



# HEDENGREN

Leading Solutions



Årsöversikt 2004

# Hedengren koncernen

Den ekonomiska utvecklingen i Finland år 2004 var tämligen gynnsam. Den kraftiga efterfrågan på den inhemska marknaden bidrog till att bruttonationalprodukten ökade med 3,7%. Den privata konsumtionen visade en mindre ökning än året förut men var ändå 2,6% då däremot investeringarna var +4,8% efter två år av minskning. Arbetslöshetsgraden har hållits på en relativt hög nivå och inflationen har varit synnerligen låg.

Inom hemteknikbranschen har konjunkturerna varit rätt goda även om investeringarna på våra områden för projektförsäljning inte utvecklades tillfredsställande under år 2004.

Hedengren koncernens resultat var sämre än förutspått för år 2004. Vi har i alla fall lyckats öka omsättningen med 3,9% till 88,4 miljoner euro. Rörelsevinsten var 1,1 miljoner euro, m.a.o. uppnådde vi samma resultat som år 2003. Självförsörjningsgraden var 41% och balansräkningens slutsumma 49 miljoner euro. Koncernen sysselsatte 382 personer i medeltal.

Oy Hedtec Ab lyckades förbättra sin omsättning med 5% men rörelsevinsten var något sämre jämfört med året förut. Av resultatenheterna klarade sig installationsmaterialavdelningen bäst.

Oy Hedoy Ab:s omsättning steg med 12% och resultatet var gott. Av resultatenheterna klarade sig direktförsäljningen bäst.

För Oy Hedpro Ab var året svårt gå grund av konjunkturerna och konkurrensen om entreprenader var ytterst hård. Omsättningen minskade med 7,3% och resultatet var svagt. Av resultatenheterna lyckades Security bäst.

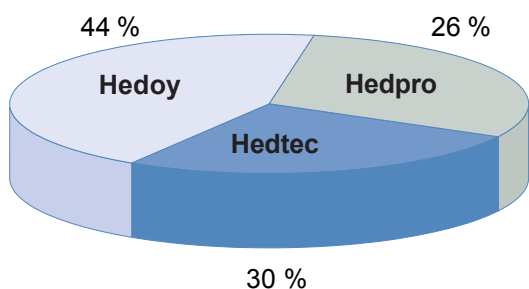
Vi räknar med att den privata konsumtionen och efterfrågan inom hemteknikbranschen är starka under 2005 och att även efterfrågan i våra övriga branscher ökar mot slutet av året. Den rätt stora orderstocken och antalet anbudsförfrågningar gällande vår projektförsäljning ger oss anledning att se fram emot bättre konjunkturer.

Vår målsättning för år 2005 är en ökning av omsättningen på drygt 4% och vi förväntar oss en väsentlig förbättring av vårt resultat. I synnerhet strävar vi till att förbättra vår lönsamhet. Vi vidareutvecklar vårt produktsortiment och våra verksamhetsmodeller för att öka vår effektivitet. Speciellt fäster vi vikt vid utvecklandet av vår elektroniska handel.

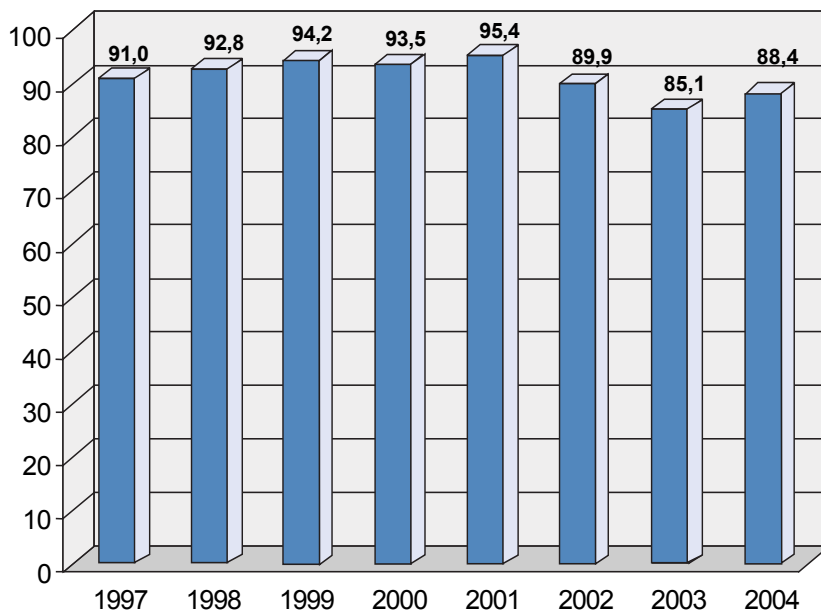
**Berndt Johansson**  
Styrelseordförande

