



# HEDENGREN

Johtavia ratkaisuja



Vuosikatsaus 2005

Vuoden 2005 aikana pysyi Hedengren-konsernin kolmen toimialan tuotteiden kysyntä melko hyvänä. Erityisesti kuluttajien ostovoima ja vahva ostohalukkuus merkitsivät volyymien kasvua kodintekniikan sektorilla. Myös sähkötekniikan toimialalla markkinat kasvoivat, kun taas ammattielektroniikan toimialalla kysyntä oli verrattain heikkoa. Erityinen ongelma vuonna 2005 oli kovasta kilpailusta johtunut hintaeroosio, jonka vuoksi liikevaihtomme kasvoi suhteellisen vähän.

Hedengren-konsernin eri tulosyksiköiden kehitys vuonna 2005 oli jonkin verran epäyhtenäistä; useimmat menestyivät paremmin kuin viime vuonna, mutta myös poikkeamia tästä trendistä esiintyi.

Hedengren-konsernin vuoden 2005 liikevaihto oli 90,3 milj. €. Kasvua edelliseen vuoteen verrattuna oli 2,1 %. Tilikauden voitto parani ja oli 754 000 €. Omavaraisuusasteemme oli 41,5 % ja taseemme loppusumma 48 milj. €. Konsernin palveluksessa oli keskimäärin 378 henkilöä.

Sähkötekniikan toimialalla Oy Hedtec Ab onnistui parantamaan myyntiä 6 % tuloksen ollessa selvästi edellisvuotta parempi. Tulosyksiköistä valaistus ja asennustarvikkeet menestyivät erityisen hyvin.

Kodintekniikan toimialalla Oy Hedoy Ab onnistui kasvattamaan myyntiä 3,8 % ja tulos oli hyvä. Tulosyksiköistä suoramyynänti menestyi parhaiten.

Ammattielektroniikan toimialalla Oy Hedpro Ab:n myynti oli edellisvuotta pienempi. Vuoden aikana investoitiin voimakkaasti tuotekehitykseen ja uusiin liiketoimintoihin, mikä vaikutti merkittävästi tulokseen. Tulosyksiköistä Security menestyi parhaiten.

Vuodelta 2006 odotamme, että toimialojemme tuotteiden kysyntä jonkin verran lisääntyy, ja olemme siksi budjetoineet konsernin liikevaihdon kasvuksi 5 %. Uskomme myös saavuttavamme paremman tuloksen panostamalla vahvasti toimintaketjun kustannustehokkuuden parantamiseen ja kehittämällä jakelua sekä tuote- ja palvelutarjontaamme.

**Berndt Johansson**

*Hallituksen puheenjohtaja*

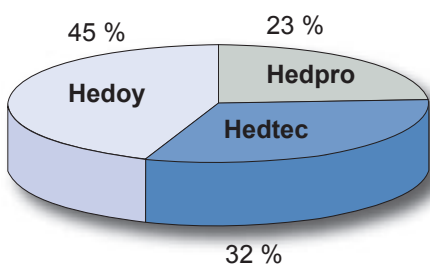


*Oy Hedengren Ab:n hallitus.*

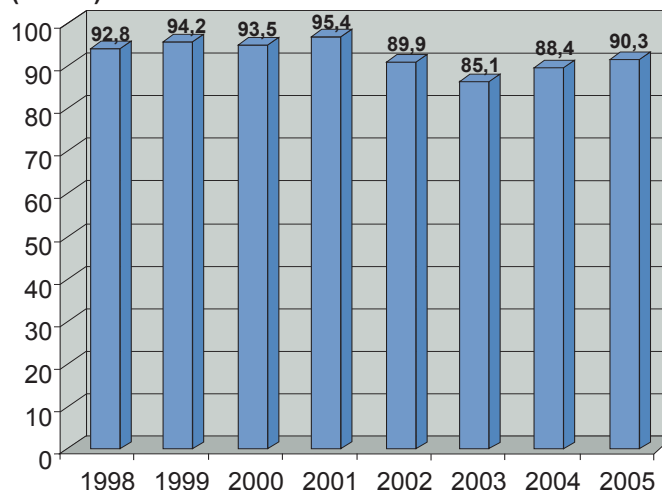
*Istumassa vasemmalta Kristina Wiedebaum, Risto Karimaa, Berndt Johansson (pj) ja Monica Tallberg (siht.). Seisomassa Jörg Robertz (tj), Henrik Langhoff, Mats Rosqvist ja Kenneth Lundell.*

Tuloslaskelma (1000 EUR)			Tase (1000 EUR)		
	2005	2004		2005	2004
Liikevaihto	90 308	88 420	Käyttöomaisuus	13 766	14 480
- Muut tulot	249	894	Vaihto-omaisuus	15 696	15 591
- Materiaalit ja palvelut	-65 028	-63 122	Rahoitusomaisuus	18 629	19 190
- Henkilöstökulut	-15 623	-15 880	Omaisuuksien yhteensä	<u>48 091</u>	<u>49 261</u>
- Poistot ja arvonalennukset	-888	-999			
- Liiketoiminnan muut kulut	-8 045	-8 252	Oma pääoma		
Liikevoitto	973	1 061	- Osakepääoma	1 036	1 036
Rahoitus	-74	-39	- Muu oma pääoma	18 618	18 872
Tulos ennen veroja	899	1 022	Varaukset	4 581	5 011
			Vieras pääoma		
Verot	-175	-377	- Pitkäaikainen	5 659	6 487
Vähemmistöosuus	30		- Lyhytaikainen	18 197	17 855
			Rahoituksen yhteensä	<u>48 091</u>	<u>49 261</u>
Tilikauden tulos	<u>754</u>	<u>645</u>			
Henkilöstön lkm	378	382			

