

Fastems

Årsberättelse 2008



Fastems är en världsledande leverantör av automationslösningar för tillverkningsindustrin. De viktigaste kundsegmenten innefattar maskin- och utrustnings-, samt bil- och flygindustrin – och ett växande antal system-, modul- och komponentleverantörer till dessa industrier. Enbart i Europa har Fastems potential för upp till 50 000 nya kunder. En beaktansvärd del av vår försäljning kanaliseras via ledande tillverkare av bearbetningsmaskiner och deras distributionskanaler.

Jarmo Hyvönen
CEO



2007 var, som väntat, ett år som kännetecknades av kraftig tillväxt och omorganisering. Förra årets goda lönsamhet möjliggjorde investeringar i Fastems kundservice, produkt- och tjänsteutbud och verksamhetslokaler.

Fastems operativa försäljning uppgick till 92,3 miljoner EUR. På grund av ändrade kalkyleringsprinciper är de här siffrorna inte fullständigt jämförbara med siffrorna från föregående år. Det partiella systemet för inkomstposter, som började användas under finansåret, höjde företagets omsättning med 3,7 miljoner EUR. Å andra sidan ingår inte pappersindustrin i Fastems verksamhet längre, den har övergått till Fastpap Oy Ab, som är en del av HelvarMerca-gruppen. Andelen organisk tillväxt var 25,5% av omsättningen.

För 2008 förväntas Fastems omsättning bli över 100 miljoner EUR.

NYA VERKSAMHETSOMRÅDEN OCH NY PROCESSTYRNING

Den stora tillväxten för med sig utmaningar som Fastems har mött genom omorganisation.

Företagets har delats in i fyra verksamhetsområden: projektverksamhet, produktverksamhet, serviceverksamhet och importverksamhet. I enlighet med Fastems expansion och diversifiering riktar sig företagets handlingslinje efter processtyrningens principer – indelat i kundprocesser och kärnprocesser.

Vårt absoluta fokus riktas mot samverkan och kundorientering. Det betyder att våra kunders intressen står främst, både i början och på slutet av alla processer.

PRODUKTER SOM PASSAR FÖRETAG AV ALLA STORLEKAR

Kunderna spelar en central roll för utvecklingen av Fastems utbud. Företagets utvecklingsarbete är helt igenom en tvåvägs process som till en väsentlig del drivs framåt av kunderna.

2007 lancerades produktnyheten FPM (Flexible Pallet Magazine, flexibelt pallmagasin), som är ett modulärt och flexibelt pallhanteringssystem. FPM är speciellt utvecklat för små och medelstora företag och gör det ännu lättare för små företag att investera i fabriksautomation. Eftersom systemet erbjuder stor flexibilitet kan FPM enkelt byggas ut när verksamheten växer.

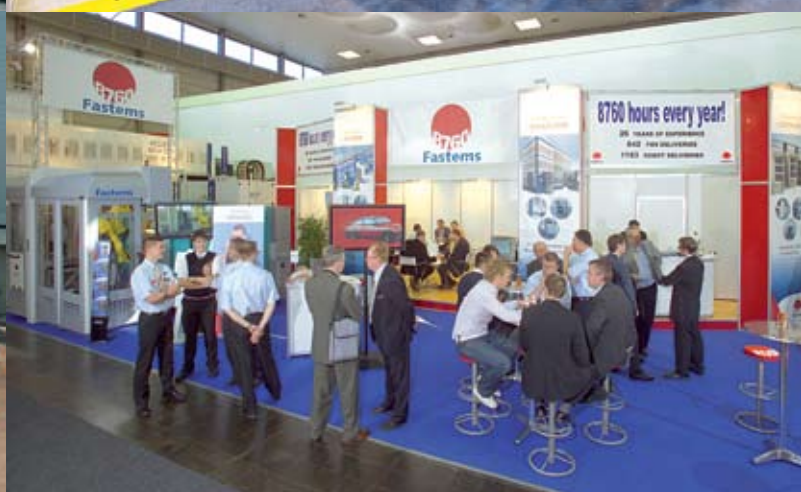
Fastems har sedan länge spelat en föregångsroll vad gäller förebyggande, fjärrstyrd service och support. Teleservice, som är en del av vår underhållstjänst, tillhandahåller dygnet-runt-service för kunderna; oberoende av tid och plats.

