



Hedengren Security

År 2008 var ett mycket framgångsrikt år för Hedengren Security. Vår omsättning ökade med 17 % jämfört med året innan. Kraftigt ökade exporten men också verksamheten i Finland ökade. Försäljningen av säkerhetssystem till de nordiska länderna ökade med 40 % jämfört med år 2007. Den positiva utvecklingen gällde alla system som vi representerar, men i synnerhet Prodex-brandlarmsystem, Neptolux-nödljussystem och Hedsam-passerkontrollsystem.

De största leveranserna under året var leveranserna av säkerhetssystem till nöjescentret Flamingo i Vanda samt el- och säkerhetsentreprenader till affärshuskomplexet Ruoholahden Tähti i Gräsviken i Helsingfors. Flamingos säkerhetsentreprenad på över en halv miljon euro omfattade nödljus-, passerkontroll-, inbrottslarm- och kameraövervakningssystem. Ovannämnda system övervakas och underhålls från nöjescentrets säkerhetskontrollrum med grafiksystemet HedGraphics.

Ruoholahden Tähti-entreprenaden på 2 miljoner euro omfattade utöver grundentreprenaden även Prodex-brandlarmsystem och Hedsam-passerkontrollsystem för hela fastigheten. Personalen på läkarstationen Diacor som finns i affärshuset utrustades med trådlösa larmknappar som hör till personsäkerhetssystemet Smartti. I en hotfull situation förmedlar Smartti-systemet både ID-uppgifter och positionsinformation till väktarna om den som larmar.



AV & broadcastteknik / Hedcom

Hedcom ökade ytterligare sina marknadsandelar år 2008. Samtidigt var året också ett av de bästa i företagets historia. Efterfrågan var god inom nästan alla verksamhetsområden och speciellt projektleveranserna utgjorde en ovanligt stor andel av försäljningen under året. Av dessa kan nämnas AV- och konferenssystemen till EU:s kemikalieverk, AV-lösningarna till Varmas huvudkontor samt kommunikationssystemen till Viking XPRS och Tallinks Baltic Princess, som färdigställdes på STX skeppsvarv i Helsingfors.

Efterfrågan var god även på broadcastsektorn och TV-produktionssystem levererades bl.a. till produktionsbolaget Werne, som är det första bolaget i Finland som producerar TV-inspelningar från ishockeymatcher med högupplösning. För inspelningarna används en ny slags HD-reportagebil som är utrustad med den nyaste Grass Valley HD-broadcastkamera- och mixertekniken.

