



Hedengren Security

Trots den globala regressionen och den minskade inhemska försäljningen var år 2009 ett bra år för Hedengren Security även om vår omsättning sjönk en aning jämfört med föregående år. Vår export ökade speciellt till Norge och Sverige mycket tack vare Neptolux nödbelysningsprodukter och Prodex brandlarmsystem. Trots den minskade inhemska försäljningen ökade vi vår marknadsandel inom våra centrala produktområden.

Under det gångna året avslutade vi det fyra år långa säkerhetsprojektet i Stockholm, Vällingby Centrum, Nordens äldsta köpcentrum. I leveransen ingick alla centrala säkerhetssystem: passerkontroll, inbrottslarm, CCTV och övervakningsgrafik. Projektets värde steg till ca 16 milj. SEK under projektets gång. Det största enskilda projektet under 2009 var saneringen av Böle polishus i Helsingfors för ett totalt värde av 2,5 milj. euro. Förutom elinstallationer ingick även brand- och nödbelysnings-system i entreprenaden.

I december fick vår produktutvecklingsavdelning godkännande enligt EN54-standarden för Neptolux hänvisnings- och nödbelysningsarmaturer som branddetektorprodukter. Nu kan vi som enda företag i världen erbjuda våra kunder ett brandlarmsystem med EN54-14- och EN50172-godkända nödbelysningsprodukter. Med detta nya evakueringsystem, PRODEX Firelux, är vi än en gång vägvisare på den kraftigt växande säkerhetsmarknaden.



AV & broadcast-teknik / Hedcom

Vår mångsidiga kundstruktur och det högklassiga produktutbudet visade sig vara särskilt viktiga genom att de gav balans till vår verksamhet under den ekonomiska krisen i världen och i Finland.

De offentligt finansierade sektorn, såsom läroanstalter, teatrar och Rundradion fortsatte sina investeringar, och många av de största affärerna under året gjordes just med kunder inom denna sektor.

På motsvarande sätt reagerade den privata sektorn snabbt och många sköt upp sina byggprojekt till framtiden. Inom fartygsindustrin är tidsspannen längre och systemleveranserna inom marine intercom fortsatte. Även uthyrarna av AV-utrustning fortsatte djärvt med sina utrustningsinvesteringar.

Genom företagsköpet våren 2009 av Oy Finnrecord Ab säkrade vi en ledande ställning på den växande marknaden för ljudåtergivnings-system och evakueringslarm.

Vi satsade också på de allt viktigare återförsäljarkanalerna och därigenom även på konferens-, utbildnings- och undervisningsområdet genom att introducera många nya produkter och skraddarsydd lösningar. Prometheans interaktiva undervisningssystem och dokumentkameror är ett bra exempel på detta och de används allt mer i skolorna.

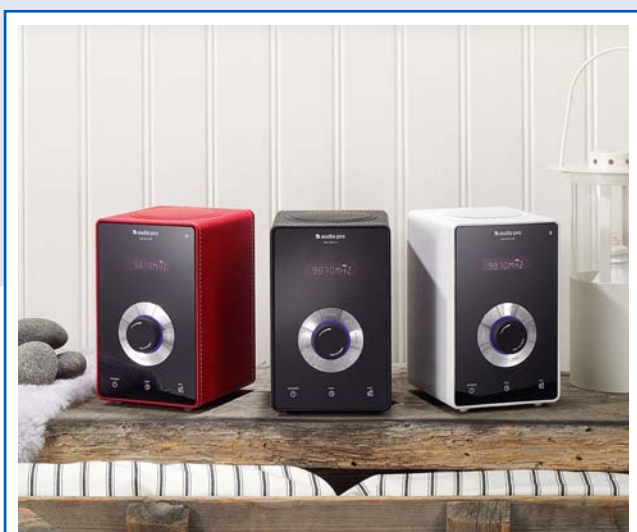
Vid årsskiftet koncentrerade vi divisionens växande projekt- och servicetjänster till vårt verksamhetsställe i Köklax, Esbo, där vi byggde nya monterings- och testningslokaler som bättre motsvarar våra växande behov.