Fastems serviceverksamhet byggs upp av två olika koncept: "Lifetime Care" (LTC), livslång service för Fastems produkter, och "Full Care" (FC), omfattande ansvarstagande för kundernas kärnutrustning. Den starka inriktningen på serviceverksamheten betalar sig genom ökat kundintresse för Fastems.

UTBYGGNAD HÖJER KAPACITETEN

Samtidigt som verksamheten växer och diversifieras investerar Fastems över 6 miljoner EUR för utbyggnad av produktionsanläggningen i Lahdesjärvi i Finland. Den första fasen av utbyggnaden slutfördes i januari 2008.

Den här utbyggnaden kommer att ge Fastems en separat monteringsavdelning och skapa arbetstillfällen för uppskattningsvis



80 kontorsanställda. Dessutom tillkommer en ny byggnad för kök, föreläsningssal och matsal, den beräknas vara klar våren 2008 – en viktig förbättring av personalens arbetsmiljö.

KONKURRENSKRAFTIG PRODUKTION I HÖGKOSTNADSLÄNDER

Fastems går framåt på den växande marknaden för bearbetningsmaskiner; under 2007 uppnådde försäljningen världen över ett absolut rekordvärde.

I nuläget har Fastems levererat automationslösningar till 23 länder. Förutom moderbolaget tillhandahåller de sju Fastems "Competence Centers" support åt våra kunder i Europa och Nordamerika – i regioner där våra kunder har att göra med kontinuerligt och snabbt stigande kostnadstryck.

Sett i förhållande till arbetskraftsintensiva industrier i utvecklingsländerna erbjuder Fastems ett verkligt konkurrenskraftigt alternativ för våra kunder i högkostnads länder. Med Fastems unika sakkunskap inom AT (Automation Technology) samt produktutvecklingar helt enligt aktuell teknisk nivå möjliggörs en allt större andel obemannad produktion - på sått sätt bidrar vi aktivt till våra kunders framgångar. Målet är att kundernas tillgångar ska kunna nyttjas under årets samtliga 8760 timmar. Med det här målet framför ögonen höjer Fastems även sin egen produktion genom att använda FMS-teknik i sin utbyggnad.

Fastems unika och banbrytande lösningar i kombination med ett brett erkännande av deras fördelar kommer otvivelaktigt att stärka företagets position som ledande leverantör av automationssystem.

ATTRAKTIV ARBETSGIVARE

Den snabbt växande arbetsstyrkan visar att Fastems är en uppskattad arbetsgivare. Under 2007 växte vår personalstyrka med 50 personer – det är en ökning på 17%. En tredjedel av personalen arbetar inom serviceområdet, personalens medelålder ligger på ung, 40 år.

Fastems personal har både hög utbildningsnivå och stor motivation. Över 60% av vår personal har åtminstone en högskoleexamen och resten är mångsidiga yrkesarbetare.

Fastems har som föresatt att investera i och ständigt förbättra personalens arbetsmiljö och yrkesmässiga utveckling. Modernisering av lokaler, ersättningspolicy, investeringar i arbetsmiljön samt utvecklingssamtal och utbildningsprogram, allt detta spelar en ständigt växande roll i Fastems tillväxt- och internationaliseringsstrategi.

Det aktiva samarbetet med olika utbildningsinstitut, högskolor och universitet samt Tampere Business Campus fortsätter. Fastems främjar slutprojekt, avhandlingar och dissertationer som ökar den allmänna kunskapen om automationens konkurrensfördelar. En doktorsavhandling från 2007 visade, med hjälp av kostnadskalkylering, hur investeringar inom automation förbättrar produktiviteten.

Syftet med alla Fastems produkter och tjänster är att öka produktionen hos kundernas produktionslinje genom automatisering och obemannad produktion. Huvudprincipen är att så många som möjligt av årets 8760 timmar ska nyttjas för produktion.



