

VUOSIKERTOMUS 2007

INCAP

Incap on voimakkaasti kehittyvä, kansainvälisesti toimiva elektroniikan sopimusvalmistaja, jolla on osaamista alalta yli 30 vuoden ajan. Palvelutarjontamme kattaa elektroniikkatuotteiden koko elinkaaren suunnittelusta ja valmistuksesta huolto- ja ylläpitopalveluihin. Elektroniikan lisäksi valmistamme myös mekaanisia tuotteita ja osia.

Erikoisalaamme ovat teknisesti vaativat tuotteet ja kokonaisuudet, joita valmistetaan pieninä ja keskisuurina sarjoina maailman johtaville elektroniikka- ja sähköteollisuuden laitetoimittajille.

Incapilla on toimintaa Suomessa, Virossa ja Intiassa. Vuoden 2007 liikevaihto oli 83 miljoonaa euroa ja yhtiön palveluksessa työskenteli vuoden lopussa 810 henkilöä. Incapin osake on noteerattu Helsingin pörssissä vuodesta 1997.

Sisältö



Incap elektroniikan sopimusvalmistajana	2
Incapin palvelutarjonta	4
Elektroniikan sopimusvalmistuksen markkinat	8
Incapin markkina-asema	9

Vuosi 2007 lyhyesti	10
Toimitusjohtajan katsaus	12
Liiketoiminnan kehitys	14
Henkilöstö	18
Yhteiskuntavastuu	20
Laatu ja ympäristö	21

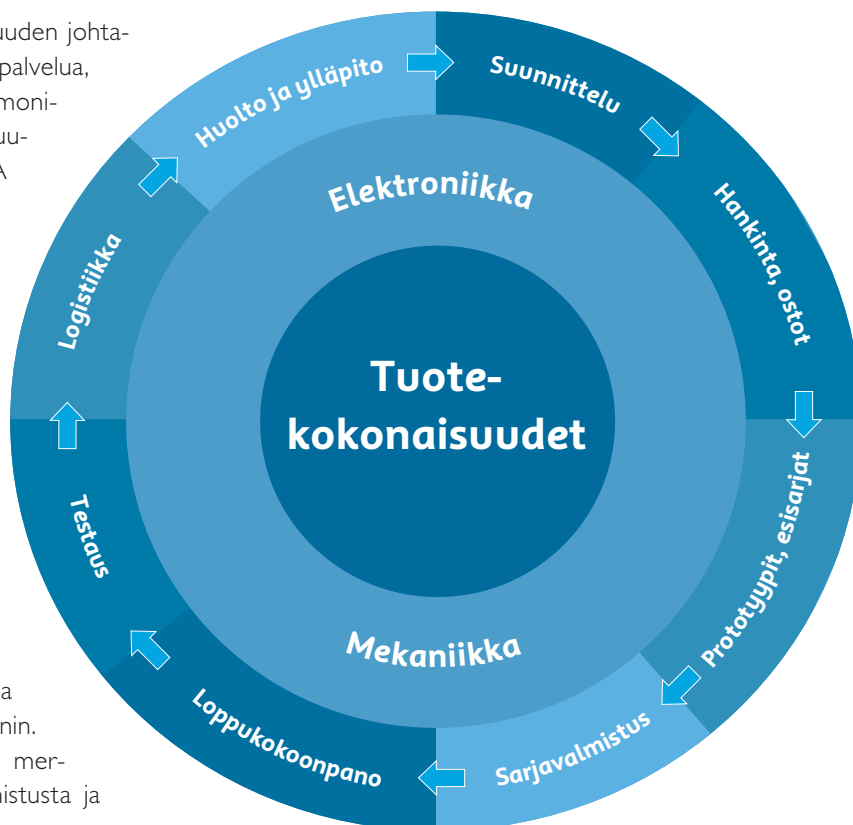
Organisaatio	22
Hallintoperiaatteet	23
Hallitus	26
Johto	28
Osakkeet ja osakkeenomistajat	30
Tietoja osakkeenomistajille	33
Vuoden 2007 tiedotteita	34
Yhteystiedot	36

Monipuolista, paikallista palvelua

Incap tarjoaa elektroniikka- ja sähköteollisuuden johtaville laitetoimittajille laadukasta kokonaispalvelua, jossa yhdistyvät elektroniikan ja mekaniikan monipuolinen osaaminen. Asiakaskuntaamme kuuluvat muun muassa ABB, Ascom, ASSA ABLOY, Electron Tubes, Environics, GE Digital Energy, KONE, Metso, Nokia Siemens Networks, Oras, Planmeca, Rapiscan Systems, RAY, Solotop, Suunto, Tellabs, Vaisala ja Victron Energy.

Palvelumme kattavat tuotteen koko elinkaaren ja meillä on valmiudet ottaa kokonaisvastuu asiakkaamme tuotteesta sen suunnittelusta ylläpitoon asti. Asiakas voi näin keskittyä omaan ydinliiketoimintaansa ja saada kaikki tarvitsemansa palvelut yhdeltä toimittajalta joustavasti, luotettavasti ja asiantuntevasti.

Incap palvelee asiakkaitaan paikallisesti Euroopassa ja Aasiassa, mikä mahdollistaa nopean reagoinnin ja mutkattoman asioinnin. Läsnäolo edullisen kustannustason alueilla merkitsee asiakkaille kustannustehokasta valmistusta ja parempaa kilpailukykyä.



Incapin palvelutarjonta

Hi-tech – High mix – Medium volume

Keskitymme teknisesti vaativiin, keskisuurina ja pieninä sarjoina valmistettaviin tuotteisiin. Tällä alueella toimintamme joustavuus, korkea laatu ja hyvä palvelu tuovat asiakkaalle lisäarvoa. Suuriin volyymeihin perustuvat markkinat, kuten esimerkiksi matkapuhelinvälinevalmistus, eivät kuulu kilpailustrategiaamme.



Visio

Incap on merkittävä, globaali elektroniikan sopimusvalmistaja teknisesti vaativissa, keskiuurina ja pieninä sarjoina valmistettavissa tuotteissa.



Strategia

Kannattavuus

Turvaamme yhtiön pitkäjänteisen arvonnousun tehostamalla liiketoimintaamme kaikilla osa-alueilla. Tavoittemme on nousta kannattavuudessa vertailuryhmämme parhaimmiston.

Kilpailukyky

Valmistuspalvelumme ovat teknisesti tasokkaita ja kilpailukykyisesti hinnoiteltuja. Parannamme toiminnallista tehokkuutta ja hyödynnämme edullisen kustannustason markkinoita materiaalien hankinnassa ja palvelujen tuottamisessa.

Kasvu

Kasvatamme yhtiön liiketoimintaa sekä orgaanisen kasvun että yritysjärjestelyjen kautta. Ulkoistuksen lisääntyminen ja läsnäolomme voimakkaasti kehittyvillä markkinoilla luovat hyvät edellytykset liikevaihdon kasvattamiselle sekä nykyisten että uusien asiakkaiden kanssa.

Kansainvälistyminen

Tarjoamme asiakkaillemme globaalia kumppanuutta lähellä asiakkaan markkinoita Euroopassa ja Aasiassa. Vahvistamme läsnäoloamme markkina-alueilla, jotka tarjoavat parhaan mahdollisuuden kasvattaa liiketoimintaa kannattavasti.



Arvot

Asiakslähtöisyys

Rakennamme asiakkaidemme kanssa kestäväää kumppanuutta, joka perustuu molemminpuoliseen luottamukseen ja sitoutumiseen.

Tuloksellisuus

Varmistamme kilpailukykyämme kustannustietoisuudella ja voimavarojen oikealla kohdentamisella.

Jatkuva kehittäminen

Turvaamme yhtiön menestyksen kehittämällä toimintojamme asiakkaiden tarpeiden mukaisesti.

Yksilön arvostus

Tuemme työyhteisön avointa vuorovaikutusta ja rakentavaa yhteishenkeä.

Tavoitteet 2010 mennessä

- liiketoiminnan kaksinkertaistaminen sekä orgaanisen kasvun että yritysjärjestelyjen kautta
- kannattava orgaaninen kasvu, joka ylittää EMS-markkinoiden keskimääräisen kasvun
- tasapainoisen asiakaspohjan ylläpitäminen siten, ettei minkään asiakastoimialan osuus liikevaihdosta ylitä 30 prosenttia
- kansainvälistyminen siten, että vähintään puolet yhtiön toiminnasta sijaitsee Suomen ulkopuolella

Consider it well done.

Tunnuslauseemme on lupaus asiakkaalle. Teemme sen minkä lupaamme. Minkä teemme, sen teemme hyvin.

Asiakas voi luottaa meihin ja palvelutasoomme. Olemme tyytyväisiä vasta silloin, kun työmme laatu vastaa täysin asiakkaan kanssa sovittua.





Luotettava ja joustava kumppani

Mitä sopimusvalmistus on?

Keskittyäkseen omaan ydinosaanmiseensa laitevalmistajat ostavat osan tai kaikki tuotteen valmistamiseen tarvittavat palvelut näihin erikoistuneelta valmistuspalveluyritykseltä. Sopimusvalmistaja ottaa tarpeen mukaan vastuun joko koko lopputuotteen tai osakokonaisuuksien valmistuksesta. Palvelu kattaa varsinaisen volyymivalmistuksen lisäksi usein myös tuotteen elinkaaren alkupään eli suunnittelun ja tuotannollistamisen sekä protovalmistuksen. Myös jälkimarkkinapalvelut kuten huolto- ja korjauspalvelut on usein ulkoistettu sopimusvalmistajalle.

Miksi ulkoistus kannattaa?

Ulkoistaessaan tuotantonsa sopimusvalmistajalle laitevalmistaja

- vapauttaa omia resursseja ydinliiketoimintaansa ja sen kehittämiseen,
- hyödyntää valmistukseen erikoistuneen yrityksen osaamista,
- saa tuotteet nopeammin markkinoille,
- pystyy reagoimaan paremmin kysynnän muutoksiin,
- säästää kustannuksia ja
- hajauttaa liiketoimintariskiä.

Vahvuuksilla lisäarvoa

Kokemus ja ammattitaito

Incapilla on yli 30-vuotisen historiansa perusteella vankka kokemus niin elektroniikan kuin ohutlevymekaniikankin valmistusmenetelmistä. Olemme kehittäneet toimintaamme yhdessä asiakkaidemme kanssa, heidän tarpeidensa pohjalta. Elektroniikka- ja mekaniikkavalmistuksen lisäksi hallitsemme ohutlevytuotteiden työstöön kehitetyn etsaustekniikan.

Asiakaslähtöisyys ja sitoutuminen

Organisaatiomme on rakennettu asiakkaiden tarpeiden mukaan. Kullekin avainasiakkaalle on nimetty asiakasvastuullinen myyntipäällikkö ja muut yhteyshenkilöt, jotka yhdessä varmistavat nopean palvelun. Toimimme lähellä asiakkaita, joten kanssakäyminen on helppoa ja vaivatonta. Henkilöstön vahva sitoutuminen ja palveluhaluttisuus ovat ominaisuuksia, joiden varaan asiakassuhteemme perustuvat.

Nopeus ja joustavuus

Toimintamallimme ja valmistusteknologiamme ovat rakentuneet pienten ja keskisuurten tuotantosarjojen pohjalta. Kun valmistettavia tuotteita on paljon, toiminnan on oltava erityisen sujuvaa ja ripeää. Asiakkaiden tarpeet ja ennusteet muuttuvat usein nopeastikin, joten toiminnan joustavuus ja notkeus punnitaan päivittäin.

Laatu ja toimitusvarmuus

Asiakkaidemme tuotteita käytetään vaativissa käyttöympäristöissä, joissa edellytetään keskimääräistä suurempaa luotettavuutta ja toimintavarmuutta. Varsinkin terveydenhuollon ja turvallisuustekniikan laitteissa ovat laatuvaatimukset korkeat ja kehitämme valmistusmenetelmiämme alan kansainvälisten standardien mukaisesti. Toimitusvarmuus on osa laadukasta toimintaa ja se on yksi tärkeimmistä toimintamme mittareista.

Elektroniikan ja mekaniikan kokonaisvaltaista valmistuspalvelua

Incapin valmistuspalvelut kattavat tuotteen koko elinkaaren ja valmistuksen kaikki prosessit tuotekehityksestä ja tuotannollistamisesta sarjavalmistukseen ja jälkimarkkinapalveluihin.

Incapin integroidut valmistuspalvelut

- tuotesuunnittelu
- materiaali- ja komponenttivalinnat
- valmistettavuus- ja testausuunnittelu
- materiaalien hankinnat ja ostot
- prototyyppien ja esisarjojen valmistus
- ohutlevymekaniikan valmistus
- ohutlevyjen työstäminen etsaustekniikalla
- elektroniikkakomponenttien ladonta
- loppukokoonpano
- testaus
- toimitukset ja logistiikka
- huolto ja korjaukset
- tuotteen hallittu alasarjo

Suunnittelupalvelut

Suunnittelupalvelut ovat kasvava osa toimintaamme. Asiakkaan tuotekehitysprojekteissa tarjoamme asiantuntemusta mekaniikka- ja HW-suunnittelussa, materiaalien ja komponenttien valinnoissa, valmistus- ja testausteknologioissa sekä toimituslogistiikassa. Voimme myös ottaa kokonaisvastuun asiakkaan tuotekehitys- ja testausuunnitteluprojekteista. Kun me hoidamme tuotteen tehokkaan testausuunnittelun, asiakkaan resurssit vapautuvat muualle ja tuote saadaan nopeammin markkinoille.

Suunnittelupalvelumme kattavat kaikki keskeiset osa-alueet, kuten tuotesuunnittelun, valmistettavuussuunnittelun, testausuunnittelun, komponentti-insinööripalvelut, tuoteintegroinnin, toimituslogistiikan sekä ylläpitosuunnittelun.

Incapin suunnittelupalvelujen merkittävin lisäarvo asiakkaalle syntyy valmistettavuuden huomioimisesta jo tuotteen suunnitteluvaiheessa. Myös olemassa olevia tuotteita voidaan usein kehittää yksinkertaisemmiksi ja edullisemmin valmistettaviksi. Tällainen tuotteiden uudelleensuunnittelu voi olla tarpeen esimerkiksi silloin, kun tuotteen valmistuskustannuksia on alennettava tai markkinoilta poistuneet komponentit on korvattava uusilla.

Tuotannollistaminen ja prototyyppien valmistus

Tehokkaalla tuotannollistamispalvelulla varmistetaan tuotteiden sujuva siirtyminen suunnitteluvaiheesta varsinaiseen vo-lyymituotantoon siten, että tuote saadaan nopeasti ja onnistuneesti markkinoille.

Valmistamme elektroniikan ja ohutlevymekaniikan prototyyppit nopeasti ja joustavasti. Tyypillinen valmistusaika on 1–5 työpäivää tuotteen monimutkaisuudesta riippuen.

Prototyyppiyhteistyö asiakkaan kanssa auttaa tuomaan valmistettavuuteen liittyvät seikat esille jo suunnitteluvaiheessa, jolloin muutosten tekeminen tuotteeseen on vielä helppoa ja edullista.

Elektroniikkavalmistus

Elektroniikkatuotteiden valmistuksemme sisältää yleisesti käytössä olevia valmistusprosesseja kuten automaatti- ja manuaaliladonnan, suojapinoittamisen, laitekokoonpanon ja tuotetestauksen. Modernit pintaliitosladontalinjamme soveltuvat proto-, pien- ja suursarjaladontaan sekä kaikkiin nykyisin yleisesti käytettäviin komponenttiteknologioihin (0201, 0402, QFP, BGA, µBGA).

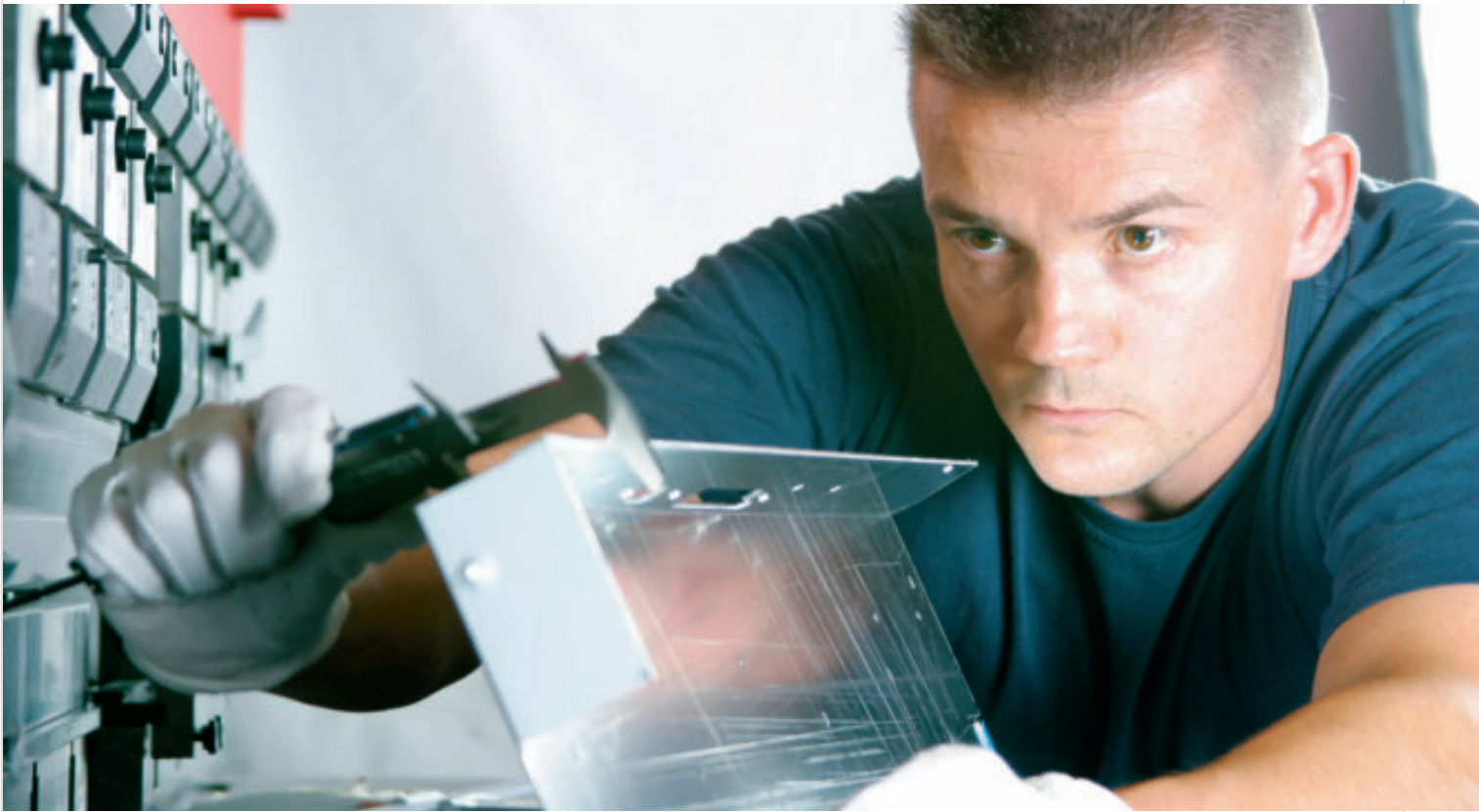
Nykyaikaista pintaliitostekniikkaa hyödyntävä automaattiladonta yhdistettynä tiimeissä tapahtuvaan manuaaliladontaan ja kokoonpanoon takaa joustavuuden ja nopean reagoinnin asiakkaiden muuttuviin tarpeisiin. Tuotteiden laatu ja toimivuus varmistetaan prosessi- ja tuotetestauksella.

