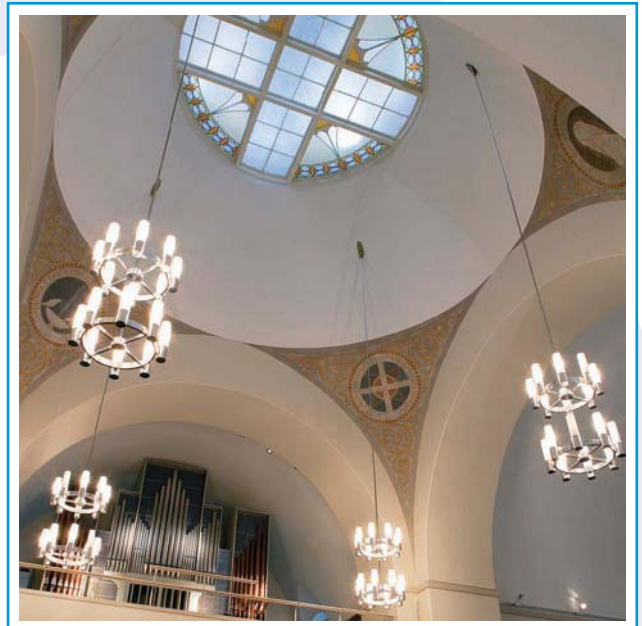
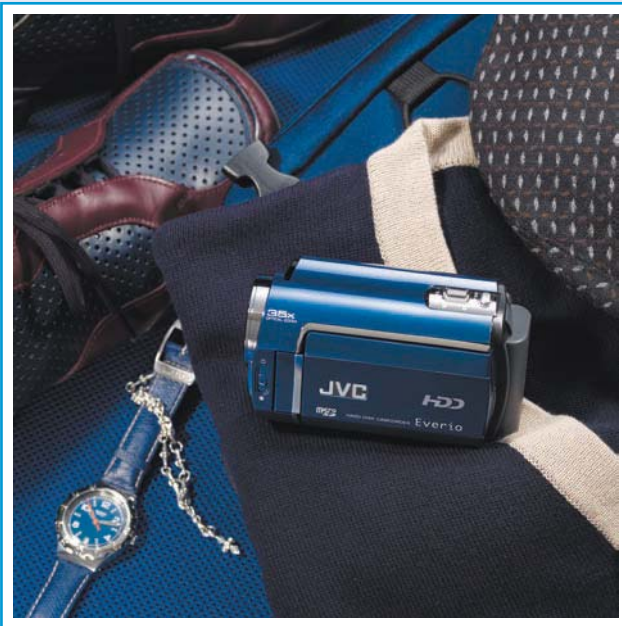




HEDENGREN

1918 **90** 2008

Leading Solutions



Årsöversikt 2007

Verksamhetsmiljön för handeln under år 2007 var gynnsam och samhällsekonomin utvecklades positivt. Efterfrågan ökade på alla våra verksamhetsområden, i synnerhet i hemteknikbranschen.

Hedengren koncernens omsättning steg med 9% och uppgick till 106,4 miljoner euro. Resultatet förbättrades märkbart jämfört med föregående år och var 2,3 miljoner euro. Självförsörjningsgraden var 41,9 procent och balansräkningens slutsumma 51,1 miljoner euro. Koncernen sysselsatte 347 personer i medeltal.

Hedengrens alla fyra verksamhetsområden klarade sig bra och kunde öka omsättningen och förbättra resultatet.

Oy Hedtec Ab, som verkar inom branschen för hus-teknik, ökade sin försäljning med 10% och uppnådde därmed ett rekordresultat. Av resultatenheterna var avdelningen för installationsmaterial speciellt framgångsrik.

Oy Hedengren Security Ab, vårt bolag i säkerhetsteknikbranschen, uppvisade en försäljningsökning med 12% och resultatet förbättrades märkbart. Den kraftigaste tillväxten skedde inom nödljussektorn.

Oy Hedengren Kodintekniikka Ab, vårt bolag i hemteknikbranschen, lyckades öka sin försäljning med 7,5% och kunde uppvisa en betydande resultatförbättring. Speciellt försäljningen av kaffekokare och digitalboxar utvecklades gynnsamt. Direktförsäljningsbolaget Hedengren Direct nådde likaså ett gott resultat.

Oy Hedcom Ab, som verkar inom AV- och broadcastteknikbranschen, ökade sin omsättning med 9% och resultatet var gott.