SERVICEVERKSAMHETEN KONCENTRERAR SIG PÅ FÖREBYGGANDE SERVICE

Fastems har arbetat hårt på att utveckla kundrelationerna, vilket har gett goda resultat i form av ökad kundtillfredsställelse. 2007 blev serviceverksamheten en av Fastems affärsområden. "Utgångspunkt för vår strategi har varit att föra servicen närmare kunderna – både geografiskt och med hjälp av fjärrservice," säger **Jari Mansikkaoja**, vice VD, serviceverksamheten.

Serviceverksamheten omfattar alla Fastems produkter och tjänster, inklusive livslång support för produkterna. "Lifetime Care"-tjänsterna består av installation, idrifttagning, utbildning och underhåll samt Teleservice-support för Fastems produkter. Med "Full Care"-underhållsavtalen säkerställer Fastems alltid hög produktivitet hos produktionssystemet och nyckelutrustningen.

"Vi koncentrerar oss på att förstärka det förebyggande underhållet: Fastems upprättar regelbundet kontakt till sina avtalskunders system för att säkerställa att de fungerar som de ska," understryker Mansikkaoja. "Med "Full Care" involverar vi oss ännu djupare i kundernas process; vi och våra kunder har sammanfallande intressen. Prestanda och operativ effektivitet mäts och utvärderas regelbundet med hjälp av allmänt vedertagna indikatorer. På så sätt säkerställer vi att underhållet hela tiden möter kundens skiftande behov.

PRODUKTVERKSAMHETEN - GAMLA OCH NYA VARUMÄRKEN

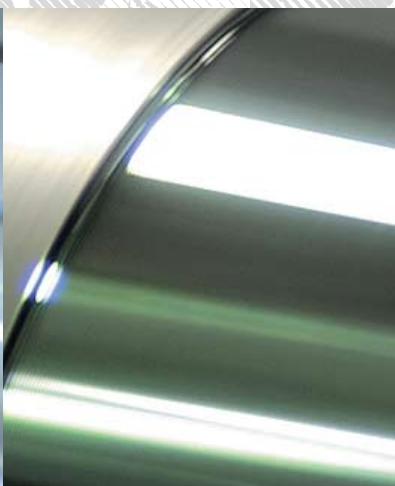
Under 2007 bestod höjdpunkterna inom Fastems produktverksamhet av den tvåfaldiga ökningen i försäljningen av FPC pallcontainrar, den hundrade leveransen av FPC750 och lanseringen av det nya, flexibla pallhanteringssystemet, FPM (Flexible Pallet Magazine, flexibelt pallmagasin), på EMO-mässan i Hannover, Tyskland.

"Vårt mål är att FPM ska bli den andra hörnstenen inom vår produktverksamhet. Det vill säga att den ska säljas lika bra som FPC," säger **Harri Lehtinen**, vice VD, produktverksamheten. "Vår kortsiktiga utmaning är att marknadsföra FPM på ett effektivt sätt, så att små och medelstora företag upptäcker fördelarna med FPM för sin egen produktion."

Förutom att sparka igång försäljningen av FPM kommer möjligheterna till robotanvändning att prioriteras inom försäljning och marknadsföring under den närmaste framtiden. På EMO-mässan introducerade Fastems även den senaste versionen av den robotiserade produktionscellen RPC-20G.

I och med Fastems fabriksutbyggnad höjdes kapaciteten inom Fastems' produktverksamhet. Bra lokaler är en förutsättning för höga prestationer och högkvalitativa leveranser. I den här fabriksmiljön, med speciellt allokerad verksamhet, finns det även bättre förutsättningar för produkttestning.

Som del av tillväxtstrategin undertecknade Fastems år 2007 ett samarbetsavtal med Finn-Power gruppen, en världsledande leverantör av teknologi och maskiner för plåtbearbetning. Samarbetet syftar till att uppnå konkurrenskraftiga fördelar genom nya konstruktionskoncept och mer centraliserad produktion.



▲ Fastems levererade ett skräddarsytt, optimalt sammansatt panelbearbetningssystem till flygplanstillverkaren BAE Systems i Samlesbury, England (pallstorlek 2.4 x 3.5 m, vikt 8,200 kg). Förutom de Fastems-tillverkade modulerna innefattade projektet även leveranser från fem olika underleverantörer, som Fastems integrerade i systemet.