Testauksessa käytämme korkeatasoisia AOI-, X-RAY-, Flying Probe-, ICT-, Boundary Scan- ja FUT-testausteknologioita.

Ohutlevymekaniikka

Käytämme ohutlevyosien ja -tuotteiden valmistuksessa uusinta tekniikkaa, joka mahdollistaa vaativien tuotteiden valmistuksen ja monimutkaistenkin muotojen tarkan ja nopean työstön. Tyypillisiä työstölaitteitamme ovat muun muassa FMS-tasoiset





rei'itys-, leikkaus- ja taivutusjärjestelmät, automaattiset puristinlinjat sekä särmäyspuristimet.

Hallitsemme myös nykyaikaiset liittämismenetelmät ja huolehdimme pintakäsittelystä yhteistyöverkostomme avulla.

Etsatut ohutlevytuotteet

Tytäryhtiömme Ultraprint Oy tarjoaa etsauspalveluja ohutlevytuotteiden tarkkaan työstämiseen. Etsaustekniikan avulla voidaan valmistaa asiakkaan toiveiden mukaisia tuotteita nopeasti ja kustannustehokkaasti ilman korkeita työkalukustannuksia tai aloituskuluja. Tyypillisiä käyttökohteita ovat EMC- ja EMP-suojat, stensiilit, kotelot, tukirakenteet, tiivisteet, koristeet, aluslevyt ja jouset.

Materiaaleina käytetään kuparia, uushopeaa, messinkiä, pronssia, ruostumatonta terästä ja berylliumkuparia, joiden paksuus on yleensä 0,05–1,0 mm. Koko tuote tai osa siitä voidaan pinnoittaa nikkeli-kullalla, kuparilla, tinalla, tina-lyijyllä tai hopealla.

Loppukokoonpano ja tuotekokonaisuudet

Elektroniikka- ja mekaniikkatuotteista kootut kokonaisuudet ja tuoteintegraatio ovat kasvava osa kokonaisvaltaista palveluamme. Yksi merkittävimmistä vahvuuksistamme on elektroniikka- ja mekaniikkaosaamisen yhdistäminen. Toisin kuin monet muut elektroniikan sopimusvalmistajat me pystymme tarjoamaan asiakkaalle myös omaa mekaniikan valmistusta. Kun toiminnot tapahtuvat samassa organisaatiossa, niiden hallinnointi

on tehokasta ja tuo kustannussäästöjä. Lisäksi asiakas säästää omia resurssejaan toimitusten koordinoimisessa.

Elektroniikka- ja mekaniikkatuotteista yhdisteltyjen lopputuotteiden kokoonpano eli niin sanottu box-build/product integration -palvelu voi sisältää myös tuotteen pakkaamisen asiakkaan pakkaukseen ja toimittamisen suoraan loppuasiakkaalle.

Logistiikkapalvelut

Asiakastytyväisyyden ja toiminnan tehokkuuden varmistamiseksi hyödynnämme tietoteknisiä ratkaisuja koko toimitusketjun kattavan, avoimen ja systemaattisen informaatiovirran aikaansaamiseksi.

Logistiikkapalvelumme sisältävät materiaalien ja materiaallitoimittajien valinnan, komponenttien ja materiaalien oston, sopivimman valmistuspaikan valinnan, tehtaiden välisen koordinoinnin, huolinnan ja kuljetuksen sekä toimitukset suoraan loppuasiakkaille.

Jälkimarkkinapalvelut

Incapin jälkimarkkinapalvelut sisältävät tuotteiden korjauksen lisäksi tuotteiden ylläpito- ja varaosapalvelun. Korjauspalvelu kattaa lähinnä Incapin valmistamien, käytössä vikaantuneiden laitteiden vianetsinnän ja korjauksen. Lisäksi tarjoamme ylläpitosuunnittelua, jolla tuotteen elinikää voidaan pidentää. Incap voi suunnitella ja testata tuotteeseen tarvittavat muutokset ja tehdä niiden vaatiman elektroniikka-, ohjelmisto- tai mekaniikkasuunnittelun.

Sopimusvalmistuksen kysyntä kasvaa

Elektroniikkatuotteiden valmistuksen ulkoistusaste on edelleenkin alhaisella tasolla ja tarjoaa paljon kasvumahdollisuuksia. Sopimusvalmistajien asema teollisuuden arvoketjussa on jo nyt merkittävä ja sen arvioidaan vahvistuvan ja monipuolistuvan edelleen.

Sopimusvalmistuksen markkinat jatkavat kasvuaan

Eri tutkimuslaitosten arvioiden mukaan elektroniikan sopimusvalmistuksen (EMS, Electronics Manufacturing Services) globaalit markkinat kasvavat vuoteen 2011 saakka noin 10–12 % vuosittain. EMS-teollisuuden liikevaihto vuonna 2007 oli alan tutkimuslaitosten mukaan 10–15 % suurempi kuin vuotta aikaisemmin. Vuonna 2008 kasvun on arvioitu olevan noin 12 %.

Laajempi rooli tuotteen valmistuksessa

Sopimusvalmistajan rooli on kasvanut viime vuosina tuotteen valmistuksen eri vaiheissa. Tuotteiden alkuperävalmistajat (OEM, Original Equipment Manufacturer) edellyttävät sopimusvalmistajalta yhä kokonaisvaltaisempaa osallistumista tuotteen elinkaaren eri vaiheissa. Perinteisen EMS-mallin rinnalle syntynyt ODM-teollisuus (ODM, Original Design Manufacturer) on vakiinnuttanut asemansa, mutta sen kasvuvauhti on hidastunut EMS-teollisuuden tasolle. ODM-mallissa suunnitteluun erikoistunut yritys tarjoaa tuotesuunnittelun ja -kehityksen lisäksi myös tuotteen valmistuksen.

Pärjätäkseen kireässä kilpailussa EMS-valmistajan on pystyttävä tarjoamaan kokonaisvaltaista valmistuspalvelua myös tuotteen elinkaaren alkuvaiheessa. Tuotteen suunnitteluun osallistuminen on etu myös sopimusvalmistajalle ja mahdollistaa entistä kustannustehokkaamman komponenttien valinnan ja tuotantosuunnittelun.

Kustannuspaineet pakottavat tehostamaan toimintaa

Parantaakseen omaa kilpailukykyään OEM-valmistajat karsivat toimittajiensa määrää ja keskittävät hankintojaan, mikä puolestaan kiristää sopimusvalmistajien välistä kilpailua ja laskee toimialan hintatasoa. Sopimusvalmistajalta edellytetään myös kykyä tehostaa jatkuvasti toimintaansa ja alentaa tuotekustannuksia.

Aasian markkinoilla vetovoimaa

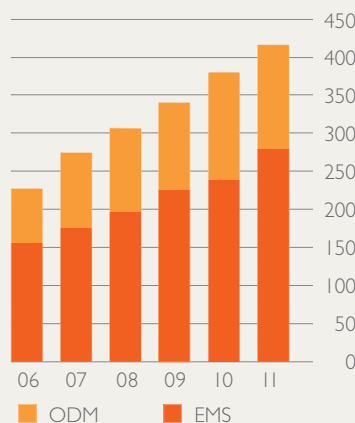
Elektroniikan sopimusvalmistus on siirtynyt kiihtyvällä vauhdilla edullisten tuotantokustannusten houkuttelemana Itä-Euroopan maihin ja Aasiaan, jonne on siirretty etenkin suurina sarjoina valmistettavat tuotteet. Aasian maista varsinkin Intian rooli Kiinan rinnalla on vahvistunut viime vuosina.

Intian elektroniikkatuotteiden markkinoiden kasvun arvioidaan olevan lähivuosina noin 25–30 % ja ulkoistusasteen on ennustettu kasvavan 30 % vuosittain. Intian ammattitaitoinen työvoima, vahva tuotekehitysosaaminen, kustannustehokkuus, englannin kielen taito ja yhteiskunnan nopea kehittyminen tarjoavat otollisen maaperän sopimusvalmistustoiminnan kasvattamiselle.

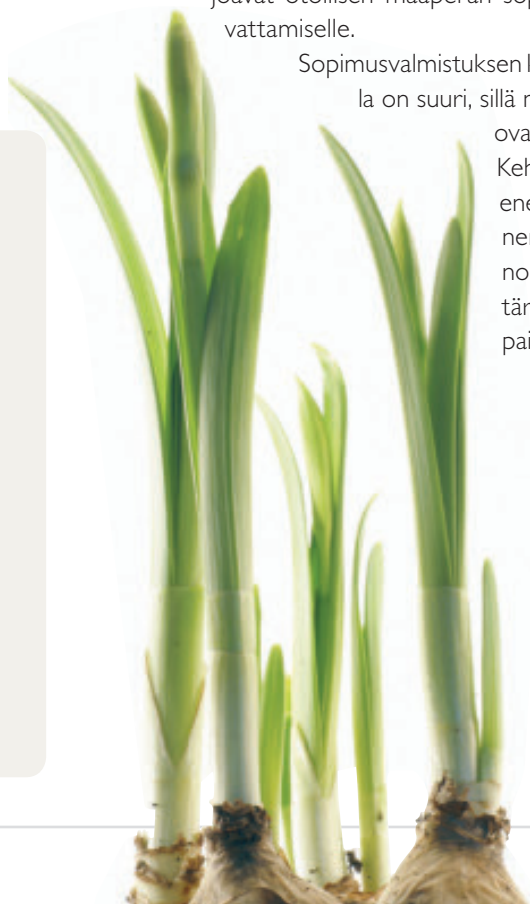
Sopimusvalmistuksen kysyntä Intiassa ja sen lähialueilla on suuri, sillä monet globaalit laitevalmistajat ovat aloittaneet toiminnan siellä. Kehitys on vetänyt mukanaan yhä enenevissä määrin myös komponenttivalmistajia, joiden tuotannon käynnistyminen Intiassa on tärkeää sopimusvalmistajien kilpailukyyn turvaamiseksi.

Elektroniikan sopimusvalmistuksen markkinoiden kehitys

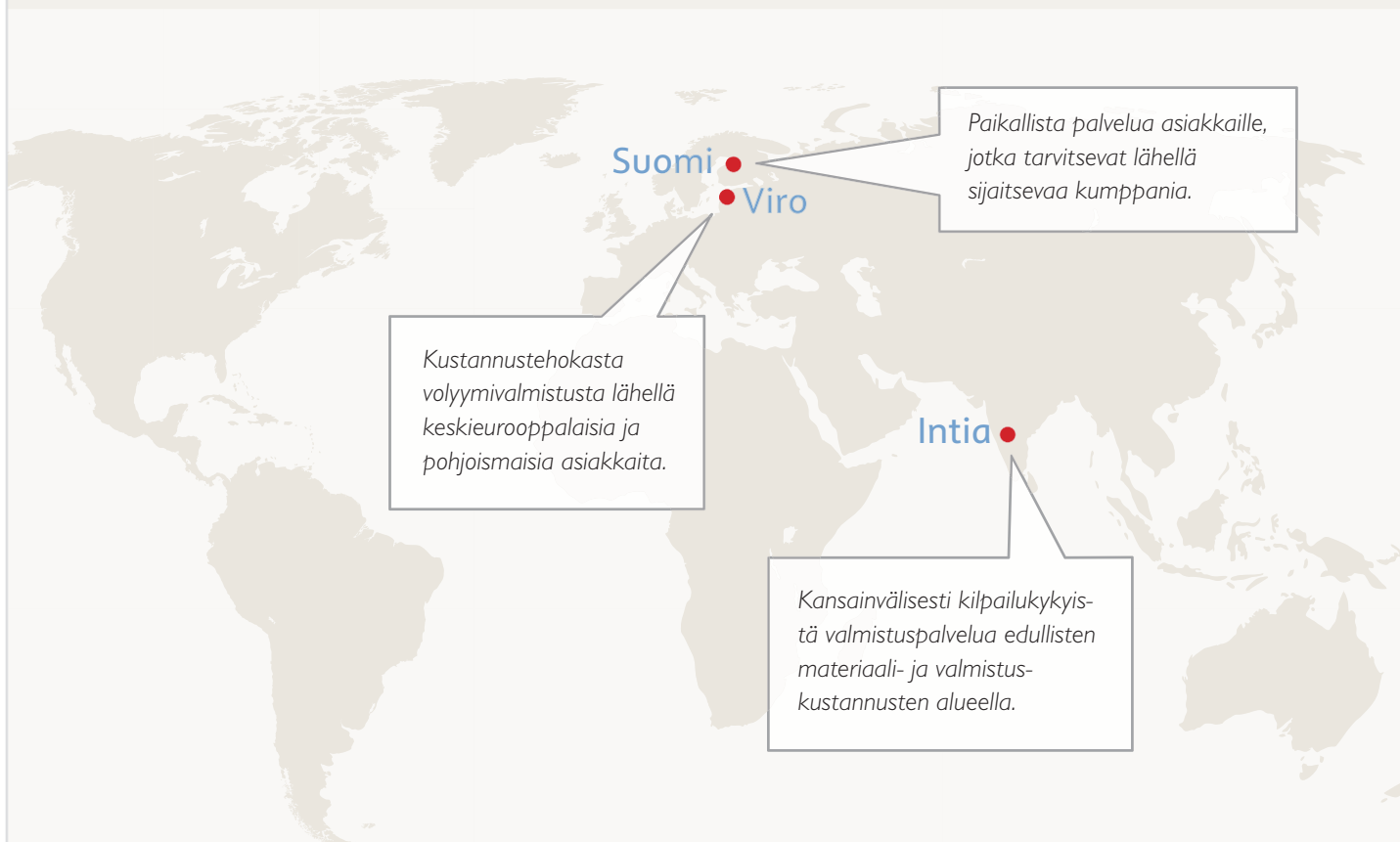
miljardia US-dollaria



Lähde: Manufacturing Market Insider; joulukuu 2007



Incapin markkina-asema vahvistui



Incap kuuluu Pohjoismaiden EMS-markkinoilla liikevaihdoltaan kymmenen suurimman valmistajan joukkoon. Intiassa toimii kymmenen suuren globaalin EMS-valmistajan lisäksi noin viisitoista paikallista valmistajaa, joiden joukossa Incap Contract Manufacturing Services Pvt. Ltd. sijoittuu liikevaihdon mukaan seitsemänneksi.

Kansainvälistä ja paikallista palvelua

Incap on tänään kansainvälisesti toimiva sopimusvalmistaja, joka pystyy tarjoamaan paikallista palvelua Euroopan lisäksi myös Aasiassa.

Etelä-Intiassa sijaitseva valmistusyksikkö palvelee sekä kansainvälisesti toimivia että paikallisia laitevalmistajia. Suomen valmistusyksiköt tuottavat kilpailukykyisiä palveluja niille asiakkaille, jotka tarvitsevat lähellä sijaitsevaa kumppania joko tuotekehityksen ja prototyyppien valmistuksen tai lyhyitä toimitusaikoja edellyttävän sarjatuotannon vuoksi. Viron tehdas puolestaan on pohjoismaisille ja keskieurooppalaisille asiakkail-

le kiinnostava edullisen kustannustason valmistuspaikka.

Incap arvioi liiketoimintansa kasvavan lähivuosina voimakaimmin Intiassa. Euroopassa kasvu on maltillisempaa ja Suomessa liiketoiminnan arvioidaan pysyvän nykyisellä tasolla.

Monen toimialan toimittaja

Incapin riippuvuus yksittäisestä asiakkaasta tai yhdestä toimialasta on moniin kilpailijoihin verrattuna pieni ja yhtiö pyrkii systemaattisesti laajentamaan asiakasrakennettaan edelleen.

Laaja asiakaspohja vähentää toimialan syklisyyttä ja tuo toimintaan vakautta. Asiakaskunnan monialaisuudesta johtuen Incapin tulevaisuuden kehitystä ei voida ennakoida jonkin yksittäisen toimialan kasvunäkymien perusteella. Yhtiö perustaa arvionsa tulevaisuuden näkymistä ensisijaisesti asiakkaiden näkemyksiin näiden oman liikevaihdon kehityksestä sekä eri tutkimuslaitosten ennusteisiin sopimusvalmistuksen globaalien markkinoiden kasvusta.