HEDENGREN

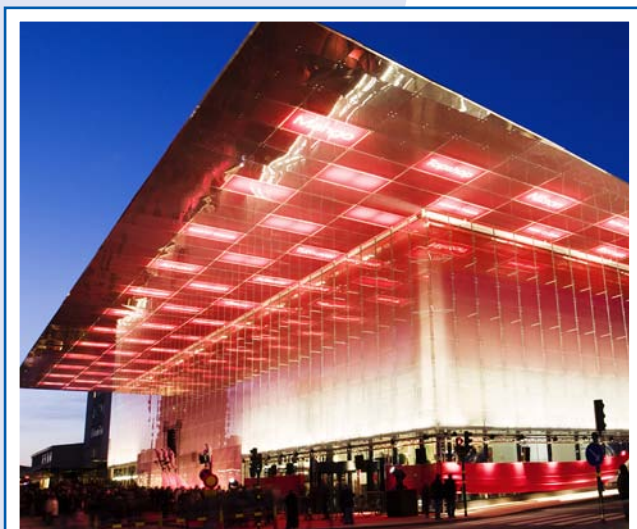
Leading Solutions



HEMTEKNIK



HUSTEKNIK



SECURITY



AV & BROADCAST

Förra året var ett av de svagaste på flera decennier för Finlands ekonomi och efterfrågan svalnade speciellt på våra byggnadsanknutna verksamhetsområden. Den finska bruttonationalprodukten minskade med 7,5 %. För ett år sedan kraschade Finlands export, industriproduktion och företagsinvesteringar. I och med att den allmänna osäkerheten ökade och sysselsättningsutsikterna försvagades, minskade även privatkonsumtionen trots lättnader i skattetrycket.

Trots detta lyckades vi stärka vår marknadsposition, effektivisera vår verksamhet och utveckla våra tjänster.

Hedengren koncernens omsättning var 84,6 miljoner euro och bokslutsperiodens resultat efter skatt var 2 miljoner euro, vilket överträffade det budgeterade resultatmålet. Vår soliditetsgrad steg till 50,4 % och balansräkningens slutsumma var 44,4 miljoner euro.

Ett produkt- och tjänsteutbud som anpassats till marknadens efterfrågan och en stark lokal närvaro tillsammans med vår kompetenta och engagerade personal bidrog till våra framgångar.

Alla Hedengrens verksamhetsområden uppnådde ett klart vinstresultat, och särskilt bra gick det för säkerhetstekniken och direktförsäljningen.

Vårt bolag i husteknikbranschen Oy Hedtec Ab klarade sig bättre än marknadstrenderna och gjorde återigen ett bra resultat. Bland resultatenheterna var industriavdelningen särskilt framgångsrik.

Vårt bolag i säkerhetsteknikbranschen Oy Hedengren Security Ab hade samma nivå på försäljningen som föregående år och bolaget uppnådde ett bra resultat. Speciellt bra utvecklades exporthandeln och installationsverksamheten.

Hemteknikbranschen fick nöja sig med en mindre försäljning men gjorde ett bättre resultat än året innan. Vårt direktförsäljningsbolag Oy Hedengren Direct Ab var framgångsrikt och ökade sin omsättning och förbättrade sitt resultat.

Vårt bolag i AV- och broadcast-teknikbranschen Oy Hedcom Ab:s försäljning uppnådde nästan det budgeterade målet med ett klart positivt resultat. I synnerhet AV-presentations-tekniken gjorde bra ifrån sig.

År 2009 lyckades vi effektivisera vår verksamhet och lade särskilt stor vikt vid utvecklandet av vår kundtjänst.

Vår konkurrenskraft stärks också av ett ständigt ökande produktutbud, lokal närvaro, eget lager och en stabil ekonomi som tryggar kontinuiteten.

Prognoserna visar att den finska ekonomin har börjat växa en aning, och konjunkturen förväntas vända under andra halvan av året. Vi förutspår att vår omsättning kommer att minska, men att resultatet fortsätter att vara tillfredsställande.

Vår basverksamhet står på fast grund, vår ekonomi är stabil och vi kan erbjuda våra kunder förstklassig service. Även i år koncentrerar vi oss speciellt på kundarbete, effektivisering av verksamheten och kostnader.

Vi ser med tillförsikt på år 2010. Vi tror på framgång tillsammans med våra kunder och samarbetspartners även i dessa mera utmanande tider.

Berndt Johansson
Koncernchef

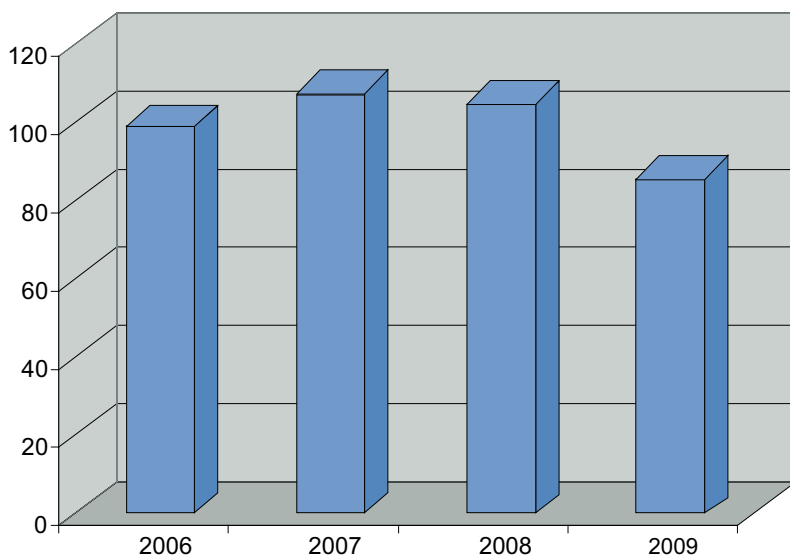
Resultaträkning (1000 EUR)