◀ Under 2007 levererade Fastems den hundrade PFC-750 till Alteams Group. PFC tillhandahåller effektiv automatisering av bearbetningsmaskiner och möjliggör obemannad produktion. PFC innehåller även en extra container som kan användas för ytterligare en bearbetningsmaskin.

STARKT TILLVÄXT INOM PRODUKTVERKSAMHETEN

Under 2007 steg faktureringen av levererade projekt med mer än 40%. Den starka tillväxten och den industriboomen ledde till både tekniska och ekonomiska utmaningar. Resultatet var dock lysande och systemen stärktes ytterligare inför det nya finansåret.

Projektverksamhetens kärna kommer även i fortsättning att vara leverans av skräddarsydda, standardiserade modulsystem. Dessutom tillhandahåller Fastems extremt optimerade system, som det sammansatta panelbearbetningssystemet för flygplan, som år 2007 levererades till BAE Systems, England. Uppgången inom flygindustrin har även på andra sätt lett till stor efterfrågan.

I början av 2007 infördes nya operativa system hos Fastems: det partiella systemet för inkomstposter inom projektverksamheten och Aton hanteringssystem för design- och produktinformation inom designverksamheten.

I enlighet med Fastems strategi har projektverksamheten omorganiserats och leveransprocesserna har anpassats efter det nya processtyrningssystemet. Arbetet med processutveckling kommer att fortsätta under 2008.

Redan vid det nya årets början finns det tecken på att framgångarna fortsätter inom vår projektverksamhet. Volymen på inbyggande order har stigit kraftigt mellan slutet av 2007 och början av 2008. Vår utmaning ligger, återigen, i att möta kundernas växande efterfrågan.



PRODUKTER

Alla Fastems lösningar och tjänster håller högsta teknologiska standard och syftar till att öka effektiviteten i kundernas produktionsprocesser.



PARTNERSKAP

För oss räcker det inte med bara högkvalitativa produkter och tjänster. Vi vill bygga upp ett partnerskap med våra huvudkunder, som bygger på kännedom om deras behov och syftar mot vidareutveckling av deras tillverkningsprocesser.

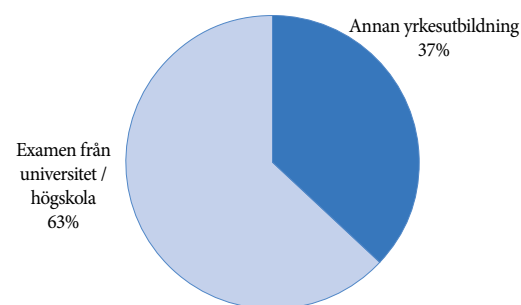


Fastemsgruppen	2007	2006	2005
Omsättning, miljoner €	92.3*)	75.5	60.7**)
Förändring från föregående år, %	22.3	24.4	42.2
Driftsresultat, miljoner €	9.2	6.4	5.3
Vinst efter finansposter, miljoner €	9.4	6.5	5.6
Stamaktier och minoritetsinnehav, miljoner €	23.2	15.2	8.6
Balansomslutning, totalt, miljoner €	44.3	45.7	33.4
Arbetande kapital, miljoner €	19.6	14.2	12.1
Avkastning på investerat kapital, %	49.4	46.3	41.6
Soliditet & Skuldkvot	63.4	51.7	45.3
Kassalikviditet	-55.0	-82.0	-44.0
	1.3	1.0	0.8
Antal anställda den 31 december	338	308	255

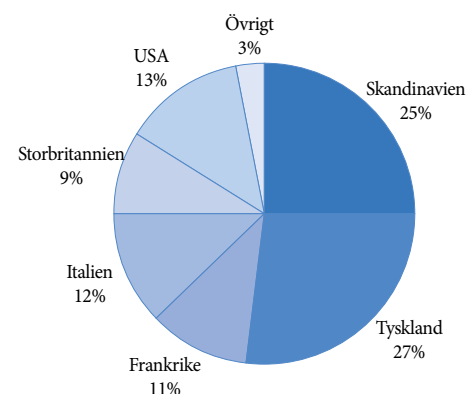
*) Det partiella systemet för inkomstposter som började användas 2007 höjde omsättningen med 3,7 miljoner €

***) Inkluderar Fastpap's siffror

Tjänstemännens/kontorspersonalens utbildningsnivå, 2007



Försäljning per region 2007





8760 TIMMARS PRODUKTION OM ÅRET

Alla våra produkter, tjänster och partnerskap har som mål att årets 8760 timmar ska utnyttjas så effektivt som möjligt.