Avainluvut (IFRS)

	2007	2006
Liikevaihto, milj. euroa	83,0	89,3
Liikevoitto, milj. euroa	0,3	2,8
% liikevaihdosta	0,4	3,2
Voitto ennen veroja, milj. euroa	-1,1	2,3
% liikevaihdosta	-1,3	2,6
Tilikauden voitto/tappio, milj. euroa	-1,1	3,2
Tulos/osake (EPS), euroa	-0,09	0,26
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	1,3	10,5
Oman pääoman tuotto (ROE), %	-5,6	17,3
Omavaraisuusaste, %	35	45
Nettovelkaantumisaste, %	103	44
Investoinnit, milj. euroa	1,5	7,1
% liikevaihdosta	1,8	8,0
Henkilöstö vuoden lopussa	810	541

2007

tammikuu

helmikuu

maaliskuu

huhtikuu

toukokuu

kesäkuu

Bevesys Finlandin kanssa aloitettiin yhteistyö kierrätysjärjestelmien valmistuksessa.

Aloitettiin tasasuunninjärjestelmien valmistus Eforelle ja syvennettiin yhteistyötä Onninen Teletekno Oy:n kanssa.

Solmittiin sopimus TVS-konsernin kanssa ja aloitettiin valmistustoiminta Intiassa. Järjestettiin pääomamarkkinapäivä ja julkaistiin strategiset tavoitteet vuoteen 2010.

Allekirjoitettiin aiesopimus liike-toiminnan ostamisesta Intiassa.

Yhtiökokous pidettiin Oulussa 3.4.

Syvennettiin yhteistyötä ABB Oy:n Sähkökoneet-yksikön kanssa solmimalla sopimus naparaudan emalikulupari-kääminnän valmistuksesta.

Kansainvälistymisen ja muutosten vuosi 2007

Incap kansainvälistyi ja liikevaihdon rakenne muuttui nopeasti. Kannattavuuden heikkeneminen asetti haasteita toiminnan tehostamiselle. Tarjoustoiminta oli vilkasta, uusia yhteistyösopimuksia solmittiin ja Aasian uusasiakashankinta lähti vilkkaasti käyntiin.

Valmistustoiminta Aasiassa käynnistyi

TVS Electronicsin sopimusvalmistusyksikkö Tumkurissa ja siihen liittyvät suunnittelutoiminnot Bangaloressa siirtyivät Incapin tytäryhtiölle kesäkuussa. Valmistustoiminnan aloittaminen Aasiassa parantaa Incapin markkina-asemaa merkittävästi ja mahdollistaa kilpailukykyisen palvelutarjonnan globaalisti toimiville asiakkaille. Liiketoimintakauppa oli merkittävä askel Incapin kansainvälistymisessä ja yhtiölle nopea tapa etabloitua Aasian markkinoille.

Uusia asiakkaita – läheistä kumppanuutta

Elektroniikan sopimusvalmistuksen markkinatilanne jatkui suotuisana ja kiinnostus Incapin valmistuspalveluja kohtaan oli vilkasta koko vuoden ajan. Yhteistyö käynnistyi useiden asiakkaiden kanssa ja uusien tuotteiden ylösajot pitivät tuotannon käyttöasteen kaikissa valmistusyksiköissä korkeana. Vuoden aikana solmitut uudet toimitussopimukset tuovat merkittävää

liikevaihtoa vasta volyymituotannon alkaessa vuoden 2008 puolella. Uusasiakashankinta vilkastui vuoden loppupuolella etenkin Intiassa, jossa markkinat näyttävät lupaavilta.

Liikevaihdon rakennemuutos toi haasteita

Incap-konsernin liikevaihto jäi odotuksista pääosin tietoliikennesektorin kysynnän heikkenemisen vuoksi. Valmistustoiminnan käynnistäminen Intiassa ja voimakkaat panostukset strategian mukaiseen kasvuun aiheuttivat kertaluonteisia kustannuksia, jotka rasittivat yhtiön tulosta.

Toimenpiteitä kannattavuuden parantamiseksi

Kannattavuuden heikkenemisen johdosta Incapissa käynnistettiin toimenpideohjelma, jonka keskeisenä tavoitteena on parantaa yhtiön kannattavuutta ja turvata myönteinen tuloskehitys vuonna 2008. Ohjelmassa keskitytään kannattavan kasvun toteuttamiseen lisäämällä liikevaihtoa, tehostamalla toimintoja avainprosessien määrittelyn avulla sekä alentamalla materiaali- ja yleiskustannuksia.

Uusi SMD-ladontalinja asennettiin ja otettiin käyttöön Tumkurin tehtaalla.

Kannattavuuden parantamiseksi aloitettiin tehostavia toimenpiteitä.

Allekirjoitettiin aiesopimus ABB Oy:n Sähkökoneet-yksikön kanssa sähkömoottoreiden magneettinapojen lattakuparikääminnän valmistuksesta.

heinäkuu

elokuu

syyskuu

lokakuu

marraskuu

joulukuu

2008

Esiteltiin yhtiön toimintaa ja tavoitteita erisidosryhmille Bangaloressa ja Tumkurissa.

Tehtiin Ascom (Finland) Oy:n kanssa turvallisuusteknisten tuotteiden osien valmistusta koskeva sopimus.

Toimitusjohtajan katsaus

Vuosi 2007 oli haasteiden vuosi. Yhtiön kansainvälistyminen ja liikevaihdon merkittävä rakennemuutos vaativat suuria ponnisteluja koko organisaatiolta. Toiminnan kehittämällä luotiin hyvä perusta kilpailukyvyn ja kannattavuuden paranemiselle, ja lähtökohdat tulevan kasvun toteuttamiselle ovat erinomaiset.

Laajentuminen Aasian kasvaville markkinoille oli merkittävä askel kansainvälistymiseen ja kasvuun painottuvan strategian toteuttamisessa. Noin puolitoista vuotta sitten aloitettu määrätietoinen työ tuotti hyvän ja toivotun tuloksen kesäkuussa 2007, jolloin ostimme liiketoiminnan ja tehta-
aan Intiasta. Samalla saimme arvostetun kumppanin, TVS-konsernin, joka luopui elektroniikan sopimusvalmistuksesta.

Liiketoiminnan käynnistäminen Aasiassa oli Incapin kokoiselle yhtiölle merkittävä haaste. Huolellisen markkinakartoituksen ja riittävän resurssoinnin ansiosta kumppanin haku, liiketoimintakaupan neuvottelut ja toiminnan haltuunotto onnistuivat suunnitellusti. Valmistusyksikkö Tumkurissa osoittautui niin henkilöstönsä, toimintamallinsa kuin laaduntuottokykynsäkin osalta hyvin toimivaksi ja tehokkaaksi.

Vaikka Intiassa saavutettu liikevaihto jäi alkuperäisestä arviosta, loppuvuodesta solmitut yhteistyösopimukset uusien asiakkaiden kanssa osoittivat markkinapotentiaalin vastaavan ja osittain jopa yllättävän markkinakartoituksessa saadut ennusteet. Lupaavat näkymät vahvistavat, että toiminnan laajentaminen Intiaan oli oikein ajoitettu – olemme omassa kokoluokassamme edelläkävijä.

Liikevaihdon kehitys jäi odotuksista tietoliikennetuotteiden kysynnän voimakkaan ja yllättävän alenemisen vuoksi. Ponnisteluista huolimatta emme onnistuneet täysin korvaamaan liikevaihdon jättämää muilla asiakkailla. Myönteinen piirre kehityksessä oli asiakasrakenteen tasapainottuminen strategiamme mukaisesti: tietoliikennesektorilla toimivien asiakkaiden osuus liikevaihdesta supistui noin 34 prosenttiin edellisen vuoden 48 prosentista. Tämä kehitys vakauttaa yhtiön toimintaa.

Volyymien aleneminen heikensi tulosta voimakkaasti alkuvuonna. Lisäksi investoinnit ja muut kasvustrategian toteuttamiseen tähtäävät toimenpiteet aiheuttivat kustannuksia alentaen tulosta. Toisaalta tulosta paransivat Helsingin toimitilojen myynnistä saadut kertaluontoiset tuotot.



Sopimusvalmistuksen globaalit markkinat kasvoivat eri tutkimuslaitosten mukaan noin 10–15 %. Valtaosa kasvusta painottui suurina sarjoina valmistettaviin tuotteisiin, jotka eivät ole Incapin strategian mukaisia. Alueellisesti kasvu oli voimakainta Aasiassa. Euroopan sopimusvalmistuksen kasvukeskus on Itä-Euroopassa, johon suuret laitevalmistajat keskittävät sellaisia tuotteitaan, jotka on logistiikkasyistä valmistettava Euroopassa.

Euroopan jo hyvin kehittyneillä sopimusvalmistusmarkkinoilla kilpailu on kireää ja kasvu hitaampaa kuin Aasiassa. Vastauksemme näihin haasteisiin on Viron Kuressaaressa sijaitseva, vuonna 2006 valmistunut uusi tehdas. Työvoimavaltaisten tuotteiden valmistaminen kilpailukykyisesti edellyttää niiden tuottamista edullisen kustannustason maissa ja toimintamme Virossa tulee kasvamaan edelleen.

Myös Suomen yksiköillä on oma roolinsa. Sijainti lähellä asiakkaita, nopea toiminta tuotteiden ylösajossa ja tekninen tuki ovat asioita, joita monet asiakkaamme arvostavat. Korkealla automaatioasteella valmistettavat, teknisesti vaativat tuotteet ovat kilpailukykyisiä myös Suomessa valmistettuina.

Toiminnan tehostaminen ja johtamismallin uudistaminen olivat kuluneen vuoden merkittäviä kehityshankkeita. Markkinointistrategian täsmentäminen, tuotantorakenteen virtaviivaistaminen yksiköiden rooleja terävöittäen sekä palvelutarjonnan jalostaminen entistä kokonaisvaltaisemmaksi asiakkaiden vaatimusten mukaisesti ovat olleet toiminnan kehittämisen painopisteitä.

Strateginen perusvalintamme on keskittyä teknisesti vaativiin tuotteisiin, joiden valmistussarjat ovat pieniä tai keskisuuria ja joista tehdään useita eri tuoteversioita. Tämä strategia on osoittautunut oikeaksi ja ohjaa toimintaamme tulevaisuudessakin.

Voidakseen palvella globaaleja laitevalmistajia kilpailukykyisesti elektroniikan sopimusvalmistaja ei voi rajata markkina-aluettaan pelkästään Suomeen, Pohjoismaihin tai edes Eurooppaan. Nyt kun Incapin toiminta on laajentunut Aasiaan, jonka EMS-markkinat poikkeavat Euroopasta, meidän on välttämätöntä toimia paikallisesti, paikallisin ehdoin. Tämä muutos heijastuu myös johtamisjärjestelmäämme ja olemme uudistaneet organisaatiomme sen mukaisesti.

Palvelujen kehittämisessä olemme paneutuneet erityisesti tuotannon alkupäähän, joka on tuotteen elinkaaren kriittisin vaihe. Asiakkaalle on tärkeää saada tuotteensa nopeasti markkinoille, tuottamaan kassavirtaa. Jotta siirtyminen suunnitteluvaiheesta sarjatuotantoon sujuisi mahdollisimman juohevasti, olemme vahvistaneet resurssejamme suunnittelussa ja asiakkaan tuotteen tai koko tuotannon haltuunotossa,

Olemme vuonna 2007 rakentaneet perustaa Incapin tulevalle kasvulle ja kilpailukyvyille. Kaikki merkit viittaavat siihen, että toiminnan käynnistäminen Intiassa tapahtui hyvään aikaan. Läsnäolo Aasian kasvavilla markkinoilla luo erinomaiset edellytykset liikevaihdon kasvattamiselle ja antaa mahdollisuuksia myös materiaalihallinnan ja palvelutarjonnan kehittämiseen. Hitaammin kasvavilla markkinoilla Euroopassa pääpaino on kannattavuuden parantamisessa toimintojen tehostamisen kautta.

Kiitän asiakkaitamme ja kaikkia kumppaneitamme luottamuksesta ja hyvästä yhteistyöstä. Henkilöstömme on tehnyt hyvää työtä nopeasti muuttuvissa tilanteissa, mistä parhaat kiitokset. Haasteita riittää varmasti myös tulevinä vuosina – me otamme ne innolla vastaan!

Helsingissä maaliskuussa 2008

Juhani Hanninen
toimitusjohtaja



Iso askel Intiaan

Läsnäolo voimakkaasti kasvavilla markkinoilla tarjoaa uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Aasian edullinen kustannustaso ja hankintalähteiden läheisyys tehostavat palvelujen kehittämistä ja materiaalien hankintaa.

Markkinakartoituksesta käytännön toimintaan

Incap aloitti valmistustoiminnan Intiassa kesäkuussa 2007 ostettuaan TVS-konserniin kuuluneen elektroniikan sopimusvalmistuksen liiketoiminnan. Kaupassa TVS Electronicsin sopimusvalmistusyksikkö Tumkurissa ja siihen liittyvät suunnittelutoiminnot Bangaloressa siirtyivät Incap Contract Manufacturing Services Pvt. Ltd.:lle. Liiketoiminnan lisäksi kauppasopimus sisälsi Tumkurin tehtaan maa-alueen ja tehdasrakennuksen laitteineen.

Incap oli kartoittanut Intian liiketoimintamahdollisuuksia jo vuoden 2006 alusta lähtien, jolloin se perusti myyntitoimiston New Delhiin. Markkinaselityksen mukaan Intiassa on kysyntää Incapin kaltaisen sopimusvalmistajan palveluille. Maassa toimii paljon pieniä, sopimusvalmistusta tarjoavia perheyriityksiä ja muutamia isoja, kansainvälisiä sopimusvalmistajia. Pienet yritykset eivät puutteellisten resurssiensa vuoksi ole varteentotettava yhteistyökumppani kansainvälisesti toimiville laitevalmistajille. Isot sopimusvalmistajat puolestaan keskittyvät Intiassa oman globaalin asiakaskuntansa palveluun. Lisäksi monet Incapin nykyisistä asiakkaista olivat jo perustaneet liiketoimintaa Intiaan ja heidänkin arvionsa vahvistivat, että markkinoilla on kysyntää.

Kustannustehokkuutta kasvavilla markkinoilla

Incapin hankkima valmistusyksikkö sijaitsee Tumkurissa, noin 80 kilometriä Bangaloresta luoteeseen. Paikkakunnalle suunnitellaan laajaa teollisuusaluetta ja se sijaitsee lähellä rakenteilla olevaa uutta kansainvälistä lentokenttää. Tehtaassamme työskentelee noin 230 henkilöä ja sen palvelut kattavat elektroniikkavalmistuksen ja tuotekokoonpanon lisäksi materiaalihankinnan, jakelu- ja logistiikkapalvelut sekä huollon. Tehtaalla on hyvä maine ja sen laaduntuottokykyä arvostetaan markkinoilla. Noin 6 000 m²:n tiloissa valmistetaan muun muassa tehollähteitä ja lääketieteellisuuden elektroniikkatuotteita Euroopassa ja Intiassa toimiville laitevalmistajille.



Liiketoimintakaupan yhteydessä sovittiin, että TVS Electronics rakentaa Incapin käyttöön nykyisen tehtaan lähelle uuden tehdasrakennuksen, johon Incapin tuotanto siirtyy vuoden 2008 loppuun mennessä. Uusi rakennus on pinta-alaltaan nykyisen kokoinen, mutta sitä on mahdollisuus laajentaa myöhemmin jopa kolminkertaiseksi. Myös tehtaan pohjaratkaisu ja tekninen varustelu tulee olemaan modernimpi kuin nykyisessä rakennuksessa.

Liiketoiminnan haltuunotto sujui suunnitellussa aikataulussa. Tavoitteena oli saada yksiköön uusia asiakkaita mahdollisimman pian ja jo vuoden lopulla valmistettiin ensimmäisiä prototyypppejä ja koesarjoja uusille asiakkaille. Kysynnän kasvua varten yksikköön asennettiin elokuussa uusi ladontalinja, jolla automaattinen SMD-ladontakapasiteetti nostettiin kolminkertaiseksi.

Läsnäolo Aasiassa tuo monenlaisia hyötyjä

Incap arvioi liiketoimintansa kasvavan lähivuosina voimakkaimmin Intiassa. Hyödyntääkseen täysipainoisesti kaikki edullisen kustannustason tarjoamat mahdollisuudet Incap kasvattaa Intiassa valmistuksen lisäksi myös suunnittelutoimintojaan. Sijainti lähellä Aasian hankintalähteitä luo erinomaiset edellytykset myös hankinta- ja ostotoiminnan kehittämiseksi Intiasta käsin.



Asiakasrakenne tasapainottui, kokonaisuuksien osuus kasvoi

Liikevaihdon kehitys jäi odotuksista tietoliikenne-
netuotteiden kysynnän voimakkaan supistumisen
vuoksi. Toimintaa kehitettiin varsinkin tuotannon
alkuvaiheessa ja uusien tuotteiden ylösajossa.

Tietoliikennetuotteiden osuus supistui

Incapin liikevaihdon rakenteessa tapahtui vuonna 2007 olen-
nainen muutos. Merkittävien tietoliikenneasiakkaiden kysyntä
aleni huomattavasti jo vuoden alkukuukausina. Vaikka kysyn-
tä tasoittui loppuvuodesta, tietoliikennetuotteiden liikevaihto
koko vuodelta jäi noin 15 miljoonaa euroa edellisen vuoden
tasosta. Korvaavaa liikevaihtoa haettiin tehostetuin toimen-
pitein, mutta muiden asiakastoimialojen kasvu ei kuitenkaan
kompensoinut vajetta kokonaan.

Asiakasrakenne tasapainottui selvästi vuonna 2007, jolloin
suurimman asiakastoimialan, tietoliikennesektorin, osuus liike-
vaihdosta oli noin 34 %. Vuonna 2006 vastaava osuus oli 48 %.