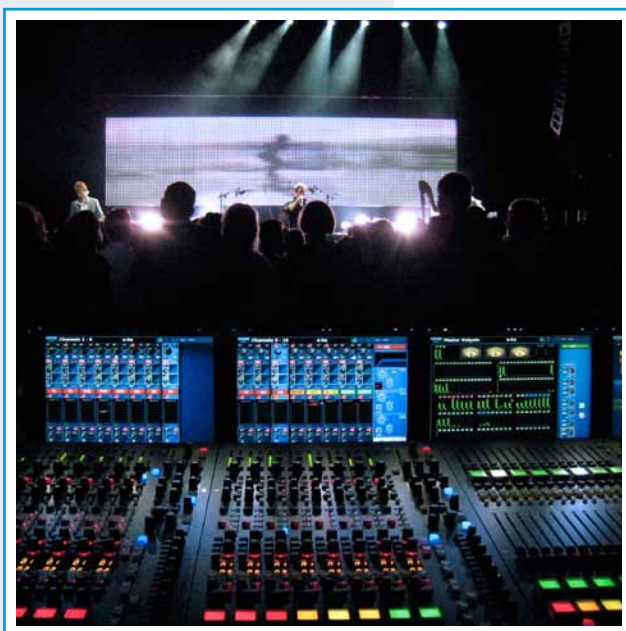
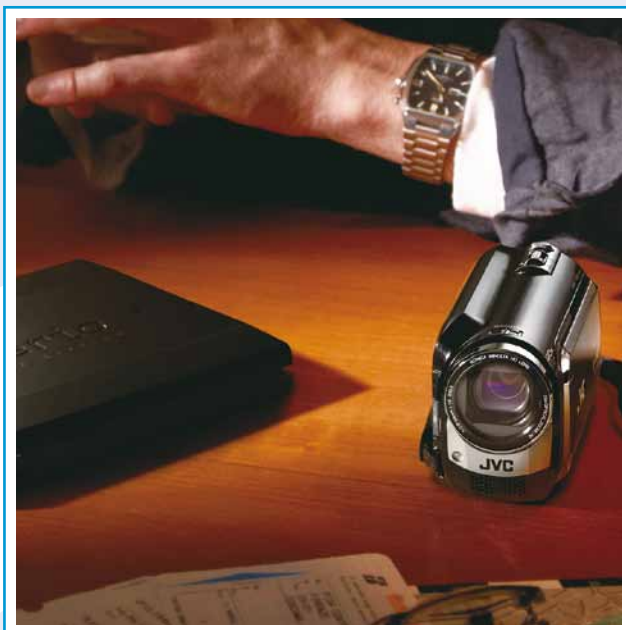
Hedcom utvidgade sitt AV-produktutbud till undervisningssektorn genom att lansera interaktiva Promethean-undervisningstavlor som är mycket uppskattade och efterfrågade bland lärare runt om i världen. Produktserien kompletterar vår AV-enhets starka varumärken. Samtidigt intensifieras samarbetet med återförsäljare och entreprenörer.





HEDENGREN

Leading Solutions



Årsöversikt 2008

Den ekonomiska utvecklingen i Finland var betydligt svagare än prognoserna hade förutspått, vilket under årets senare hälft visade sig i en minskad efterfrågan inom Hedengrens samtliga verksamhetsområden. Konsumenternas tilltro till ekonomin sjönk kraftigt och detta återspeglades i försäljningen av hemteknik. Bostads- och affärsbyggandet var fortsättningsvis intensivt och innebar tillväxt för bolaget.

Trots höstens utmaningar var Hedengren koncernen framgångsrik år 2008. Vår omsättning uppgick till 103,5 miljoner euro och räkenskapsperiodens resultat förbättrades och låg nu på 2,5 miljoner euro, vilket var klart över vårt budgeterade mål. Vår självförsörjningsgrad steg till 46,7 % och balansräkningens slutsumma var 47,5 miljoner euro.

Vad som bidrog till vår framgång var produkt- och tjänsteutbudet, som anpassats till efterfrågan på marknaden, samt en stark lokal närvaro i kombination med en kompetent och engagerad personal.

Hedengrens samtliga fyra verksamhetsområden var framgångsrika. Mest framåt gick Säkerhetstekniken.

Oy Hedtec Ab, vårt bolag i husteknikbranschen, ökade sin försäljning och nådde återigen ett gott resultat. Bland resultatenheterna var industriavdelningen särskilt framgångsrik.

Oy Hedengren Security Ab, vårt bolag i säkerhetsteknikbranschen, ökade sin försäljning med mer än 17 % och resultatet fördubblades jämfört med året innan. Inrikesförsäljningen och exporten av säkerhetssystem utvecklades mycket positivt.

Hemteknikbranschen tvingades nöja sig med en mindre

försäljning och ett sämre resultat än året innan. Det var särskilt den minskade efterfrågan på digitalboxar som hade en negativ inverkan på Oy Hedengren Kodintekniikka Ab:s omsättning. Oy Hedengren Direct Ab, vårt direktförsäljningsbolag, var framgångsrikt och ökade sin omsättning och förbättrade sitt resultat.

Oy Hedcom Ab, som verkar, inom branschen för AV- och broadcastteknik, nådde en rekordartad omsättning på 14,1 miljoner euro och ett bra resultat. Särskilt framgångsrik var projektverksamheten.