TJÄNSTER

Våra industritjänster siktar på att maximera tillgängligheten hos er utrustning. Vi riktar in oss på lokal support och är alltid tillräckligt nära för att hjälpa till vid produktionsproblem. I brådskande fall kan du ringa till vår servicecentral när som helst på dygnet.



Beräkning av nyckeltal

Avkastning på investerat kapital, % =	$\frac{\text{Resultat före extraordinära poster} + \text{ränta och andra finansiella kostnader}}{\text{Balansomslutning, totalt} - \text{ej räntebärande skulder}} \times 100$
Soliditet, &	$= \frac{\text{Kapital och reserver} + \text{minoritetsinnehav} + \text{avskrivningsdifferens med avdrag för beräknad skatteskuld}}{\text{Balansomslutning, totalt} - \text{förskottsinsbetalningar}} \times 100$
Skuldkvot	$= \frac{\text{Räntebärande lån - kassa, bank och finansiella tillgångar}}{\text{Kapital och reserver} + \text{minoritetsinnehav}} \times 100$
Kassalikviditet	$= \frac{\text{Finansiella tillgångar}}{\text{Kortfristiga skulder}}$

Fastems styrelsemedlemmar:

Olli Riikkala, Tomas Hedenborg, Stig Gustavson, Philip Aminoff, Arthur Aminoff.

Fastems ledningsgrupp:

Jarmo Hyvönen (verkställande direktör), Seppo Lehtonen (försäljning), Jari Mansikkaoja (industritjänster), Pekka Lammassaari (projekt), Salme Alho (produktion logistik), Juhani Rantalainen (affärsutveckling och marknadsföring), Jukka Marttila (CFO, finans och kontroll), Tomi Ketola (VD, Fastems LLC), Tomi Tiitola (försäljning, Finland).



Fastemsgruppen

www.fastems.com
info.fastems@fastems.com

FINLAND

Fastems Oy Ab

Tuotekatu 4
FI-33840 Tammerfors, Finland
Tel. +358 (0)3 268 5111
Fax +358 (0)3 268 5000

Hakkilankaari 2

FI-01380 Vanda, Finland
Tel. +358 (0)9 3450 48
Fax +358 (0)9 3450 5623

TYSKLAND

Fastems GmbH

Heilbronner Straße 17/1
D-73037 Göppingen, Tyskland
Tel. +49 (0)7161-963 800
Fax +49 (0)7161 -963 8049

SVERIGE

Fastems AB

Bultgatan 40 B
S-442 40 Kungälv, Sverige
Tel. +46 (0)303 24 69 00
Fax +46 (0)303 24 69 10

STORBRITANNINEN

Fastems Ltd

Hawley Mill-Hawley Road
Dartford, Kent DA2 7SY
Storbritannien
Tel. +44 (0)7818 427133
Fax +44 (0)1322 282250

FRANKRIKE

Fastems GmbH, avdelningskontor Frankrike

99, rue de Gerland
F-69007 Lyon, Frankrike
Tel. +33 (0)4 3765 2000
Fax +33 (0)4 3765 2001

ITALIEN

Fastems S.r.l.

Via Bruno Buozzi, 61
I-20097 San Donato, Milan
(MI), Italien
Tel. +39 02 365727.23
Fax +39 02 365727.24

LITAUEN

Fastems UAB

Kalvarijos str.38
LT-46346 Kaunas, Litauen
Tel. +370 37 291567
Fax +370 37 291589

USA

Fastems LLC

9850 Windisch Road, West Chester,
Ohio 45069, USA
Tel. +1 513 779 4614
Fax +1 513 779 4638