Vakiintuneet asiakassuhteet kehittyivät maltillisesti

Yhteistyö nykyasiakkaiden kanssa jatkui vakaana. Voimakkainta
kasvu oli energiatekniikan sekä turvallisuus- ja hyvinvointitek-
nologian alueilla toimivilla asiakkailla. Merkittävää yhteistyön
laajentuminen oli varsinkin ABB Oy:n Sähkökoneet-yksikön
kanssa, joka valitsi Incapin strategiseksi kumppanikseen sähkö-
moottoreiden magneettinapojen valmistuksessa. Yhtiön kans-
sa solmittu sopimus kasvatti Incapille jo aiemmin siirtyneen
naparautavalmistuksen toimitussisältöä suurempiin kokonai-
suuksiin.

Volyymltaan ja referenssiarvoltaan merkittävä oli myös
Efore Oy:n kanssa aloitettu yhteistyö tasasuunninjärjestelmi-
en valmistuksesta. Järjestelmien uusien tuoteperheiden val-
mistus käynnistyi kesällä Kuressaaren tehtaalla, jossa se työllisti
vuoden lopussa noin 15 henkilöä. Muita uusia toimitussopi-
muksia solmittiin muun muassa Bevesys Finland Oy:n kanssa
juomapakkausten palautusautomaattien osien valmistuksesta
ja kokoonpanosta sekä Ascom (Finland) Oy:n kanssa turvalli-
suusteknisten tuotteiden osien valmistuksesta.

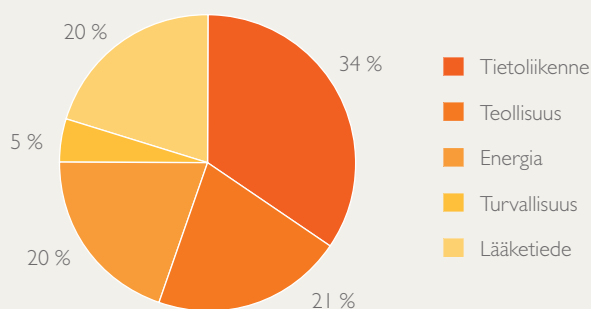
Valtaosa uusista asiakassopimuksista perustui elektronii-
kasta ja mekaniikasta muodostuvien tuotekokonaisuuksien
valmistamiseen. Kokonaisuuksien osuus liikevaihdosta kasvoi
myös edelliseen vuoteen verrattuna. Suuntaus vahvistaa oike-
aksi Incapin strategisen tavoitteen rakentaa kilpailukykyä kah-
den osaamisalueen yhdistelmän varaan.

Lisävoimia tuotannon alkuvaiheeseen

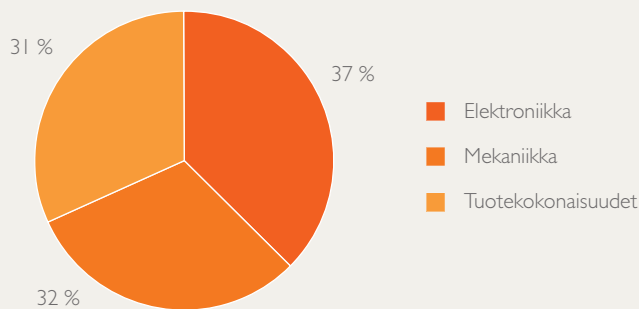
Tuotesuunnittelun osuus palveluista kasvoi edellisvuodesta.
Suunnittelupalvelujen toimintamallia kehitettiin edelleen ja re-
surssoja lisättiin sekä suunnitteluun että tuotteiden tuotanol-
listamiseen. Suunnittelupalvelut tukevat nyt entistä paremmin
uusasiakashankintaa varmistaen tuotteiden nopean viemisen
protovaiheesta sarjatuotantoon.

Uusien tuotteiden ylösajovaiheen (New Product Intro-
duction) tehostamiseksi perustettiin tiimi, jonka tehtävänä on
toteuttaa tuotteiden haltuunotot ja siirrot tehtaasta toiseen
nopeasti ja kustannustehokkaasti. Resurssien lisääminen tuot-
teiden ylösajoon parantaa merkittävästi Incapin palvelukykyä
sekä nykyisille että uusille asiakkaille. Myös uusasiakashankin-

Liikevaihto asiakastoimialoittain, %



Liikevaihto tuoteryhmittäin, %



Incapin valmistamaa elektroniikkaa ja ohutlevymekaniikkaa löytyy lukuisista tutuista tuotteista, muun muassa potilasmonitoreista, rannetietokoneista, peliautomaateista ja generaattoreista.



ta tehostuu kun myyntihenkilöstön aika vapautuu varsinaisen asiakassuhteen käynnistämiseen ja kehittämiseen.

Valmistuspalveluissa positiivisia haasteita

Valmistuspalvelujen kehittäminen painottui tehtaiden toiminnan yhdenmukaistamiseen ja keskinäisen yhteistyön hiomiseen.

Tuotantoon saatiin runsaasti uusia tuotteita sekä nykyisiltä että uusilta asiakkailta. Proto- ja esisarjojen valmistus ruuhkautui ajoittain, mikä heikensi toimitusvarmuutta tilapäisesti vuoden alkupuoliskolla. Tilaus-toimitusprosessin toimintaohjeita täsmennettiin ja työsuunnittelua parannettiin tavoitteena turvata moitteeton toimitusvarmuus silloinkin, kun tuotannossa on poikkeuksellisen paljon uusia tuotteita.

Yhtiön laadunhallinnan henkilöresursseja lisättiin. Tärkeä etappi toiminnan laadun kehittämisessä oli Helsingin ja Vuokatin tehtaiden auditointi lääketieteen laitevalmistuksessa laajalti sovellettavaa ISO 13485:2003 -sertifikaattia varten.

Kannattavuuden parantaminen päätavoitteeksi

Konsernissa käynnistettiin syksyllä kehitysohjelma, joka tähtää kannattavuuden parantamiseen lisäämällä tuottavuutta, alentamalla kiinteitä kustannuksia, tehostamalla materiaalihallintaa ja virtaviivaistamalla yhtiön prosesseja. Asiakas- ja tuotekoh- taista kannattavuutta, uusasiakashankintaa, materiaalikustan- nuksia ja kiinteitä kustannuksia seurataan tehostetusti. Uusi- tulla liiketoiminnan mittaristolla parannetaan reagointikykyä ja ennustevarmuutta.

Loppuvuonna yhtiössä alettiin tutkia mahdollisuuksia myy- dä Helsingin, Vuokatin ja Kempeleen tuotanto- ja toimistotilat kiinteistösijoittajalle. Mahdollisen myynnin jälkeen Incap jatka- si toimintaa samoissa tiloissa vuokralaisena. Helsingin tehtaan tilojen myynnistä allekirjoitettiin sopimus vuoden 2008 alussa ja kaupasta kirjattiin vuoden 2007 tulokseen 3,1 miljoonan eu- ron myyntivoitto.

Kehittämisen painopisteet vuonna 2008

Euroopan yksiköissä painopisteinä on operatiivisen toiminnan tehostaminen ja tuottavuuden parantaminen. Intiassa pääta- voitteenä on liikevaihdon kasvattaminen hankkimalla uusia asiakkuuksia.

Suunnittelupalveluja kehitetään edelleen muun muassa hyö- dyntämällä Intian yksikön osaamista. Materiaali- ja ostotoimin- nassa tavoitteena on alentaa materiaalien ja komponenttien ostohintoja edelleen käyttämällä hyväksi Aasian hankintaläh- teiden tarjoamia mahdollisuuksia.

Asiakastytyväisyyden lisäämiseksi jatketaan prosessien kehittämistä ja toimintamallin virtaviivaistamista siten, että toiminnan laatu ja toimitusvarmuus paranevat. Toiminnanoh- jausjärjestelmään integroitavia uusia työkaluja hyödynnetään muun muassa tuotannon kokonaissuunnittelussa. Eri yksiköi- den rooleja kehitetään edelleen siten, että kukin valmistus- paikka toimii optimaalisella tehokkuudella.

Osaava henkilöstö takaa palvelukyvyn

Incapin henkilöstöhallinnon tavoitteena on turvata, että henkilöstön määrä, osaaminen ja sitoutuneisuus ovat yhtiön liiketoiminnan tarpeiden ja strategian mukaiset. Vuoden 2007 aikana toteutettiin sisäinen yrityskuvan mittaus, päivitettiin esimiesten henkilöstöhallinnon työkaluja ja panostettiin ennaltaehkäisevään työterveyshuoltoon.

Intian yksikön myötä henkilöstön määrä kasvoi

Vuoden 2007 lopussa Incapissa työskenteli 810 henkilöä, joista 45 % Suomen yksiköissä ja 55 % ulkomaan yksiköissä Virossa ja Intiassa. Henkilöstön määrä kasvoi edellisestä vuodesta 33 %.

Henkilöstön kokonaismäärää kasvatti varsinkin Intian yksikön liiketoimintakauppa, jonka myötä Incapin palvelukseen siirtyi 228 henkilöä. Voimakkaimmin työntekijöiden määrä kasvoi Kuressaaren tehtaalla, jossa aloitettiin useiden uusien tuotteiden valmistus. Suurin vähennys oli Vuokatissa, jonka toiminta supistui tammikuussa päätettyjen yhteistoimintaneuvottelujen jälkeen. Suomen yksiköissä henkilöstöä lisättiin erityisesti kokoonpanotehtävissä. Vuoden aikana resursseja ja osaamista vahvistettiin myös muun muassa projektinhallinnassa, laatuorganisaatiossa ja myynnissä.

Kehittämistoimenpiteitä henkilöstötutkimuksen perusteella

Incapissa toteutetaan kahden vuoden välein sisäisen yrityskuvan mittaus konsernin koko henkilöstölle. Vuonna 2007 tehdyn tutkimuksen vastausprosentti oli 80 ja henkilöstön kokonaistyytyväisyyttä kuvaava indeksi oli suunnilleen samalla tasolla kuin aiemmissa tutkimuksissa.

Tutkimuksen perusteella merkittävimmät myönteiset muutokset ovat tapahtuneet työskentely-ympäristössä ja työn stressaavuudessa. Henkilöstö kokee myös työn ja palveluiden laadun olevan hyvällä tasolla ja työhön liittyvät muutokset hyväksytään nopeasti.

Tärkeimpinä kehittämisalueina nähtiin vastuualueiden selkeyttäminen, tiedonkulun parantaminen, palkkauksen kehittäminen sekä koulutustarjonnan tehostaminen.

Tulosten perusteella vuoden 2007 aikana tehostettiin sisäistä viestintää niin yksikkö- kuin konsernitason tasolla sekä parannettiin tiedonkulkua jokapäiväisessä toiminnassa. Vastuualueita ja toimenkuvia päivitettiin ja organisaatiota kehitettiin edelleen.

Henkilöstön osaamista lisättiin uusiin työkaluihin ja yhteisiin toimintatapoihin liittyvällä perehdyttämisellä. Vuoden aikana järjestettiin muun muassa laatu-, kieli- ja kulttuurikoulutusta. Konsernin yhteiseksi kehittämistavoitteeksi päätettiin kehityskeskusteluiden tehostaminen ja vuoden aikana parannettiin niihin liittyviä ohjeistuksia.



Työkaluja esimiestyöskentelyyn

Henkilöstöhallinnon toimintaohjeita päivitettiin ja laajennettiin samalla kun yksiköiden käytäntöjä yhtenäistettiin. Selkeät toimintaperiaatteet helpottavat esimiesten ja työntekijöiden työtä ja lisäävät henkilöstön samanarvoisuutta. Viron ja Intian yksiköiden käytännöt poikkeavat kuitenkin vielä jonkin verran muista yksiköistä lainsäädännön eroista johtuen.

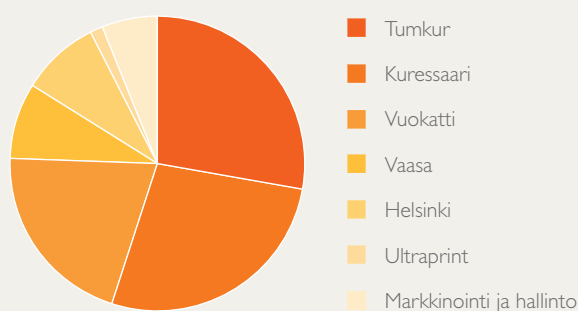
Esimiestyön tukemiseksi kaikissa Suomen yksiköissä järjestettiin yksikkökohtaiset tapaamiset, joissa käytiin läpi käytännön esimiestyöhön liittyviä asioita, kuten konsernin yhteisiä henkilöstöhallinnon käytäntöjä.

Kuntoutuksella uutta energiaa työhön

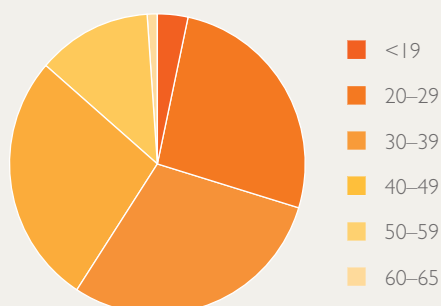
Ennaltaehkäisevää työterveyshuoltoa jatkettiin tekemällä erilaisia työpaikkakartoituksia ja -tarkastuksia. Erityistä huomiota kiinnitettiin ergonomia-asioihin sekä tuotanto- että toimistotiloissa. Työkyvyn ylläpitämiseksi henkilöstö voi hyödyntää vuosittain erilaisia liikuntaetuja sekä osallistua yhtiön järjestämiin virkistystapahtumiin.

Suomen yksiköiden henkilöstöä osallistui vuonna 2007 Kelan järjestämään Aslak-varhaiskuntoutukseen. Kuntoutuksen tarkoituksena on parantaa työ- ja toimintakykyä aktiivisella ryhmämuotoisella liikunnalla ja yksilöllisellä kuntoutuksella.

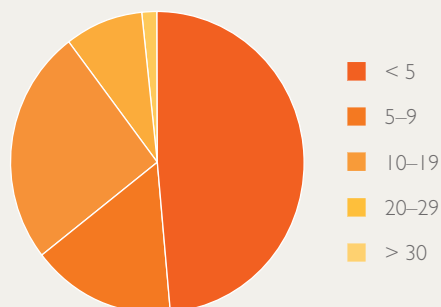
Henkilöstömäärät yksiköittäin



Henkilöstön ikäjakauma



Palveluvuodet





Vastuuta huomista

Incap harjoittaa ja kehittää liiketoimintaansa siten, että toiminnan tuottavuus ja kilpailukyky parantuvat tasapainossa yhtiön sidosryhmien ja ympäristön vaatimusten kanssa. Yhtiön yhteiskuntavastuun lähtökohtana ovat kestävän kehityksen arvot.

Sidosryhmävastuu

Incap kunnioittaa ja noudattaa kansainvälisiä sopimuksia ihmisten, lasten ja työntekijöiden oikeuksista. Incap seuraa omien tavarantoimittajiensa ja palveluntuottajiensa toimintaa ja tekee säännöllisiä toimittaja-arviointoja, joissa laadun ja toimitusvarmuuden ohella kiinnitetään huomiota myös toimittajien yhteiskuntavastuuseen.

Incap pitää säännöllisesti yhteyttä tehdaspaikkakuntiansa päättäjiin ja muihin sidosryhmiin. Tehdaspaikkakuntien yleishyödyllisiä kampanjoita tuetaan vuosisuunnitelman mukaisesti ja konsernin yleishyödyllinen tuki ohjataan lasten hyvinvointia edistäviin kohteisiin.

Taloudellinen vastuu

Incapin hyvä taloudellinen menestys tukee yhteiskuntavastuun periaatteiden toteuttamista. Hyvä tuloskehitys varmistaa toiminnan ja työolojen jatkuvan kehittämisen sekä turvaa työpaikkojen säilymisen.

Incap tunnistaa vastuunsa toimitusketjun osana sekä asiakkaiden että omien toimittajiensa suuntaan ja pyrkii edistämään

kaikkien yhteistyökumppaneidensa menestystä. Yhtiö pyrkii tuottamaan omistajien sijoittamalle pääomalle mahdollisimman hyvän tuoton ja turvaamaan yrityksen arvon vakaan kasvun.

Sosiaalinen vastuu

Incap parantaa henkilöstön hyvinvointia kehittämällä työturvallisuutta ja työterveyshuoltoa sekä tukemalla työkykyä ylläpitävää toimintaa. Henkilöstön tyytyväisyyttä seurataan säännöllisin tutkimuksin, joissa yhtiön tuloksia verrataan myös muihin vastaaviin yrityksiin. Henkilöstön osaamista kehitetään tavoitteellisella koulutuksella, ja työmotivaation edistämiseen kiinnitetään huomiota muun muassa esimieskoulutuksessa. Incapin henkilöstöpolitiikka perustuu sukupuolten, kansallisuuksien ja rotujen väliseen tasa-arvoon.

Incap tukee asiakkaitaan tuoteturvallisuuden parantamisessa muun muassa kiinnittämällä tuotesuunnittelussa huomiota tuotteiden riskittömyyteen. Tuotteiden valmistuksen yhteydessä tehtävällä laadunvarmistuksella ja testauksella estetään virheellisten tuotteiden pääsy markkinoille.

Ympäristövastuu

Incap sitoutuu laatu- ja ympäristöpolitiikkansa mukaisesti käyttämään toiminnassaan luonnonvaroja vastuullisesti, parantamaan jatkuvasti ympäristöasioiden hoitoa sekä ehkäisemään ympäristöhaittoja.

Incap pyrkii tuotannossaan minimoimaan raaka-ainehukkaa ja käyttämään valmistusprosessissa sellaisia menetelmiä ja materiaaleja, joista on mahdollisimman vähän haittaa ympäristölle.

Luotettavaa kokonaislaatua

Lääketieteen laitevalmistuksen sertifikaattia laajennettiin koskemaan myös Helsingin ja Vuokatin tehtaita. Laatuorganisaatiota vahvistettiin ja kokonaislaadun merkitystä painotettiin sisäisessä kehittämisessä.

