



## **Bokslutskommuniké 2005**

Utvecklingen för bolaget har varit fortsatt tillfredsställande under året. Den offensiva tillväxtstrategi som bidragit till ökad omsättning de senaste fyra åren har för året visat en ny toppnotering. Bolagets omsättning ökade till 129,1 msek (79,8), med ett nettoresultat på 1,5 msek.

Fokus har legat på att både utveckla befintliga kunder och vinna strategiskt viktiga långsiktiga kontrakt. Avtalen som skrivits med både Statoil, Coop Norden och Toyota visar att det valet är riktigt.

Satsningen på eftermarknadstjänster såsom service och logistik har även bidragit till att säkerställa långsiktiga affärsrelationer. Serviceavtal med både McDonalds och Bauhaus har tecknats.

Bolaget går nu in i en ny strategisk fas med fokus på att stabilisera, konsolidera och därmed öka vinstmarginalen i verksamheten. Som ett led i detta har styrelsen och administrationen vidtagit en del åtgärder. Beslut om utförsäljning av delar av produktionsenheten i Årjäng är taget, samtidigt som andra delar byggs ned för att ge plats åt en utbyggnation av logistikavdelningen. Nyrekryteringar av personal med spetskompetens inom olika ansvarsområden har gjorts och uppbyggnaden av ett eget montörsnätverk har påbörjats.

Omstruktureringskostnader för detta och för de personalnedskärningar som behövts har gjorts i årsbokslutet.

Framtidsutsikterna för bolaget är mycket goda. En tydlig strategi är lagd och väl förankrad i styrelsen. Orderingången är god och satsningen på väldokumenterade lönsamma segment skall bidra till att säkerställa den positiva utvecklingen.