Vår export utvecklades gynnsamt på alla våra närmarknader, i Baltikum, Ryssland och de nordiska länderna. Ett långsiktigt arbete har stärkt vår position och lyft fram exporten som en viktig del av vår verksamhet.

År 2007 förnyade vi vår koncernstruktur genom att uppdelade vårt verksamhetsområde för professionell elektronik i två sektorer, AV- och broadcastteknik samt Säkerhetsteknik. Den nya strukturen stöder Hedengrens strategi och preciserar koncernens marknadsposition.

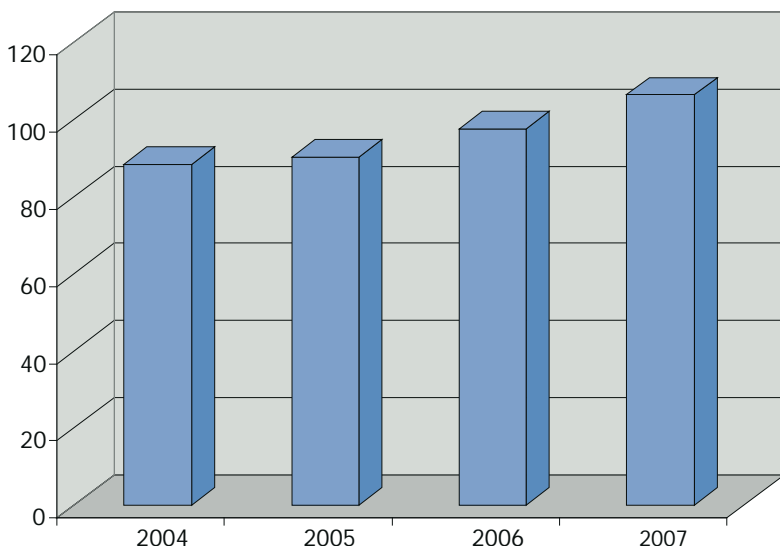
Vi genomförde också flera utvecklingsprojekt som gällde kundbetjäning och den interna verksamheten. Dessutom förnyades våra utställningsutrymmen. Vi fortsätter vårt utvecklingsarbete med focus på fördjupande av kundrelationerna, utvidgning av produkt- och serviceutbudet samt verksamhetskedjans kostnadseffektivitet.

Hedengren fyller 90 år i år. Jubileumsåret går i arbetets tecken. Vi är optimistiska inför framtiden och förlitar oss på att den positiva trenden fortsätter även under 2008.

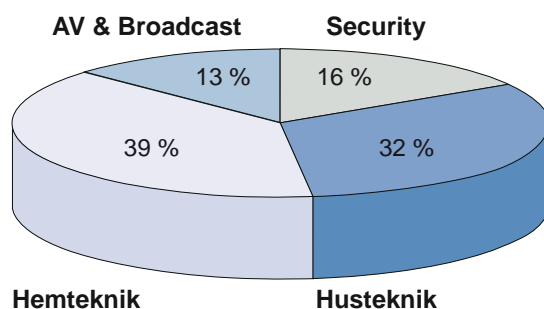
Berndt Johansson
Koncernchef

Resultaträkning (1000 EUR)			Balansräkning (1000 EUR)		
	2007	2006		2007	2006
Omsättning	106 355	97 492	Anläggningstillgångar	12 838	13 386
- Övriga intäkter	272	420	Omsättningstillgångar	18 397	17 701
- Material och tjänster	-76 083	-71 265	Finansieringstillgångar	19 869	18 794
- Personalkostnader	-16 601	-16 481	Tillgångar totalt	<u>51 104</u>	<u>49 881</u>
- Avskrivningar och värdeminskningar	-966	-941	Eget kapital		
- Övriga rörelsekostnader	<u>-9 483</u>	<u>-8 026</u>	- Aktiekapital	1 036	1 036
Rörelsevinst	3 494	1 199	- Övrigt eget kapital	19 537	18 257
Finansiering	-218	-216	Reserveringar	4 583	4 415
Resultat före skatter och bokslutstransaktioner	3 276	983	Främmande kapital		
Bokslutstransaktioner			- Långfristigt	6 624	4 986
Skatter	941	-335	- Kortfristigt	<u>19 277</u>	<u>21 187</u>
Minoritetsandel	<u>-47</u>		Kapital totalt	<u>51 104</u>	<u>49 881</u>
Periodens resultat	<u>2 288</u>	<u>648</u>			
Personal antal	347	361			

Omsättningen (MEUR)



Omsättningens fördelning



Hemteknik / Hedengren Kodintekniikka

Oy Hedengren Kodintekniikka Ab hade ett framgångsrikt år, oavsett vilka mätare som tillämpats: affärsverksamhetens siffror, bolagets interna kvalitetsfaktorer eller kundtillfredsställelse.