### Liikevaihdon jakauma



### Liikevaihdon kehitys (MEUR)



## Hedtec – sähkötekniikkaa

### Vuoden varrelta

Valaistusyksikkömme oli viime vuonna mukana monissa merkittävässä projektissa. Esimerkkinä KUMU, eli Viron uusi taidemuseo, jonka näyttelyvalaistus toteutettiin ERCO:n tuotteilla yhteistyössä Hedengren Eestin kanssa. Toinen näyttävä projekti oli Freedom of the Seas risteilijä, joka valmistuessaan vuoden 2006 keväällä on maailman suurin risteilyalus. Laiva on varustettu edustamillamme PEHA sähköasennuskalusteilla sekä BEGA valaisimilla.

Viime vuoden aikana Hedtec on laajentunut myös aurinkosuojatuotteiden toimittajaksi. Tuotteiden toimittajina ovat Suomen markkinoilla jo vahvan aseman saavuttaneet Elero, Faber/Benthin sekä Strömma.

Asennustarvikeosastomme toimituksista mainittakoon Kampin kauppakeskukseen asennetut Lovato DMK energia-analysaattorit (270 kpl), joiden avulla kaikkien kauppakeskuksen liikkeiden energiankulutus on mitattavissa.

Teollisuusosastomme uusia Frico Corinte ilmaverhokojeita myytiin satoja kappaletta moniin erilaisiin kohteisiin, hyvänä esimerkkinä kauppakeskus Jumbo.



## Hedpro – ammattielektroniikkaa

### **Turvaliiketoiminnot uusille markkinoille**

Vuosi 2005 oli Hedengrenin turvaliiketoimintojen osalta voimakasta panostusta uusille markkinoille. Turvavalajärjestelmiin keskittyvälle Oy Neptolux Ab:lle Hedpro Securityn R&D yksikkö kehitti uuden sukupolven heikkovirtapohjaiset, valopistekohtaisesti akkuvarmennetut osoitteelliset turvavalajärjestelmät. Ensimmäiset laitetuotokset tehtiin marraskuussa Suomeen ja Norjaan.

Oy Neptosec Ab käynnisti toimintansa maaliskuun alussa turvalaitteiden komponenttikauppiaina kohderyhmänään turva-alan erikoisliikkeet. Toiminta perustuu verkkopohjaiseen kaupankäyntiin Proweb-alustalla. Neptosecin tuotevalikoimaan Hedpro Securityn R&D kehitti pieniä ja keskisuuria kohteita varten Tenor-kulunvalvontajärjestelmän, josta tulee varteenotettava tekijä kohde-ryhmässään.

Hedpro Securityltä valmistuivat neljännen sukupolven HHL-rikosilmoituskeskukset, jotka hyväksytetään Cenelecin korkeimpaan turvallisuusluokkaan, luokkaan 4.

### **Hedcom**

#### **Esitys-, tuotanto- ja kommunikaatiotekniikkaa maalle ja merelle**

Suomen telakkateollisuuden suhdanteen nousu näkyi myös Hedcomin liiketoiminnassa, sillä toimitimme laivakommunikaatiojärjestelmiä ja niihin liittyvää tekniikkaa useaan rakenteilla olevaan laivaan.

Projektiyksikköämme työllistivät myös useat teatterit, auditoriot, koulut ja TV-tuotantostudiot ympäri maata. Toimitimme niihin tekniikkaa ja urakoimme kokonaisjärjestelmiä avaimet käteen -periaatteella.

Maan kattava AV-jälleenmyyntiyksikkömme kasvoi kiitettävästi edelliseen vuoteen verrattuna, sillä vahvistimme jo ennestään vahvaa tuotevalikoimaamme uusilla edustuksilla ja saimme toimitettua jakeluketjuun uusia tuotteita, joille oli kysyntää.



## Hedoy – kodintekniikkaa

### **Viihde-elektroniikka kovassa kasvussa**

Hedoy'n viihde-elektroniikan myynti kasvoi 17 % kokonaismarkkinoiden kasvun ollessa 6 %. Vahvimmin myyntiä vauhdittivat taulutelevisiot ja digiboxit.

### **Moccamaster jälleen uuteen ennätykseen**

Moccamasterin myynti saavutti jälleen uuden ennätyksen. Merkki on ylivoimainen markkinajohtaja Suomessa; arvolla mitattuna sen markkinaosuus on lähes 50 %. Tämä on selvä osoitus suomalaisten halusta juoda hyvää kahvia.

### **Uusi edustussopimus**

Glen Dimplexin kanssa tehtiin sopimus pölynimureiden ja lämmittimien maahantuonnista.

### **Hedi – suoramyyntiä**

Vuonna 2005 Lux-imureiden ja niiden lisälaitteiden myynti kasvoi 15 %. Keskeytymme aluemyyntipäälliköiden kouluttamiseen pohjoismaisena yhteistyönä Norjan ja Ruotsin kanssa. Loppuvuodesta teimme myös päätökset höyrypesuriliinjan edelleen kehittämistä ja uuden Aeroguard-ilmanpuhdistimien myyntiliinjan käynnistämistä keväällä 2006. Asiakkaina ovat yritykset ja kotitaloudet. Lanseeraus tapahtuu toukokuussa 2006.