	2009	2008
Omsättning	84 591	103 459
- Övriga intäkter	424	416
- Material och tjänster	-54 889	-72 084
- Personalkostnader	-18 581	-17 918
- Avskrivningar och värdeminskningar	-849	-1 023
- Övriga rörelsekostnader	-8 022	-9 076
Rörelsevinst	2 674	3 774
Finansiering	105	-99
Resultat före skatter	2 779	3 675
Skatter	-752	-1 141
Minoritetsandel	-28	-54
Periodens resultat	1 999	2 480

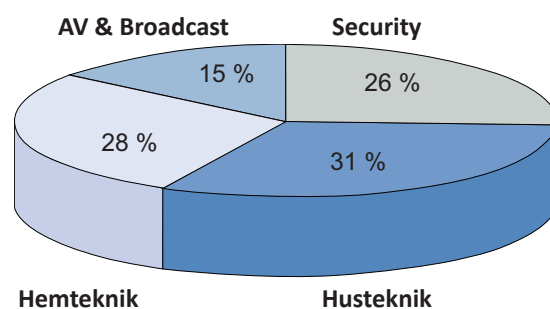
Balansräkning (1000 EUR)

	2009	2008
Anläggningstillgångar	12 043	12 470
Omsättningstillgångar	13 719	16 433
Finansieringstillgångar	14 241	14 914
Kassa- och banktillgodoh.	4 410	3 710
Tillgångar totalt	44 413	47 527
Eget kapital		
- Aktiekapital	1 036	1 036
- Övrigt eget kapital	21 135	20 576
Minoritetsandel	83	101
Reserveringar	4 326	4 636
Främmande kapital		
- Långfristigt	3 899	5 261
- Kortfristigt	13 934	15 917
Kapital totalt	44 413	47 527
Personal antal	361	361

Omsättning (MEUR)



Omsättningens fördelning



Hemteknik / Hedengren Kodintekniikka

År 2009 var av kända orsaker ett mycket utmanande år för hemteknikhandeln. Nedgången i ekonomin kompletterades med en tydligt nedgång i genomsnittspriserna och en allt hårdare konkurrens. Det allmänt större kundförtroendet försvagades dock av ett försiktigt kundbeteende. Det kumulativa värdet av hemteknikhandeln sjönk år 2009 med 13 % jämfört med året innan. Branschens detaljhandelsvärde var 1,8 mrd euro.

Hedengren Kodintekniikka klarade sig bra 2009 och förbättrade sitt eget rörelseresultat med över 70 %. Resultatet var klart positivt både 2008 och 2009. Till den goda resultatutvecklingen bidrog en kritisk analys och omvärdering av produktportföljen. Marknadsandelen för bolagets största agentur Moccamaster låg kvar på 60 %. Andra märken som vi representerar är JVC, Audio Pro, Kaon, Wilfa och allra senast det belgiska Topcom, som specialiserat sig på hälso- och wellnessektorn. Toppimmerskan och fysioterapeuten Hanna-Maria Seppälä bidrog i slutet av 2009 till att accelerera Topcoms försäljning. Svenska Audio Pro lanserade hösten 2009 på marknaden flera produkter för trådlöst musiklyssnande i hemmiljö.



Husteknik / Hedtec

Det senaste året var omtumlande för Hedtec. Den totala försäljningsmarknaden för elmaterial minskade år 2009 med rekordstora -28 %. Någon liknande minskning har branschen aldrig tidigare upplevt. Minskningen i efterfrågan var störst i kabelprodukter, och den påverkades också av det låga råvarupriset. Lågkonjunkturen slog hårt även mot tillverkningsindustrin, där orderstockarna fullkomligt bröt ihop. En noggrann kostnadsuppföljning möjliggjorde dock en mycket tillfredsställande resultatnivå för 2009.

Trots nedgången var Hedtec med i ett stort antal stora projekt. Som exempel kan nämnas belysningsavdelningens leveranser till världens största kryssningsfartyg – Oasis of the Seas (Bega-armaturer och Pehaelmaterial) samt Pronec-eluttagsstolpar till Tapiolagruppens nya kontorshus (se bild). Vi installerade luftridåer bl.a. till Skanssi och Sokos Wiklund/Åbo, Terra/Karleby samt Prisma/Joensuu.

Hedtec tecknade varuleverantörsavtal med Nato Maintenance and Supply Agency. Den första ordern via NAMSA var en leverans av 300 PCE-byggplatscentraler anpassade för Finlands armé.