Vår export utvecklades gynnsamt på våra närmaknader, i synnerhet i de nordiska länderna. Det långsiktiga arbetet och den lokala närvaron har stärkt vår position och exporten har blivit en viktig del av vår verksamhet.

År 2008 genomfördes flera utvecklingsprojekt som gällde kundservice och den interna verksamheten. Dessa projekt ledde bl.a. till att funktionskedjan blev mer kostnadseffektiv. Den allmänna ekonomiska osäkerheten beräknas fortsätta, varför år 2009 kommer att innebära en stor utmaning. Vi räknar med att vår omsättning kommer att minska, men vi förväntar oss ett fortsatt tillfredställande resultat.

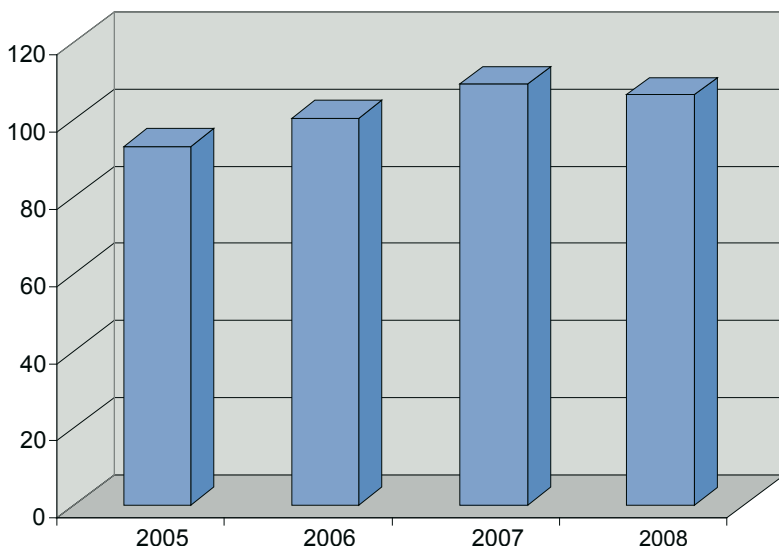
Vår grundläggande affärsverksamhet vilar på en stadig grund och vår ekonomi är stabil, vilket medför att vi kan erbjuda våra kunder förstklassig service. Även i år kommer vi att satsa framför allt på kundrelationerna.

Vi ser med tillförsikt på år 2009. Vi förlitar oss på att vi tillsammans med våra kunder och samarbetspartner når framgång också i dessa mera utmanande tider.

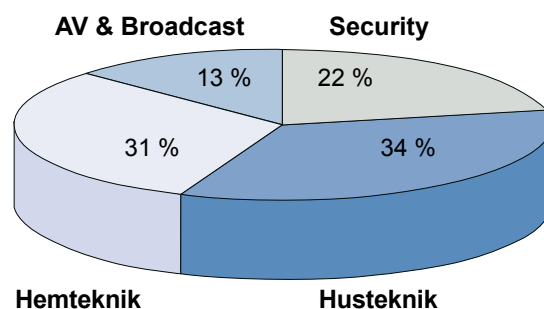
Berndt Johansson
Koncernchef

Resultaträkning (1000 EUR)			Balansräkning (1000 EUR)		
	2008	2007		2008	2007
Omsättning	103 459	106 355	Anläggningstillgångar	12 470	12 838
- Övriga intäkter	416	272	Omsättningstillgångar	16 433	18 397
- Material och tjänster	-72 084	-76 083	Finansieringstillgångar	18 646	19 869
- Personalkostnader	-17 918	-16 601	Tillgångar totalt	<u>47 549</u>	<u>51 104</u>
- Avskrivningar och värdeminskningar	-1 023	-966	Eget kapital		
- Övriga rörelsekostnader	<u>-9 076</u>	<u>-9 483</u>	- Aktiekapital	1 036	1 036
Rörelsevinst	3 774	3 494	- Övrigt eget kapital	20 576	19 537
Finansiering	-99	-218	Minoritetsandel	101	47
Resultat före skatter och bokslutstransaktioner	3 675	3 276	Reserveringar	4 658	4 583
Bokslutstransaktioner			Främmande kapital		
Skatter	-1 141	941	- Långfristigt	5 261	6 624
Minoritetsandel	<u>-54</u>	<u>-47</u>	- Kortfristigt	<u>15 917</u>	<u>19 277</u>
Periodens resultat	<u>2 480</u>	<u>2 288</u>	Kapital totalt	<u>47 549</u>	<u>51 104</u>
			Personal antal	361	347