Av våra varumärken uppvisade Moccamaster kaffebryggarna och Kaon digitalboxarna de bästa försäljningsresultaten. Moccamasterförsäljningen nådde traditionsenligt sin kulmen under årets sista kvartal och vår marknadsandel för hela året räknat i euro i den här produktgruppen låg på toppnivå, över 60%. Kaon slog igenom på den stenhårda marknaden för digitalboxar med en marknadsandel på 10%.

Vi engagerade oss kraftigt i grundarbeten och utredningar för utvecklandet av JVC försäljningen, vår största produktgrupp, för åren 2008 och 2009. Resultatet av detta arbete syns redan under våren 2008. Då lanserar JVC som den första i världen TV-apparaten med den supertunna skärmen Super Slim samt kommer ut med de nya Everio hårddiskkamerorna anpassade för marknadens trender.



AV & broadcastteknik / Hedcom

Året fick en fartfylld start och efterfrågan var kraftig och stabil under hela året på alla våra verksamhetsområden. En förstärkt installationsenhet gjorde det möjligt för oss att bemöta den ökande efterfrågan och förbättra projektleveransernas antal och leveranstider. Samarbetet med återförsäljare och entreprenörer intensifierades ytterligare vilket medförde tillväxt även inom denna sektor.

Den finska varvsindustrins goda orderstock inverkade även positivt på Hedcoms systemleveranser till Akers skeppsvarv. Efterfrågan på AV och högtalarsystem till företag och offentliga utrymmen var fortsättningsvis stark. Uppdateringar till broadcast- och produktionsstudior fortsatte i jämn takt.

Den största tillväxten skedde inom kultursektorn. De två största projekten inkluderade scenteknikutrustning för kultur- och kongresscentret Verkatehdas i Tavastehus och en omfattande Vari-Lite scenbelysningsleverans till Finlands Nationalopera.





Husteknik / Hedtec

Tillväxten i den totala efterfrågan inom vårt verksamhetsområde avmattades med några procentenheter till + 6%, men kan ändå betraktas som god.

Inom samtliga avdelningar och huvudproduktlinjer lyckades vi uppnå de bästa försäljningsresultaten någonsin. Tillsammans med alla våra kärnkunder kunde vi redovisa för rekordstora tillväxtsiffror, klart högre än i branschen för övrigt. På årsnivå var råmaterialens inverkan på vår försäljning och vårt resultat klart positivare än vad vi förväntat oss. Dessa faktorer och en synnerligen engagerad och yrkeskunnig personal utgör grundelementen för vårt goda resultat år 2007.

Alla Hedtecs försäljningsenheter deltog i flera stora projekt. Som exempel kan nämnas den omfattande leveransen av Peha elinstallationsutrustning för världens största lyxkryssare Genesis samt industriavdelningens luftridåprojekt till Sokos varuhus i Tammerfors och den splitternya stormarknaden Prisma i Lojo.

Avdelningen för installationsmaterial ingick ett betydande avtal gällande Entes mätsystem för energimätning och analysering av elnät inom industrin och i fastigheter.



Hedengren Security

Hedengren Securitys samtliga affärsaktiviteter ökade märkbart under år 2007. Kraftigast ökade försäljningen av kameraövervakningssystem där vi beredde oss på förnyade marknader genom att sluta samarbetsavtal med IP-baserade kameratillverkare. Även marknaderna för integrerade säkerhetssystem visar en klar tillväxt som också syns i våra systemleveranser, både i Finland, Skandinavien och i de Baltiska länderna. Vårt specialkunnande kom väl fram i samarbetet med Rundradion. Vi utrustade deras lätta sändningsbilar och servade deras bilar på ljusidan.

Ett synnerligen positivt mottagande på exportmarknaden har vårt brandlarm- och nödljussystem Prodex EML fått. Systemets miljövänliga helhet har rönt en välförtjänt uppmärksamhet bland kunder, planerare och installatörer då det gäller energiförbrukning, underhåll och installationer.

Hedengren Securitys Neptosec näthandel förnyades till en köpkorgs modell. Med det här systemet är det möjligt för specialaffärerna inom säkerhetsbranschen att köpa alla koncernens säkerhetstekniska produkter och samtidigt få email-bekräftelse på beställningen och leveransen.