Sertifioitua laatua

Laadun kehittämiseen panostettiin vuonna 2007 koko yhtiössä. Tärkeimpiä tehokkuutta ja laaduntuottokykyä lisääviä toimenpiteitä olivat konsernin laatuvaluun uudelleenorganisointi ja laadunhallinnan yhteisten toimintatapojen määrittely. Incapin kaikkien yksiköiden laatujärjestelmät on sertifioitu ISO 9001 -standardin mukaisesti. Kaikilla Euroopan yksiköillä on lisäksi ISO 14001 -ympäristöstandardia vastaavat sertifikaatit.

Kesäkuussa 2007 konserniin liitetty elektroniikan sopimusvalmistusyksikkö Intiassa on tunnettu korkeasta laadustaan ja tehtaalla on sovellettu Six Sigma -metodeja jo vuosien ajan. Vuoden aikana Intian tehtaalla tehtiin parannuksia ISO 9001 -laatujärjestelmään sekä kehitettiin toimintaa ISO 14001 -ympäristösertifikaatin hakemista varten. Vuoden lopulla TÜV Rheinland antoi hyväksymissuosituksen ympäristösertifikaatista.

Kuussaaren tehtaalle on myönnetty lääkinnällisten laitteiden valmistuksessa sovellettavan ISO 13485:2003 -laatustandardin mukainen sertifikaatti. Myös Vuokatin ja Helsingin tehtaat auditointiin standardin vaatimusten mukaisesti ja LRQA (Lloyd's Register Quality Assurance Ltd) antoi joulukuussa suosituksen sertifikaatin myöntämiseksi. Helsingin tehtaalla on lisäksi VTT Tampereen akkreditointijaoksen auditointiin perustuva hyväksyntä sairaalakäyttöön tarkoitettujen tuotteiden valmistukselle.

Yksiköiden välinen yhteistyö kehittää kokonaislaatua

Konsernin laatuorganisaatiota uudistettiin ja eri yksiköiden yhteistyötä laatuasioissa kehitettiin. Yhdistämällä eri tehtaiden osaaminen laatu- ja ympäristöasioissa voidaan helpommin valita kuhunkin kehitysprojektiin parhaiten soveltuva resurssi konsernista sekä saada laajempi näkemys ongelmanratkaisuun ja toiminnan kehittämiseen. Toimittaja-auditointeja kehitettiin ja niiden arviointiperusteet määriteltiin uudelleen.

Asiakastyytyväisyys säilyi hyvällä tasolla

Vuosittainen asiakastyytyväisyyskysely osoitti Incapin vahvuudeksi muun muassa asiointin vaivattomuuden, yhteiskuntavastuun ja ympäristöstä huolehtimisen, henkilöstön osaamisen, valmistuspalveluiden teknologiaosaamisen sekä tuotteiden ja työn korkean laadun. Parannettavaa löytyi varsinkin työn ja

materiaalien hinnoittelun kilpailukyvyssä, innovatiivisuudessa ja suunnittelupalveluiden tarjonnassa.

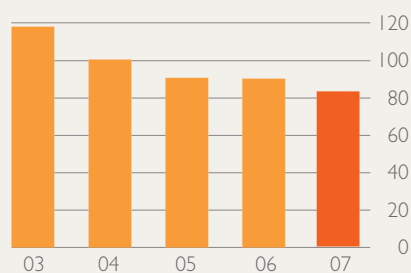
Incapin toimintaan yleisesti oltiin lähes yhtä tyytyväisiä kuin edellisenä vuonna siitäkin huolimatta, että palvelutasoon kohdistui arviointijakson aikana paljon kuormittavia muutoksia. Asiakkaiden kokemaan laatuun vaikuttivat muun muassa monen uuden asiakkuuden käynnistyminen samanaikaisesti, useiden tuotepereiden siirrot Suomesta Viroon sekä resurssien sitoutuminen yhtiön kansainvälistymiseen.

Ympäristövastuu on kilpailuetu

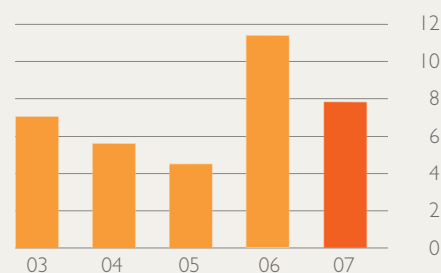
Vuoden aikana käynnistettiin laatu- ja ympäristöjärjestelmien ohjeistuksen uudelleenarviointi ja yhtenäistäminen eri tehtaiden välillä. Selvityksiä terveydenhuollon laitteiden RoHS-kelpoisuudesta jatkettiin, sillä vuoteen 2010 mennessä myös terveydenhuollon laitevalmistajille valmistettavien osien on täytettävä EU:n RoHS-direktiivin 2002/95/EC sekä EU:n kierätydirektiivin WEEE mukaiset vaatimukset.

Incap seuraa ympäristölainsäädännön kehitystä ja pyrkii vaurutamaan muutoksiin ennakkoivasti. Yhtiö parantaa jatkuvasti omaa toimintaansa voidakseen vastata tiukentuviin säästöksiin ja täyttääkseen ympäristöasioihin liittyvän yhteiskuntavastuunsa.

Energiankulutus suhteessa liikevaihtoon, kWh/lv k€

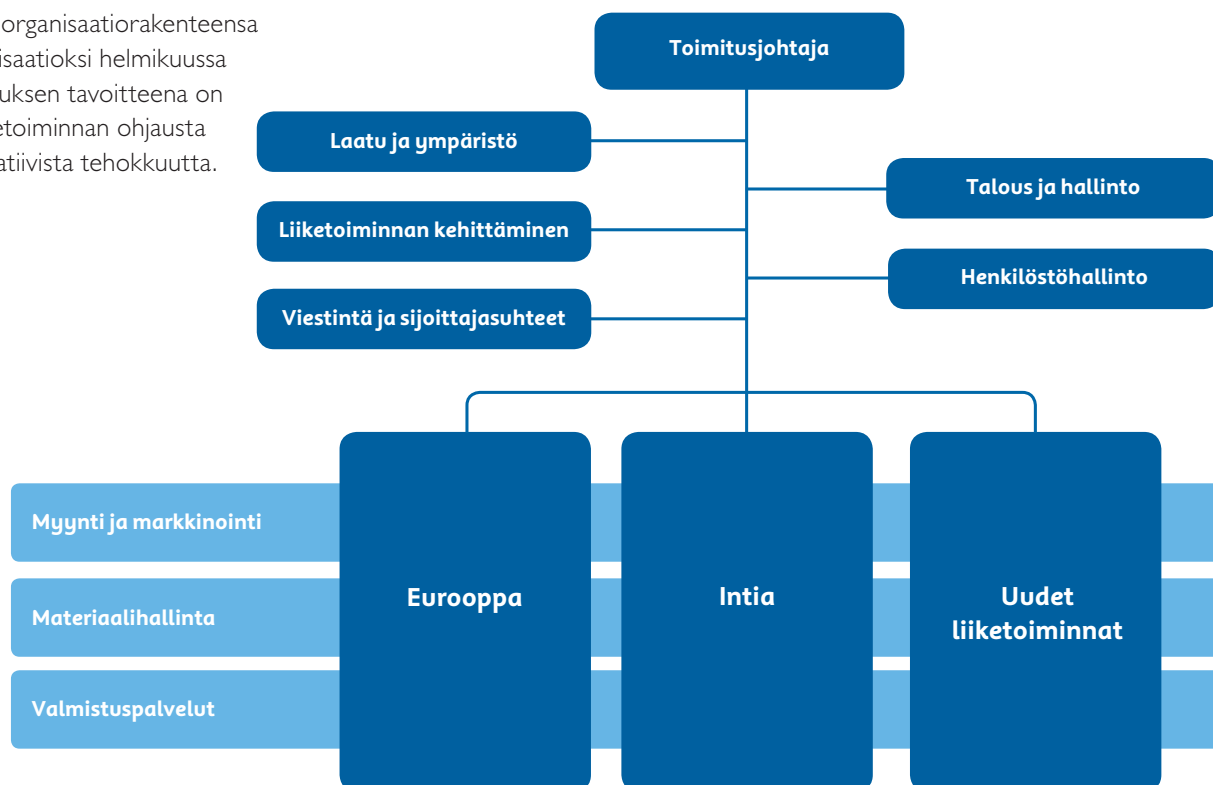


Reklamoitujen tuotteiden osuus toimituksista, DPPM



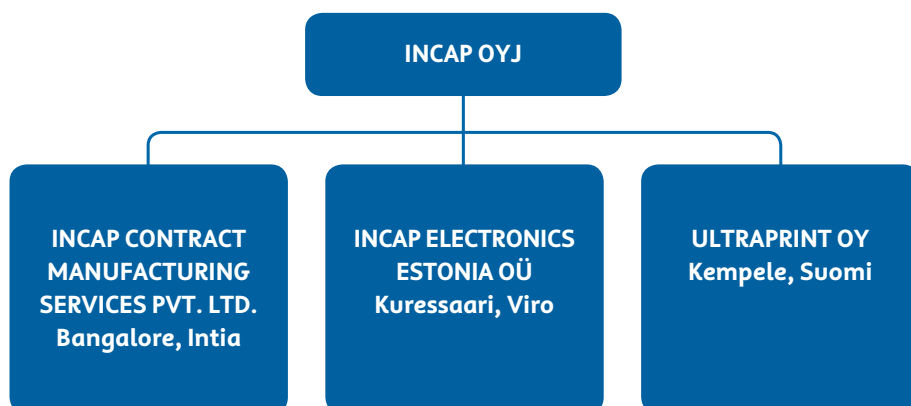
Organisaatio

Incap uudisti organisaatorakenteensa matriisiorganisaatioksi helmikuussa 2008. Uudistuksen tavoitteena on vahvistaa liiketoiminnan ohjausta ja lisätä operatiivista tehokkuutta.



Konsernirakenne

Incap-konsernin emoyhtiö, Incap Oy, on Suomessa rekisteröity ja kotipaikkaansa pitävä julkinen osakeyhtiö. Konserniin kuuluvat emoyhtiön lisäksi tytäryhtiöt Incap Contract Manufacturing Services Pvt. Ltd., Incap Electronics Estonia OÜ ja Ultraprint Oy.



Hallintoperiaatteet

Incap Oyj noudattaa toiminnassaan Suomen lakeja, yhtiöjärjestystä sekä julkisesti noteerattuja yhtiöitä koskevia määräyksiä ja ohjeita. Yhtiö noudattaa Helsingin Pörssin, Keskuskauppakamarin sekä Teollisuuden ja Työntantajain Keskusliiton joulukuussa 2003 julkaisemaa suositusta pörssiyhtiöiden hallinnointi- ja ohjausjärjestelmästä. Lisäksi Incap toimii Helsingin Pörssin sääntöjen mukaisesti ja soveltaa muun muassa Pörssin sisäpiiriohjetta vuodelta 2005.

Yhtiökokous

Incap Oyj:n ylin päättävä elin on yhtiökokous, joka kokoontuu hallituksen kutsumana varsinaiseen yhtiökokoukseen kerran vuodessa. Yhtiökokous pidetään kuuden kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä, yleensä huhtikuussa. Yhtiökokoukselle kuuluvat tehtävät on määritelty osakeyhtiölaissa ja yhtiöjärjestyksessä. Tärkeimpiä yhtiökokouksessa päätettäviä asioita ovat yhtiöjärjestyksen muuttaminen, osakepääoman korottaminen, tilinpäätöksen hyväksyminen, tuloslaskelman ja taseen vahvistaminen, voitonjaosta päättäminen sekä hallituksen lukumäärän vahvistaminen ja hallituksen jäsenten valitseminen.

Yhtiökokouksessa käsiteltävistä asioista tiedotetaan osakkeenomistajille kokouskutsussa, joka julkaistaan pörssitiedotteena, yhtiön kotisivuilla sekä Oulussa ja Helsingissä ilmestyvissä sanomalehdissä. Hallitukselle ilmoitetut hallituksen jäsen ehdokkaat ilmoitetaan yhtiökokouskutsussa, mikäli ehdokasta kannattavilla osakkeenomistajilla on vähintään 10 % yhtiön osakkeiden tuottamasta äänimäärästä ja ehdokas on antanut suostumuksensa valintaan. Yhtiökokouskutsun toimitamisen jälkeen asetetut ehdokkaat julkistetaan erikseen.

Yhtiökokouksessa ovat läsnä toimitusjohtaja ja hallituksen puheenjohtaja sekä mahdollisuuksien mukaan kaikki hallituksen jäsenet. Hallituksen jäseneksi ensimmäistä kertaa ehdolla olevat henkilöt osallistuvat yhtiökokoukseen.

Incap Oyj:n yhtiöjärjestyksessä ei ole lunastuslausekkeita eikä yhtiöllä ole tiedossa osakassopimuksia tai sopimuksia yhtiön osakkeiden luovuttamisen rajoittamisesta.

Vuonna 2007 varsinainen yhtiökokous pidettiin 3. huhtikuuta Oulussa. Yhtiökokoukseen osallistui yhteensä 13 osakkeenomistajaa, joiden osuus yhtiön osakkeista ja äänivallasta oli yhteensä 47,7 %.

Hallitus

Incap Oyj:n hallinnosta ja toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä huolehtii hallitus. Vuosittain pidettävä varsinainen yhtiökokous päättää hallituksen jäsenten määrästä ja valitsee jäsenet. Yhtiöjärjestyksen mukaan hallituksessa on viidestä seitsemään varsinaista jäsentä. Hallituksen jäsenten toimikautsi on vuosi ja se alkaa valinnan tehneestä yhtiökokouksesta ja päättyy seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä. Hallituksen jäsenet voidaan valita uudelleen.

Incap Oyj:n hallitus ohjaa ja valvoo yhtiön toimivaa johtoa. Hallituksen tärkeimmät tehtävät:

- päättää konsernin strategiset tavoitteet
- päättää konsernirakenteesta ja -organisaatiosta
- käsitellä ja hyväksyä osavuositarkastukset, konsernitilinpäätös ja toimintakertomus
- vahvistaa konsernin toimintasuunnitelma, budjetti ja investointisuunnitelma
- päättää strategisesti tai taloudellisesti merkittävistä yksittäisistä investoinneista, yritysostoista tai -myynneistä, yritysjärjestelyistä ja vastuusitoumuksista
- vahvistaa konsernin riskienhallinta- ja raportointimenettely
- hyväksyä konsernin rahoituspolitiikka
- vahvistaa johtoryhmän työ- ja palkkaehtojen raamit
- päättää konsernin tulospalkkiomallista
- nimittää toimitusjohtaja ja päättää hänen palkkauksestaan
- varmistaa yhtiön johtamisjärjestelmän toiminta.

Hallitus myös huolehtii siitä, että yhtiölle on määritelty sen toiminnassa noudatettavat arvot ja eettiset periaatteet.

Hallitus on laatinut toimintaansa varten kirjallisen työjärjestyksen, jossa kuvataan hallituksen keskeiset tehtävät, toimintaperiaatteet ja päätöksentekomenettely. Hallitus kokoontuu tarpeen mukaan. Hallituksen jäsenten keskimääräinen osallistuminen kokouksiin kirjataan hallituksen toimintakertomukseen.

Hallitus arvioi toimintaansa ja työskentelytapojaan kerran vuodessa sisäisellä itsearviointimenettelyllä, joka on kuvattu hallituksen työjärjestyksessä.

Hallituksen uudet jäsenet perehdytetään yhtiön asioihin. Toimitusjohtaja vastaa siitä, että hallituksen jäsenet saavat jatkuvasti käyttöönsä riittävät ja tarpeelliset tiedot yhtiön toiminnan ja taloudellisen tilanteen arviointia varten.

Hallituksen jäseniä valittaessa otetaan huomioon, että hallituksen jäsenten enemmistön tulee olla riippumattomia yhtiöstä. Lisäksi vähintään kahden tähän enemmistöön kuuluvista

jäsenistä on oltava riippumattomia yhtiön merkittävistä osakkeenomistajista. Hallituksen jäsenten henkilö- ja omistustiedot sekä hallituksen palkkiot ja muut etuisuudet julkaistaan vuosikertomuksessa ja yhtiön kotisivuilla.

Incap-konsernissa ei ole hallintoneuvostoa eikä hallitus ole nimittänyt keskuudestaan valiokuntia.

Vuoden 2007 varsinainen yhtiökokous päätti, että hallitukseen valitaan viisi jäsentä. Hallituksen jäseniksi valittiin Jukka Harju, Juha-Pekka Kallunki, Kalevi Laurila, Susanna Miekk-oja ja Sakari Nikkanen. Järjestäytymiskokouksessaan hallitus valitsi keskuudestaan puheenjohtajaksi Kalevi Laurilan ja varapuheenjohtajaksi Susanna Miekk-ojan. Hallitus kokoontui vuonna 2007 yhteensä 20 kertaa ja hallituksen jäsenten keskimääräinen osallistumisprosentti oli 99.

Vuoden 2007 varsinainen yhtiökokous vahvisti hallituksen puheenjohtajan kuukausipalkkioksi 4 000 euroa, varapuheenjohtajan kuukausipalkkioksi 3 000 euroa ja hallituksen jäsenen kuukausipalkkioksi 2 000 euroa. Kokouspalkkion suuruus on 200 euroa kokoukselta. Puhelinkokouksista palkkiota ei makseta. Hallituksen jäsenille vuonna 2007 maksetut palkat ja palkkiot olivat yhteensä 169 400 euroa.

Kukaan hallituksen jäsenistä ei kuulu vuonna 2004 julkaistun osakejohdannaisen palkitsemisjärjestelmän piiriin.

Toimitusjohtaja

Yhtiön operatiivista toimintaa johtaa toimitusjohtaja hallituksen ohjeiden ja määräysten mukaisesti. Toimitusjohtaja informoi hallitusta yhtiön liiketoiminnan ja taloudellisen tilanteen kehityksestä sekä huolehtii yhtiön toiminnan ja kirjanpidon lainmukaisuudesta ja varainhoidon luotettavasta järjestämisestä.