Omsättningen (MEUR)



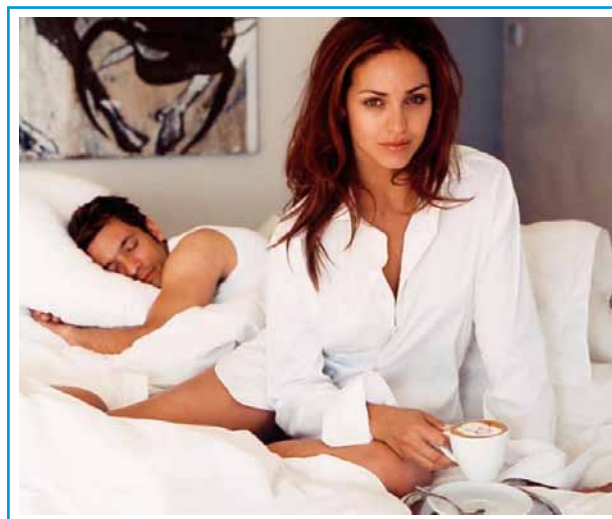
Omsättningen fördelning



Hemteknik / Hedengren Kodintekniikka

År 2008 investerade finländarna sammanlagt 2,1 miljarder euro i hemteknik (Kotek 2008), vilket var en minskning med 4 %. Det var särskilt under slutet av året som handeln avtog och detta till följd av den ekonomiska recessionen, som startade i och med att konsumenternas konfidensindikator börjat sjunka.

Hedengren Kodintekniikka har sex varumärken: JVC, Kaon, Audio Pro, Moccamaster, Saeco och Wilfa. Moccamaster är till sitt försäljningsvärde vårt största varumärke och dominerar den finländska kaffemaskinmarknaden med sin marknadsandel på 60 % (GFK 2008). JVC omorganiserar som bäst sin verksamhet och ett av temana under processen är att klart öka försäljningen i Europa. Audio Pro, marknadsledare för högtalare i Finland, flyttar allt mer sin försäljning till trådlös ljudåtergivning. Kaon, Finlands tredje mest sålda märke när det gäller digitalboxar med inspelningsfunktion, orienterar sig i fortsättningen mot den nya högupplösningmarknaden. Saecos kaffemaskiner (espresso, cappuccino, latte) är nykomlingen bland våra varumärken. Med Saecos hjälp stärker vi vår position ytterligare på den skiftande kaffemarknaden i Finland.



Husteknik / Hedtec

Hedtecs nionde verksamhetsberättelseår var igen framgångsrikt. Tillväxten i den totala efterfrågan inom branschen avmattades med fyra procentenheter till + 2 %, men var ändå god med tanke på branschens historia. Inom många av Hedtecs huvudproduktlinjer var försäljningsresultaten bättre än någonsin. Tillsammans med nästan alla kärnkunder kunde vi redovisa för tillväxtsiffror som var rekordhöga – 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 mycket engagerad och yrkeskunnig personal utgör grundelementen för vår rekordframgång under 2008.

Alla Hedtecs försäljningsenheter deltog i många stora projekt. Som exempel kan nämnas leveransen av riktad belysningsarmatur till utställningsutrymmena i Finlands sjöhistoriska museum som finns i det nya Maritimcentret Vellamo i Kotka, samt förnyandet av utställningsbelysningen i Uleåborgs konstmuseum (spotlights, skenor och styrsystem för Dalibelysning). Till det nya affärscentret Skansen i Åbo levererade vi 47 luftridåapparater.