Resultaträkning (1000 EUR)			Balansräkning (1000 EUR)		
	2004	2003		2004	2003
Omsättning	88 420	85 088	Anläggningstillgångar	14 480	15 100
-Övriga intäkter	894	351	Omsättningstillgångar	15 991	13 952
-Material och tjänster	-63 122	-58 900	Finansieringstillgångar	18 790	16 346
-Personalkostnader	-15 880	-16 119	Tillgångar totalt	<u>49 261</u>	<u>45 398</u>
-Avskrivningar och värdeminskningar	-999	-1 026	Eget kapital		
-Övriga rörelsekostnader	-8 252	-8 331	-Aktiekapital	1 036	1 036
Rörelsevinst	1 061	1 063	-Övrigt eget kapital	18 872	19 927
Finansiering	-39	162	Reserveringar	5 010	5 113
Resultat före skatter	1 022	1 225	Främmande kapital		
Skatter	-377	-371	-Långfristigt	6 487	7 337
Periodens resultat	<u>645</u>	<u>854</u>	-Kortfristigt	17 856	11 985
			Kapital totalt	<u>49 261</u>	<u>45 398</u>
Personal antal	382	383			

## Omsättningens fördelning



## Omsättningen (MEUR )



## Hedtec

### Kabelleveranser till Ryssland

Installationsmaterialavdelningens största enskilda leverans under året var leveransen av RF-kablar till en rysk teleoperatör. Den omfattade totalt 200 km RF-kablar.

### Helsingfors Tingshus - ett utmanande belysningsprojekt

Ett av belysningsavdelningens viktigaste projekt år 2004 var leveransen av armaturer till det nya tingshuset i Helsingfors. I aulorna, kontorslandskapen och auditorierna installerades de stiliga Panos downlight armaturerna tillverkade av Zumtobel Staff. Konferensrummen inreddes med Orea armaturer av samma tillverkare. Inomhusbelysningen omfattade också armaturer tillverkade av Erco och Glashütte Limburg. Utomhusbelysningen förverkligades huvudsakligen med Begas armaturer.

### Pronec uttagsstavar till NCC:s affärshus

Byggnadskoncernen NCC valde industriavdelningens Pronec uttagsstavar till sitt nya affärshus bl.a. för att de är lätta att installera och modifiera. Utagsstavarna levererades helt enligt kundens ritningar och önskemål.



Foto Voitto Niemelä

# Hedoy

## Ett nytt servicekoncept

Ett nytt servicekoncept utvecklades som verksamhetsmodell för Hedoy's personal. Målsättningen är att bli ännu mera professionella och kundinriktade för att säkra vår framgång på en marknad med allt hårdare konkurrens.

## En stark leverantör av ny teknologi

JVC var klart marknadsledare i Finland med den nya teknikens MP3 bilstereor. På hösten lanserades JVC:s Everio videokameror där bilden inspelas på hårddisk i stället för på band.

## Moccamaster fortsätter sitt segertåg

Moccamaster, kungen bland kaffebryggarna, uppnådde igen ett alla tiders försäljningsrekord. Märket är överlägsen marknadsledare i Finland.

## Hedi

På hösten påbörjades försäljningen av Ekolux produktlinjen. De här effektiva ångtvättarna kompletterar väl direktförsäljningsorganisationens verksamhet. Försäljningen av de berömda Lux dammsugarna utvecklades gynnsamt.



# Hedpro

## Export till de nordiska länderna och Baltikum

Under våren 2004 kompletterades Prodex brandlarmgruppen och omfattar nu ett integrerat helhetssystem. Vid sidan om Prodex 500 centralen utökades systemet med lillebror Prodex 100 och en expanderingsenhet med vilken systemlösningar på tolv centraler och 6100 sensorer kunde realiserats.

Exporthandeln har blivit en betydande del av Hedpro Securitys affärsverksamhet. Fr.o.m. 1991 har Hedpro Security idkat export till Estland, Ryssland och de nordiska länderna. Strax efter att Estland blivit självständigt grundades där ett dotterbolag för att marknadsföra våra säkerhetssystem. I de nordiska länderna sker försäljningen via auktoriserade återförsäljare. I Norge har Prosec AS kedjan lyckats uppnå en betydande ställning speciellt vad gäller försäljningen av Prodex brandlarmssystem. Återförsäljarna i Sverige har framgångsrikt marknadsfört Hedsam passerkontroll- och HHL inbrottslarmssystem. I Ryssland har säkerhetssystemen sålts som projektleveranser till olika delar av det vidsträckta landet, från Murmansk till Habarovsk.

## Hedcom

### Presentations- och produktionsteknik för läroanstalter och den kulturella sektorn

Läroanstalter och teatrar investerade starkt i den nya digitala AV presentations- och produktionstekniken. Till Uleåborgs stadsteater levererades entreprenad- arbeten omfattande kompletta ljud- och scenbelysningsystem samt helhetslösningar för Uleåborgs yrkeshögskolas TV studio och konsertsal. Även Tampereen Työväen Teatteri och Vasa Stadsteater anskaffade en hel del ny digital presentationsteknik. Universitetet i Villmanstrand fick moderna AV system till sina klassrum och auditorier.

En återförsäljarenhet för AV-teknik grundades vilken stärktes med nya representationer och säljkrafter. Nu kan vi betjäna våra kunder med ett synnerligen omfattande AV-sortiment och ett återförsäljarnät som täcker hela landet.



Foto Jere Hietala