Hallitus nimittää toimitusjohtajan ja päättää tämän palkka- ja muista eduista. Toimitusjohtajan toimitus-suhteen keskeiset ehdot on määritelty hallituksen hyväksymässä kirjallisessa toimitusjohtajasopimuksessa. Hallituksen puheenjohtaja on toimitusjohtajan esimies. Toimitusjohtaja osallistuu hallituksen kokouksiin esittelijänä, mutta hän ei ole hallituksen jäsen.

Toimitusjohtajan henkilö- ja omistustiedot julkaistaan vuosikertomuksessa ja yhtiön kotisivuilla. Lisäksi julkaistaan toimitusjohtajan palkat ja muut etuudet, palkkioksi saadut osakkeet ja optio-oikeudet, eläkeikä ja eläkkeen määräytymisperusteet, irtisanomisaika sekä irtisanomisajan palkkaa sekä muita mahdollisia irtisanomisen perusteella saatavia korvauksia koskevat ehdot.

Incap-konsernin toimitusjohtajana toimi tilikaudella 2007 diplomi-insinööri Juhani Hanninen. Hänelle maksettiin vuonna 2007 palkkaa ja palkkiota 260 390 euroa. Toimitusjohtaja omistaa 18 000 kpl Incapin osakkeita ja 30 000 kpl 2004A-optioita, 30 000 kpl 2004B-optioita ja 31 600 kpl 2004C-optioita.

Toimitusjohtaja on merkinnyt toukokuussa tarjottua vaihtovelkakirjalainaa osuudella, joka oikeuttaa merkitsemään yhteensä 20 000 kpl Incap Oyj:n osakkeita.

Toimitusjohtajan eläkeikä määräytyy työeläkelain mukaan. Toimitusjohtajan irtisanomisaika on kuusi kuukautta ja yhtiön irtisanoessa palvelussuhteen hänelle maksetaan irtisanomisajan palkan lisäksi kahdentoista kuukauden palkkaa vastaava erillinen korvaus.

Muu johto

Incap-konsernin johtoryhmä avustaa toimitusjohtajaa operatiivisen toiminnan johtamisessa ja osallistuu hallituksessa käsiteltävien asioiden valmisteluun. Johtoryhmään kuuluvat toimitusjohtajan lisäksi yhtiön eri toiminnoista vastaavat johtajat. Johtoryhmän jäsenet nimittää toimitusjohtaja, joka myös päättää johtoryhmän jäsenten työ- ja palkkaehdoista "yksi yli yhden" -periaatteella. Johtoryhmä kokoontuu toimitusjohtajan johdolla säännöllisesti, hallituksen yleislinjauksen mukaisesti.

Johtoryhmän jäsenten henkilö- ja omistustiedot julkaistaan vuosikertomuksessa ja yhtiön kotisivuilla.

Palkitseminen

Hallituksen jäsenten palkkiot ja muut etuisuudet samoin kuin toimitusjohtajan ja johtoryhmän omistamien osakkeiden ja optio-oikeuksien yhteismäärä julkaistaan vuosikertomuksessa ja yhtiön kotisivuilla.

Toimitusjohtajalle ja muulle johdolle suunnatun palkitsemisjärjestelmän pääperiaatteet päättää hallitus. Toimitusjohtaja ja johtoryhmän jäsenet saavat vuositulokseen sidottua palkkiota hallituksen vahvistaman, koko yhtiön kattavan tulospalkkiojärjestelmän mukaisesti.

Hallituksen jäsenten ja heidän määräysvalta-yhteisöjensä sekä toimitusjohtajan ja johtoryhmän omistamien osakkeiden yhteismäärä on 2 021 348 ja optioiden 229 000 kappaletta.

Sisäinen valvonta ja tarkastus, riskienhallinta

Yhtiön sisäisen valvonnan ja tarkastuksen pääperiaatteet ja toimintamalli on määritelty hallinnon toimintaohjeissa, jotka hallitus vahvistaa. Hallitus huolehtii siitä, että yhtiössä noudatetaan sisäisen valvonnan periaatteita ja seurataan valvonnan toimivuutta. Yhtiön riskienhallinnan periaatteet on määritelty kirjallisesti ja liiketoiminnan riskien seuranta on osa johtoryhmän ja hallituksen normaalia työskentelyä. Yhtiön tiedossa olevista merkittävistä riskeistä kerrotaan pörssi-yhtiöiden tiedottamista koskevien suositusten mukaisesti.

Sisäpiiriasiat

Incap-konsernin sisäpiiriohjeet noudattavat Helsingin Pörssin I.I.2006 voimaan tulleita ohjeita ja ne on julkaistu yhtiön kotisivuilla. Sisäpiiriohjeet on jaettu kaikille sisäpiiriläisille, ja ohjeiden noudattamista seurataan muun muassa tarkistamalla sisäpiiriläisten tiedot ja kaupankäynti kerran vuodessa.

Yhtiön sisäpiiriohjeiden mukaan pysyvään sisäpiiriin kuuluvat henkilöt eivät saa käydä kauppaa yhtiön osakkeilla tai niihin rinnastettavilla arvopapereilla 14 päivää ennen osavuositarkistuksen tai tilinpäätöstiedotteen julkistamista. Sopiva kaupankäynnin ajankohta on 28 päivän kuluessa osavuositarkistuksen ja tilinpäätöstiedotteen julkistamisesta kuitenkin edellyttäen, ettei pysyvään sisäpiiriin kuuluvalla henkilöllä ole tuona ajankohtana hallussaan jotakin muuta sisäpiiritietoa. Hallituksen ja johtoryhmän jäsenten sekä hallituksen sihteerin tulee aina tarkistaa oman kaupankäyntinsä sopivuus sisäpiirivastaavalta ennen toimeksiantojen tekemistä. Tilapäiseen sisäpiiriin kuuluvat eivät saa käydä kauppaa yhtiön osakkeilla sinä aikana, kun he kuuluvat hankkeen sisäpiiriin.

Konsernin pysyvään sisäpiiriin kuuluvista henkilöistä pidetään rekisteriä Suomen Arvopaperikeskuksessa. Rekisteri on jaettu julkiseen ja ei-julkiseen rekisteriin. Julkiseen rekisteriin kuuluvat hallituksen jäsenet, tilintarkastaja ja varatilintarkastaja, toimitusjohtaja sekä johtoryhmä. Ei-julkisessa rekisterissä ovat sellaiset Incapin työntekijät, jotka saavat säännöllisesti tehtäviensä yhteydessä sisäpiiritietoa ja jotka toimitusjohtaja on määritellyt sisäpiiriin kuuluviksi. Hankekohtaisista sisäpiiriläisistä pidetään rekisteriä konsernihallinnossa.

Tilintarkastus

Tilintarkastuksen ensisijaisena tehtävänä on vahvistaa, että tilinpäätös antaa oikeat ja riittävät tiedot yhtiön tuloksesta ja taloudellisesta asemasta. Lisäksi tilintarkastaja tarkastaa yhtiön hallinnon lainmukaisuutta.

Tilintarkastaja valitaan vuosittain varsinaisessa yhtiökokouksessa toimikaudeksi, joka päättyy seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä. Hallituksen ehdotus tilintarkastajaksi ilmoitetaan yhtiökokoukskutsussa, mikäli se on tuolloin tiedossa, tai erikseen varsinaisen kutsun julkaisun jälkeen.

Tilintarkastajan palkkiot ja mahdolliset palkkiot tilintarkastukseen liittymättömistä palveluista tilikaudelta ilmoitetaan vuosikertomuksessa ja yhtiön kotisivuilla.

Vuoden 2007 yhtiökokous valitsi tilintarkastajaksi edelleen Ernst & Young Oy:n. Vastuullisena tilintarkastajana on toiminut KHT Rauno Sipilä. Tilintarkastajille maksettiin palkkioita tilintarkastuksesta 77 081 euroa ja muista palveluista 38 095 euroa.

Tiedottaminen

Incap tiedottaa liiketoiminnastaan, taloudellisesta kehityksestään ja liiketoiminnan tavoitteista luotettavasti, riittävästi ja ajantasaisesti. Konserniviestinnän tavoitteena on lisätä yhtiön tunnettuutta ja kiinnostavuutta siten, että kaikilla sidosryhmillä on oikea, kattava ja strategian mukainen kuva yhtiöstä. Incapin viestinnässä noudatetaan julkisesti noteeratun yhtiön tiedonantovelvollisuudesta annettuja määräyksiä ja säädöksiä.

Hallinnointi- ja ohjausjärjestelmän suosituksen mukaisesti seikoista annetaan tietoa yhtiön kotisivuilla (www.incap.fi) suomeksi ja englanniksi.

Hallitus



Hallituksen puheenjohtaja

KALEVI LAURILA

Insinööri, Executive MBA, s. 1947

**Yhtiöstä riippumaton
hallituksen jäsen**

Kalevi Laurila on ollut Incap Oyj:n hallituksen jäsenenä vuodesta 2002. Hän on toiminut aiemmin toimitusjohtajana JMC Tools Oy:ssä ja Turveruukki Oy:ssä sekä johtajana Rautaruukki Oy:ssä. Kalevi Laurilalla on useita hallitusjäsenyyksiä.

Incapin osakkeita (oma, lähipiirin ja määräysvalta-yhteisöjen omistus):

1 976 848 kpl

Optioita: -



Hallituksen varapuheenjohtaja

SUSANNA MIEKK-OJA

Filosofian maisteri, s. 1950

**Yhtiöstä ja yhtiön merkittävistä
omistajista riippumaton
hallituksen jäsen**

Susanna Miekk-oja on ollut Incap Oyj:n hallituksen jäsenenä vuodesta 2007. Hän toimii Sampo Rahastoyhtiö Oy:n johtajana. Hän on työskennellyt aikaisemmin erilaisissa asiantuntija- ja johtotehtävissä Sampo Pankki Oy:ssä ja sen edeltäjissä Postipankissa ja Leoniassa. Susanna Miekk-oja on toiminut useiden yhtiöiden hallituksissa.

Incapin osakkeita: -

Optioita: -



JUKKA HARJU

Diplomi-insinööri, kauppatieteiden maisteri, s. 1956

Yhtiöstä ja yhtiön merkittävistä omistajista riippumaton hallituksen jäsen

Jukka Harju on ollut Incap Oyj:n hallituksen jäsenenä vuodesta 2007. Hän toimii partnerina Boier Capital Oy:ssä. Aikaisemmin hän on työskennellyt mm. liiketoiminnoista ja liiketoiminnan kehittämisestä vastaavana johtajana Elektrobit Oyj:ssä, toimitusjohtajana Tellabs Oy:ssä sekä eri tehtävissä Nokia Telecommunications Oy:ssä (nyk. Nokia Siemens Networks). Jukka Harjulla on useita hallitusjäsenyyksiä.

Incapin osakkeita: -

Optioita: -



JUHA-PEKKA KALLUNKI

Professori, kauppatieteiden tohtori, s. 1969

Yhtiöstä ja yhtiön merkittävistä omistajista riippumaton hallituksen jäsen

Juha-Pekka Kallunki nimitettiin Incap Oyj:n hallitukseen vuonna 2005. Hän toimii laskentatoimen professorina Oulun yliopiston taloustieteiden tiedekunnassa erikoisalanaan osakemarkkinoiden toiminta, yrityksen tilinpäätösanalyysi ja yrityksen arvonmääritys. Hän on julkaissut useita liikkeenjohdon kirjoja ja kansainvälisiä tutkimus-artikkeleita laskentatoimen ja rahoituksen alalta. Juha-Pekka Kallunki on toiminut useiden yritysten hallituksissa.

Incapin osakkeita: 4 000 kpl

Optioita: -



SAKARI NIKKANEN

Tekniikan lisensiaatti, s. 1952

Yhtiöstä ja yhtiön merkittävistä omistajista riippumaton hallituksen jäsen

Sakari Nikkanen nimitettiin Incap Oyj:n hallitukseen vuonna 2004. Hän on työskennellyt Nokia Networks palveluksessa mm. mikroaaltoradio- ja Radio Access -liiketoiminta-alueiden johtajana ja systeemitekniologiasta vastaavana johtajana sekä PI-Yhtiöissä erilaisissa ylimmän johdon tehtävissä, viimeksi koko konsernin toimitusjohtajana. Tällä hetkellä Sakari Nikkanen toimii liikkeenjohdon konsulttina Sanik Consulting Oy:ssä. Hänellä on useita hallitusjäsenyyksiä.

Incapin osakkeita: -

Optioita: -

Johto



JUHANI HANNINEN

Toimitusjohtaja

Diplomi-insinööri, s. 1948

Yhtiön palveluksessa vuodesta 2003. Työskennellyt aiemmin mm. Siemens Oy:ssä, Aspo Oy Elektroniikassa, A. Ahlström Oy:ssä ja Sulzer-konsernissa.

Incapin osakkeita: 18 000 kpl

Optioita: 91 600 kpl



JUKKA TURTOLA

Kansainvälinen myynti ja markkinointi

Diplomi-insinööri, EMBA
s. 1960

Yhtiön palveluksessa
vuodesta 2007.

Työskennellyt aiemmin
Datex-Ohmedan
(Instrumentarium) ja GE
Healthcaren palveluksessa
mm. Yhdysvalloissa.

Incapin osakkeita: -

Optioita: -



LIAM KENNY

Materiaalit ja logistiikka

Ostotoiminnan APICS-
tutkintoja (American
Purchasing and Inventory
Control Society), s. 1973
Yhtiön palveluksessa
vuodesta 2005.

Työskennellyt aiemmin
mm. SCI Ireland Ltd:ssä,
SCI Systems Finland
Oy:ssä ja Sanmina-SCI
EMS Haukipudas Oy:ssä.

Incapin osakkeita: 3 000 kpl

Optioita: 45 800 kpl



SAMI MYKKÄNEN

Valmistuspalvelut

Insinööri, s. 1973

Yhtiön palveluksessa
vuodesta 2007.

Työskennellyt aikaisemmin
Powerwave Technologies
Inc:n ja sen edeltäjien
ADC:n, REMECin ja
Solitra Oy:n palveluksessa
mm. Kiinassa.

Incapin osakkeita: 3 400 kpl

Optioita: -



ANNE SOINTU

Talous ja hallinto

TTM, eMBA, s. 1956

Yhtiön palveluksessa
vuodesta 2007.

Työskennellyt aiemmin mm.
Keskinäinen Vakuutusyhtiö
Varmassa, Starckjohann-
konsernissa ja Kemppi
Oy:ssä.

Incapin osakkeita: -

Optioita: -



NIKLAS SKOGSTER
Liiketoiminnan
kehittäminen

Diplomi-insinööri, s. 1974
Yhtiön palveluksessa
vuodesta 2006.
Työskennellyt aiemmin mm.
ABB-konsernissa ABB LV
Drives -yksikössä ja
Virossa toimivan ABB AS:n
palveluksessa.

Incapin osakkeita: 2 000 kpl
Optioita: -



HANNELE PÖLLÄ
Viestintä ja
sijoittajasuhteet

Diplomikielenkääntäjä,
MKT, VJD, s. 1955
Yhtiön palveluksessa
vuodesta 2000.
Työskennellyt aiemmin
mm. Instrumentarium
Oyj:ssä, Hoechst Fennica
Oy:ssä ja Nextrom Oy:ssä.

Incapin osakkeita: 3 000 kpl
Optioita: 45 800 kpl



JARMO KOLEHMAINEN
Incap Contract
Manufacturing Services Pvt.
Ltd.:n toimitusjohtaja

Insinööri, s. 1965
Yhtiön palveluksessa
vuodesta 2008.
Työskennellyt aiemmin
mm. Perlos Telecommu-
nication & Electronic
Components (India) Pvt.
Ltd.:n palveluksessa.

Incapin osakkeita: -
Optioita: -



TUULA YLIMÄKI
Ultraprint Oy:n
toimitusjohtaja

Ekonomi, s. 1955
Yhtiön palveluksessa
vuodesta 2003.
Työskennellyt aiemmin
mm. Technopolis Oyj:ssä,
SCI Systems Finland Oy:ssä
ja Pohjois-Suomen
Opiskelija-asuntosäätiössä.

Incapin osakkeita: 11 100 kpl
Optioita: 45 800 kpl

Johtoryhmässä ovat vuonna 2007 toimineet lisäksi:

Insinööri Petri Saari, myynti- ja markkinointijohtaja
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2002 lokakuuhun 2007 asti

FM Anja Rouhiainen, valmistuspalveluista vastaava johtaja
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2006 helmikuuhun 2007 asti

Osakkeet ja osakkeenomistajat

Incap Oyj:llä on yksi osakelaji ja osakkeita on yhteensä 12 180 880 kappaletta. Yhtiön kaupparekisteriin 31.12.2007 merkitty osakepääoma oli 20 486 769,50 euroa. Osakkeella ei ole nimellisarvoa ja sen kirjanpidollinen vasta-arvo on 1,68 euroa. Yhtiöjärjestyksen mukaan yhtiöllä on vähintään 10 000 000 ja enintään 40 000 000 osaketta. Yhtiön vähimmäispääoma on 16 800 000 euroa ja enimmäispääoma 67 200 000 euroa. Yhtiöllä ei ole hallussaan omia osakkeita.

Incap Oyj:n osakkeet noteerataan OMX Pohjoismaisessa Pörssissä Helsingissä. Pohjoismaisella yhteislistalla Incap kuuluu Small Cap -ryhmään ja informaatioteknologian toimialaluokkaan. Incapin yhtiötunnus on ICP ja osakkeen kaupankäyntitunnus ICPIV.

Osakkeen kurssi vaihteli tilikauden aikana 1,25 ja 2,67 euron välillä. Vuoden viimeinen kaupantekokurssi oli 1,34 euroa. Osakkeiden kokonaisvaihto tilikauden aikana oli 54 %. Yhtiön markkina-arvo 31.12.2007 oli 16 322 379 euroa. Yhtiöllä oli tilikauden päättyessä 1 004 osakasta. Osakkeista 6,1 % oli hallintarekistereissä.

Hallituksen valtuudet

Yhtiökokous valtuutti 3.4.2007 hallituksen päättämään osakepääoman korottamisesta yhdellä tai useammalla uusmerkinnällä ja optio-oikeuksien antamisesta siten, että valtuutuksen perusteella merkittävien osakkeiden yhteenlaskettu määrä on enintään 2 500 000 osaketta. Hallitus käytti saamansa valtuutuksen 21.5.2007 tarjoamalla vaihtovelkakirjalainaa rajatulle joukolle sijoittajia. Vaihtovelkakirjalaina merkittiin kokonaisuudessaan.

Osakassopimukset

Yhtiön hallituksen tiedossa ei ole yhtiön osakkeiden omistukseen ja äänivallan käyttöön liittyviä osakassopimuksia.

Optio-ohjelma 2004

Incapin vuonna 2004 käynnistetyssä optio-ohjelmassa optio-oikeuksia on yhteensä enintään 630 000 kappaletta ja ne oikeuttavat merkitsemään 630 000 Incap Oyj:n osaketta. Optio-oikeuksien perusteella merkittävien osakkeiden osuus on enintään 4,9 % yhtiön osakkeista ja osakkeiden tuottamista äänistä mahdollisen osakepääoman korotuksen jälkeen.

Optio-oikeudet on jaettu A-, B- ja C-optioihin. Osakkeen merkintähinta optio-oikeuksilla 2004A ja 2004B on 2,25 eu-

roa, joka määräytyi Incapin osakkeen vaihdolla painotetusta kesikurssista 1.–31.5.2004. Optio-oikeuksien 2004C merkintähinta on Incapin osakkeen vaihdolla painotettu kesikurssi Helsingin Pörssissä 1.–31.3.2006 eli 2,05 euroa. Optio-oikeuksilla merkittävän osakkeen merkintähintaa alennetaan merkintähinnan määräytymisjakson alkamisen jälkeen ja ennen osakemerkintää päätettävien osinkojen määrällä, kunkin osingonjaon täsmäytyspäivänä.

Osakkeiden merkintäaika on optio-oikeuksilla 2004A 1.4.2007–30.4.2009, optio-oikeuksilla 2004B 1.4.2008–30.4.2010 ja optio-oikeuksilla 2004C 1.4.2009–30.4.2011. Optio-oikeuksien 2004A merkintäaika alkaa kuitenkin vasta, kun Incapin osakkeen kahden kalenterikuukauden vaihdolla painotettu kesikurssi on vähintään 3,00 euroa. Optio-oikeuksilla 2004B vastaavalla tavalla lasketun kesikurssin tulee olla vähintään 4,20 euroa. Optio-oikeuksille 2004C ei ole määritely vähimmäiskurssitasoa.

Optio-oikeuksilla pyritään sitouttamaan avainhenkilöitä pitkällä aikavälillä. Mikäli henkilön työ- tai toimisuhte yhtiöön päättyy ennen kunkin osakemerkinnän alkamista, hänen tulee tarjota optioitaan takaisin yhtiölle ilman, että optioihin mahdollisesti kertynyttä arvoa hyvitetäisiin. Optiojärjestelyyn liittyy lisäksi osakeomistusohjelma, jonka mukaan optionhaltijoiden tulee hankkia yhtiön osakkeita 20 %:illa realisoiduista optio-oikeuksista saadusta bruttotulosta.

Hallituksen ja toimitusjohtajan osakkeenomistus

Yhtiön hallituksen jäsenet ja toimitusjohtaja sekä heidän lähipiirinsä ja määräysvaltayhteisönsä omistavat yhteensä 1 998 848 osaketta eli 16 % yhtiön osakekannasta ja äänistä. Tilikauden päättyessä toimitusjohtajalla on vuoden 2004 optio-ohjelman mukaisia optioita yhteensä 91 600. Mikäli kaikki vuoden 2007 loppuun mennessä myönnetty optio-ohjelman 2004 optiot vaihdetaan osakkeiksi, toimitusjohtajan ja hallituksen jäsenten sekä heidän lähipiirinsä ja määräysvaltayhteisönsä osuus on 17 % osakekannasta. Toimitusjohtaja ja kaksi hallituksen jäsentä merkitsivät Incapin vuonna 2007 liikkeelle laskemaa vaihtovelkakirjalainaa. Mikäli he käyttävät vaihtovelkakirjalainaan liittyvän osakkeiden merkintäoikeuden kokonaisuudessaan, toimitusjohtajan ja hallituksen jäsenten sekä heidän lähipiirinsä ja määräysvaltayhteisönsä osuus Incapin osakekannasta on 18 %.

Osakepääoman kehitys 1991–2007

Pvm		Muutos, 1 000 euroa	Rekisteröity	Osakepääoma, 1 000 euroa
31.01.1991	Fuusio	5 760	26.02.1992	7 862
28.04.1992	Korotus	424	25.11.1992	8 286
30.09.1992	Alennus	4 972	02.12.1992	3 314
15.01.1993	Korotus	32	11.08.1993	3 347
16.03.1994	Korotus	563	21.12.1994	3 910
10.03.1997	Korotus	978	21.03.1997	4 889
05.05.1997	Korotus	975	05.05.1997	5 864
04.05.1998	Korotus	40	04.05.1998	5 904
21.03.2002	Korotus	14 583	24.04.2002	20 487

Omistuksen jakautuminen sektoreittain 31.12.2007

	Omistajia		Osakkeita ja ääniä	
	kpl	%	kpl	%
Yksityiset yritykset	70	7,0	7 536 090	61,9
Rahoitus- ja vakuutuslaitokset	10	1,0	1 129 021	9,2
Julkisyhteisöt	4	0,4	775 150	6,4
Voittoa tavoittelemattomat yhteisöt	5	0,5	14 501	0,1
Kotitaloudet	915	91,1	2 726 118	22,4
Yhteensä	1 004	100,0	12 180 880	100,0
joista hallintarekisteröityjä	5		748 649	6,1

Omistuksen jakautuminen suuruusluokittain 31.12.2007

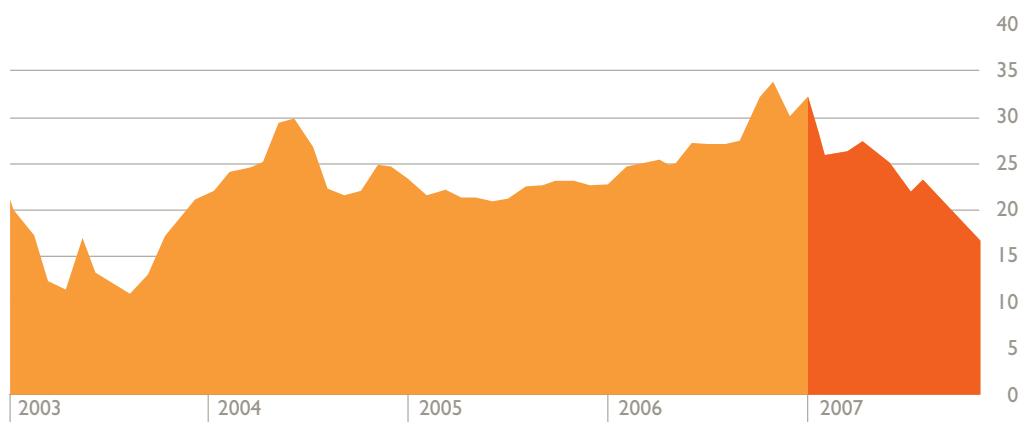
Osakkeita kpl	Omistajia		Osakkeita ja ääniä	
	kpl	%	kpl	%
1–100	137	13,6	9 074	0,1
101–500	297	29,6	98 270	0,8
501–1 000	199	19,8	174 239	1,4
1 001–5 000	246	24,5	664 471	5,5
5 001–10 000	60	6,0	472 953	3,9
10 001–50 000	44	4,4	945 654	7,8
50 001–100 000	9	0,9	670 210	5,5
100 001–500 000	8	0,8	1 769 285	14,5
500 001–	4	0,4	7 376 724	60,5
Yhteensä	1 004	100,0	12 180 880	100,0

Suurimmat osakkeenomistajat 31.12.2007

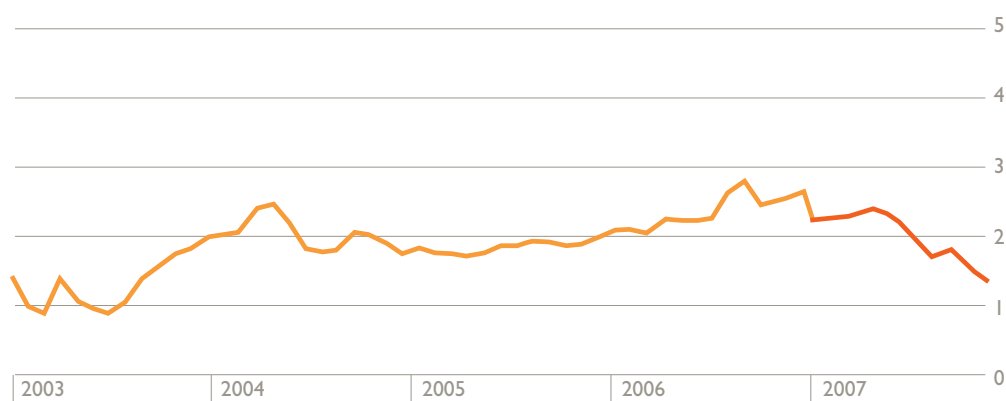
	Osakkeet, kpl	Osuus osake- ja äänimäärästä, %
Etra Invest Oy Ab	3 500 001	28,7
JMC Finance Oy	1 845 296	15,1
Ingman Finance Oy Ab	1 521 407	12,5
Svenska Handelsbanken AB (publ)	510 020	4,2
Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	499 350	4,1
Sampo Oyj	290 672	2,4
Turun Kaupungin Vahinkorahasto	255 800	2,1
Skandinaviska Enskilda Banken	209 087	1,7
Thominvest Oy	150 000	1,2
Laurila Kalevi Henrik	131 552	1,1

Kerran kuukaudessa päivittyvä luettelo Incapin 50 suurimmasta osakkeenomistajasta on nähtävissä yhtiön kotisivuilla osoitteessa www.incap.fi.

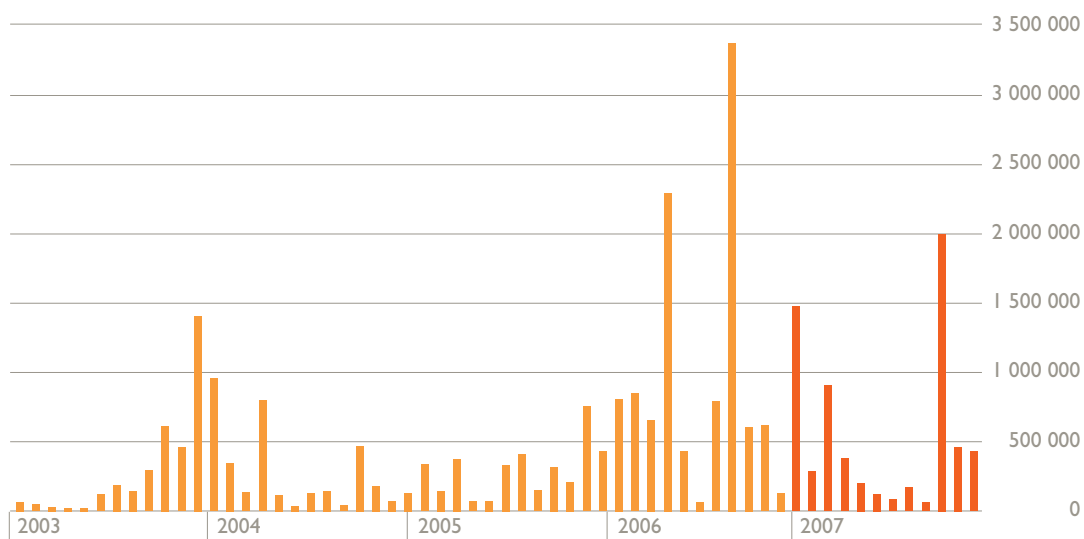
Markkina-arvo 2003–2007, milj. euroa



Osakkeen kurssikehitys 2003–2007, euroa



Osakkeen vaihto 2003–2007, kpl



Tietoja osakkeenomistajille

Yhtiökokous

Incap Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään torstaina 10.4.2008 alkaen klo 14 Oulun Sokos Hotel Arinassa osoitteessa Isokatu 24, 3. kerros, 90100 Oulu. Osallistumisoikeus yhtiökokoukseen on osakkeenomistajilla, jotka on 31.3.2008 merkitty osakkeenomistajiksi Suomen Arvopaperikeskus Oy:n ylläpitämään osakasluetteloon. Hallintarekisteröityjen osakkeiden omistajat, jotka haluavat osallistua yhtiökokoukseen, voidaan merkitä tilapäisesti osakasluetteloon. Merkintä tulee tehdä viimeistään 31.3.2008 ja tätä varten osakkeenomistajan on otettava yhteyttä tilinhoitajayhteisönsä.

Yhtiökokoukseen tulee ilmoittautua viimeistään torstaina 3.4.2008 klo 16 mennessä. Ilmoittautua voi

- sähköpostitse laura.kuusela@incap.fi
- kirjeitse osoitteella Incap Oyj/Laura Kuusela, Valuraudankuja 6, 00700 Helsinki
- puhelimitse 040 509 4757/Laura Kuusela
- faksilla numeroon 010 612 5680

Mahdolliset valtakirjat pyydetään toimittamaan ilmoittautumisen yhteydessä.

Taloudellinen raportointi

Taloudellisten katsausten julkaisuajankohdat vuonna 2008 ovat seuraavat:

- | | |
|--|--------------|
| ■ tilinpäätöstiedote vuodelta 2007 | ti 4.3.2008 |
| ■ osavuositarkastus tammi-maaliskuulta | ke 7.5.2008 |
| ■ osavuositarkastus tammi-kesäkuulta | ke 6.8.2008 |
| ■ osavuositarkastus tammi-syyskuulta | ke 5.11.2008 |

Incap noudattaa kahden viikon hiljaista jaksoa (silent period) ennen tilinpäätöksen ja osavuositarkastusten julkaisemista. Jakson aikana yhtiön edustajat eivät anna lausuntoja taloudellisesta kehityksestä tai tapaa pääomamarkkinoiden edustajia.

Incapin tiedotteet nimetään Helsingin Pörssin ohjeiden mukaisesti. Pörssitiedotteina julkaistaan sellaiset tapahtumat, jotka ovat yhtiön kannalta merkittäviä ja joilla arvioidaan olevan vaikutusta osakekurssiin. Lehdistötiedotteiksi nimetyt tiedotteet antavat tietoa yhtiön toiminnasta ilman kurssivaikutusta. Pörssi-ilmoitukset sisältävät hallinnollista tai teknisluonteista tietoa esimerkiksi taloustiedottamisen tai tilaisuuksien ajankohdista.

Julkaisut

Incapin vuosikertomus, osavuositarkastukset sekä lehdistö- ja pörssitiedotteet julkaistaan suomeksi ja englanniksi. Ne ovat nähtävissä myös yhtiön kotisivuilla osoitteessa www.incap.fi. Keskeisin sijoittajille suunnattu informaatio on ryhmitelty kotisivujen Sijoittajat-otsikon alle.

Osakaspostitukset tehdään Suomen Arvopaperikeskuksen ylläpitämän osakerekisterin tietojen mukaan. Osakkeenomistajan tulee ilmoittaa osoitteenmuutokset omaa arvo-osuustiliään hoitavalle tilinhoitajayhteisölle.

Julkaisuja voi tilata konserniviestinnästä sähköpostitse osoitteesta communications@incap.fi, osoitteesta Incap Oyj/Viestintä, Valuraudankuja 6, 00700 Helsinki tai puhelimitse numerosta 040 509 4757/Laura Kuusela.

Sijoittajasuhteet

Incapin sijoittajaviestinnän tavoitteena on tukea osakkeen oikeaa hinnanmuodostusta tuottamalla täsmällistä ja ajan tasalla olevaa tietoa Incap-konsernin liiketoiminnasta ja taloudellisesta kehityksestä. Avoimella, oikea-aikaisella ja monipuolisella tiedottamisella varmistetaan, että kaikki markkinaosapuolet saavat saman ja riittävän informaation voidakseen arvioida yhtiötä sijoituskohteena.

Incap järjestää tulospöytätyön yhteydessä tiedotustilaisuuksia analyytikoille, rahoittajille, sijoittajille ja lehdistölle. Kerran vuodessa pidetään pääomamarkkinapäivä (Capital Markets Day). Lisäksi yhtiön edustajat tapaavat omistajia, sijoittajia ja analyytikoita sijoittajamessuilla, seminaareissa, eri järjestöjen tilaisuuksissa ja kahdenkeskisissä tapaamisissa. Tilaisuuksien esitysaineisto on nähtävissä yhtiön kotisivuilla.

Incapin sijoittajasuhteista vastaa viestintäjohtaja Hannele Pöllä, puh. 040 504 8296, hannele.polla@incap.fi.

Incapia seuraavia analyytikoita

Tietojemme mukaan ainakin seuraavat tahot seuraavat Incapia sijoituskohteena. Incap ei vastaa analyysien sisällöstä tai niissä esitetystä arvioista.

Teemu Saari
Glitnir
Puh. (09) 6134 6514
teemu.saari@glitnir.fi

Hannu Rauhala
Pohjola Pankki
Puh. 010 252 4392
hannu.rauhala@pohjola.fi

Gideon Bolotowsky
OsakeTieto
Puh. (09) 681 1990
gideon.bolotowsky@osaketieto.com

Vuoden 2007 tiedotteita

TAMMIKUU

Incap ja Bevesys Finland aloittivat yhteistyön kierrätysjärjestelmien valmistuksessa. *(Lehdistötiedote 24.1.2007)*

Incap antoi ennakkotietoja vuoden 2006 tuloksesta ja päätti YT-neuvottelut Vuokatissa. Neuvottelujen tuloksena irtisanoittiin 53 henkilöä. *(Pörssitiedote 25.1.2007)*

Ingman Finance Oy Ab:n osuus Incap Oyj:n osakepääomasta ja äänimäärästä ylitti 10 %. *(Pörssi-ilmoitus 26.1.2007)*

OKO Pankki Oyj:n osuus Incap Oyj:n osakepääomasta ja äänimäärästä alitti 5 %. *(Pörssi-ilmoitus 31.1.2007)*

HELMIKUU

Incap allekirjoitti aiesopimuksen TVS Electronicsin kanssa elektroniikan sopimusvalmistuksen liiketoiminnan ostamisesta Intiassa. *(Pörssitiedote 27.2.2007)*

Incap julkaisi tilinpäätöksensä ja kertoi konsernin liikevaihdon vuonna 2006 kasvaneen 17 % edellisvuodesta 89,3 milj. euroon. Liikevoittoa kertyi 2,8 milj. euroa eli 3,2 % liikevaihdosta ja tilikauden voitto oli 3,2 milj. euroa. Kokonaisinvestointien määrä oli 7,1 milj. euroa eli noin 8 % liikevaihdosta. *(Pörssitiedote 27.2.2007)*

MAALISKUU

Sami Mykkänen nimitettiin Incapin valmistuspalvelujen johtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi. *(Lehdistötiedote 7.3.2007)*

Incap allekirjoitti Efore Oyj:n kanssa yhteistyösopimuksen tasasuunninjärjestelmien valmistuksesta Viron tehtaalla. *(Lehdistötiedote 8.3.2007)*

Kutsu Incap Oyj:n yhtiökokoukseen. *(Pörssitiedote 14.3.2007)*

Incapin tietoliikennesektorille toimitettavien tuotteiden kysyntä oli vuoden ensimmäisinä kuukausina ennakoituakin heikompi ja Incap kertoi ensimmäisen vuosineljänneksen tuloksen olevan tästä syystä selvästi tappiollinen. *(Pörssitiedote 20.3.2007)*

Incapin vuosikertomus ja vuosikooste vuoden 2006 tiedotteista julkaistiin. *(Pörssi-ilmoitus 22.3.2007)*

Incap allekirjoitti sopimuksen Onninen Teleteknon kanssa koskien tietoliikenteen ja ammattielektroniikan ohutlevyosien sekä mekaanisten kokoonpanojen toimituksia. *(Lehdistötiedote 29.3.2007)*

Omistajat, joiden osuus Incapin osakkeista ja äänimäärästä oli 43 %, tekivät yhtiökokoukselle ehdotuksen hallituksen jäsenistä. *(Pörssitiedote 30.3.2007)*

HUHTIKUU

Varsinainen yhtiökokous pidettiin 3.4.2007 Oulussa. Yhtiökokous valtuutti hallituksen yhden vuoden kuluessa yhtiökokouksesta lukien päättämään osakepääoman korottamisesta yhdellä tai useammalla uusmerkinnällä ja optio-oikeuksien antamisesta siten, että valtuutuksen perusteella merkittävien osakkeiden yhteenlaskettu määrä on enintään 2 500 000 osaketta. *(Pörssitiedote 3.4.2007)*

TOUKOKUU

Incap julkaisi osavuosikatsauksensa tammi-maaliskuulta ja kertoi ensimmäisen neljänneksen liikevaihdon laskeneen noin 19 % edellisvuoden vastaavasta jaksosta 17 milj. euroon. Liiketulokseksi oli -1,2 milj. euroa ja katsauskauden tulos -1,3 milj. euroa. Tietoliikennesektorin kysyntä heikkeni odotettua enemmän ja toimitusmäärät laskivat merkittävästi. *(Pörssitiedote 9.5.2007)*

Incap julkaisi täsmennetyt strategiset tavoitteensa vuoteen 2010 mennessä. *(Pörssitiedote 11.5.2007)*

Incapin hallitus päätti vaihtovelkakirjalainan tarjoamisesta rajatulle joukolle sijoittajia. Vaihtovelkakirjalainaa käytetään yhtiön strategian mukaisten yrityskauppojen rahoittamiseen. *(Pörssitiedote 21.5.2007)*

Incapin hallitus hyväksyi vaihtovelkakirjalainan merkinnät, nimellisarvoltaan yhteensä 6 750 000 euroa. *(Pörssitiedote 23.5.2007)*

Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen ilmoitti, että mikäli se käyttää kokonaisuudessaan Incapin vaihtovelkakirjalainaan liittyvän merkintäoikeutensa, sen osuus Incap Oyj:n osakepääomasta ja äänimäärästä ylittää 5 %. *(Pörssi-ilmoitus 24.5.2007)*

Osuuspankkikeskus Osk ilmoitti, että jos OP-Rahastoyhtiö Oy:n hallinnoimat sijoitusrahastot käyttävät vaihtovelkakirjalainaan liittyvän merkintäoikeutensa kokonaisuudessaan, sen osuus Incap Oy:n osakepääomasta ja äänimäärästä ylittää 5 %. (*Pörssi-ilmoitus 28.5.2007*)

Incap ja intialainen elektroniikkayritys TVS Electronics Limited allekirjoittivat sopimuksen elektroniikan sopimusvalmistusyksikön liiketoimintakaupasta helmikuussa solmitun aiesopimuksen mukaisesti. (*Pörssitiedote 31.5.2007*)

KESÄKUU

Incap ja ABB Oy, Sähkökoneet allekirjoittivat aiesopimuksen koskien naparaudan emalikulparikääminnän valmistusta. (*Pörssitiedote 4.6.2007*)

Jukka Turtola nimitettiin Incapin kansainvälisestä myynnistä ja markkinoinnista vastaavaksi johtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi. (*Lehdistötiedote 19.6.2007*)

ELOKU

Incapin liikevaihto tammi-kesäkuulta oli 36,1 milj. euroa ja liike-tulos -1,1 milj. euroa. Katsauskauden tulos oli -1,5 milj. euroa. Valmistustoiminnan käynnistäminen Intiassa aiheutti tulosvaikutteisia kertaluonteisia kustannuksia noin 0,5 milj. euroa. (*Pörssitiedote 8.8.2007*)

SYYSKUU

Incap järjesti sidosryhmilleen suunnatun tilaisuuden Bangalossa, Intiassa ja julkaisi tavoittelevansa voimakasta kasvua siten, että liikevaihto Aasian markkinoilla olisi 40 miljoonaa euroa vuonna 2010. (*Lehdistötiedote 20.9.2007*)

LOKAKUU

Incap-konsernin liikevaihto heinä-syyskuulta jäi odotettua alhaisemmaksi ja Incap alensi koko vuoden liikevaihto- ja tulosennustettaan. (*Pörssitiedote 1.10.2007*)

Etra Invest Oy:n osuus Incap Oy:n osakepääomasta ja äänimäärästä ylitti 15 %. (*Pörssi-ilmoitus 10.10.2007*)

Etra Invest Oy:n osuus Incap Oy:n osakepääomasta ja äänimäärästä ylitti 25 %. (*Pörssi-ilmoitus 11.10.2007*)

Irish Life Internationalin osuus Incap Oy:n osakepääomasta ja äänimäärästä alitti 5 %. (*Pörssi-ilmoitus 18.10.2007*)

Incap tutki mahdollisuuksia myydä tuotanto- ja toimistotilansa Helsingissä, Vuokatissa ja Kempeleessä ja antoi tätä koskevan toimeksiannon kiinteistövälitysyhtiölle. (*Pörssitiedote 25.10.2007*)

MARRASKUU

Incapin tammi-syyskuun liikevaihto oli 56,7 milj. euroa ja liike-tulos -1,7 milj. euroa. Katsauskauden tulos oli -2,6 milj. euroa. Sekä volyymin alentuminen että kansainvälistymiseen liittyvät kustannukset rasittivat tulosta. (*Pörssitiedote 7.11.2007*)

Incap ja Ascom (Finland) Oy allekirjoittivat sopimuksen turvallisuusteknisten tuotteiden osien valmistuksesta. (*Lehdistötiedote 12.11.2007*)

Jarmo Kolehmainen nimitettiin Incapin Intian tytäryhtiön Incap Contract Manufacturing Pvt. Ltd.:n toimitusjohtajaksi 1.1. 2008 alkaen. (*Lehdistötiedote 19.11.2007*)

JOULUKUU

Incap allekirjoitti aiesopimuksen ABB Oy:n Sähkökoneet-yksikön kanssa koskien sähkömoottoreiden magneettinapojen lattakulparikääminnän valmistuksen siirtämistä Incapille. (*Lehdistötiedote 21.12.2007*)



Yhteystiedot

Kotipaikka Oulu
Sähköposti info@incap.fi
Kotisivut www.incap.fi
Y-tunnus 0608849-6

Incap Oyj

Konsernin toimistot

Kirkkokatu 13 (PL 133), 90100 Oulu
Puh. 010 612 11
Faksi (08) 311 2080

Valuraudankuja 6, 00700 Helsinki
Puh. 010 612 11
Faksi 010 612 5680

Incap Contract Manufacturing Services Pvt. Ltd.

Bangaloren toimisto

No. 415, 2nd Floor,
2nd Main, 1st Block, RT Nagar,
Bangalore - 560032
Karnataka, Intia
Puh. +91 80 4075 1100
Faksi +91 80 4075 1199

Tumkurin tehdas

Pandithanahalli, Hirehalli Post
Tumkur - 572168
Karnataka, Intia
Puh. +91 81 6224 3270-75
Faksi +91 81 6224 3278

Helsingin tehdas

Valuraudankuja 7, 00700 Helsinki
Puh. 010 612 11
Faksi 010 612 5650

Vaasan tehdas

Strömbergin Puistotie 6 A, 65320 Vaasa
Puh. 010 612 11
Faksi 010 612 4077

Incap Electronics Estonia OÜ

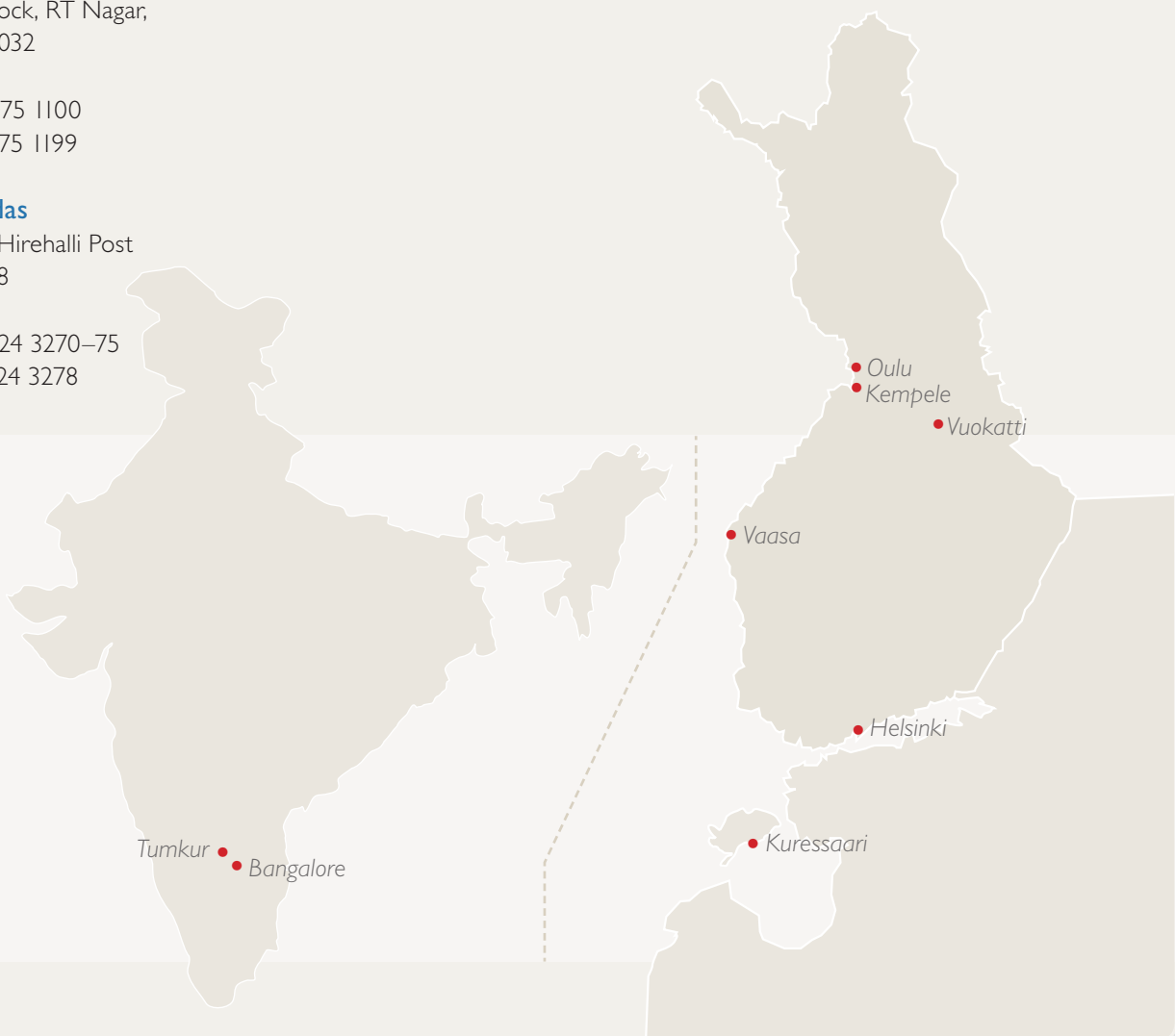
Tehnika 9, EE-93802 Kuressaari
Puh. +372 45 21723
Faksi +372 45 20955

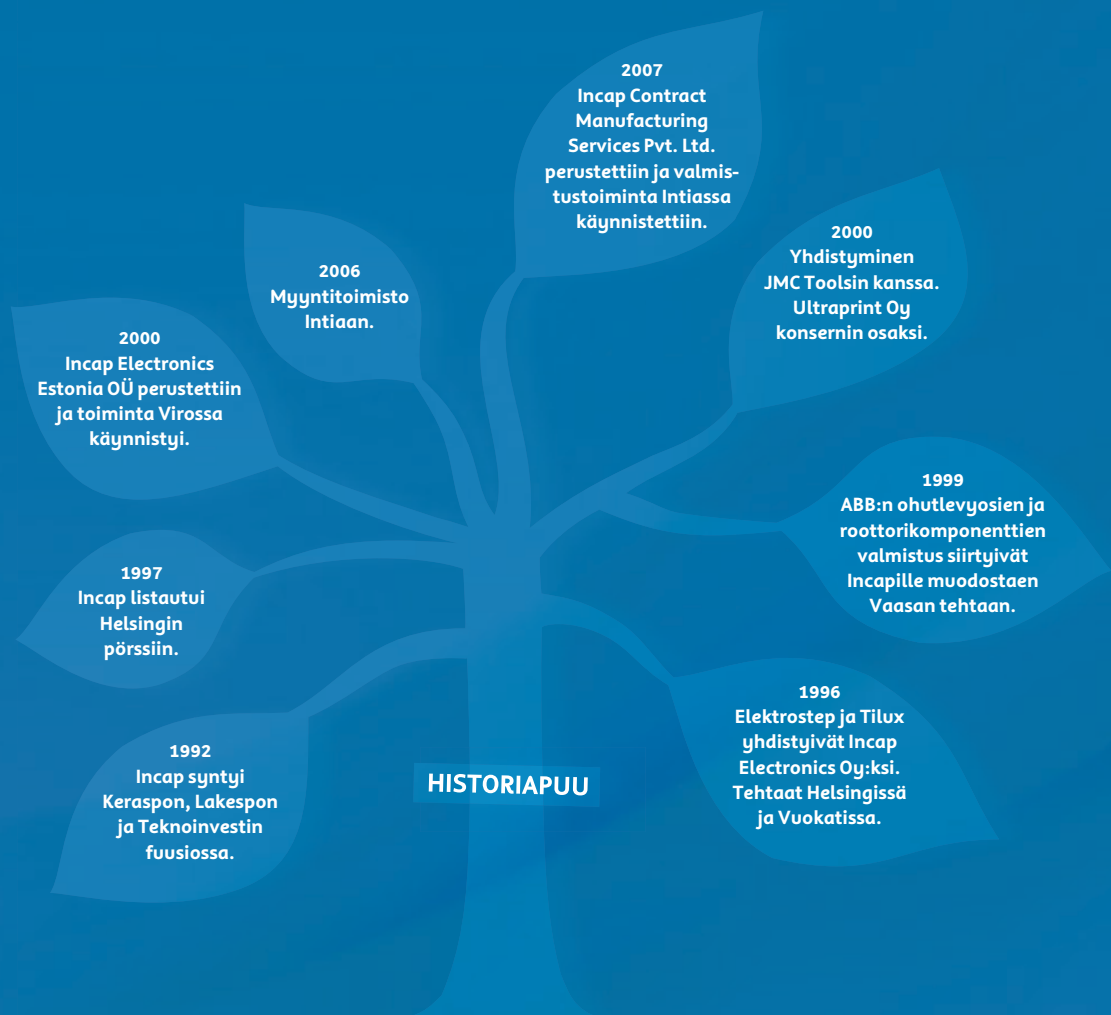
Vuokatin tehdas

Lastaajantie 3, 88610 Vuokatti
Puh. 010 612 11
Faksi 010 612 6288

Ultraprint Oy

Vääräojantie 6, 90440 Kempele
Puh. (08) 520 8701
Faksi (08) 520 8721





Incap Oyj

Kirkkokatu 13, 90100 Oulu

Puh. 010 612 11

Faksi (08) 311 2080

www.incap.fi