



ÅRSREDOVISNING 2000

Innehåll

Det här är Skanditek	1
VDs kommentar	2–4
Skanditeks verksamhet	5–9
Aktien	10–11
Femårsöversikt	12



Portföljbolag 13

Axis	14–16
LGP Telecom	17–19
Mydata Automation	20–22
PartnerTech	23–25
Vellinge Electronics	26–28
Vitrolife	29–31
BioNative	32
CMA Microdialysis	33
PBK Outsourcing	34
Plenia	35
TPC Security	36
Beep Network	37
H Lundén Kapitalförvaltning	37
InRo BioMedTek	38
The Chimney Pot	38
Theduction	39
VS Market	39



Redovisning 41

Förvaltningsberättelse	42–44
Resultaträkningar	45
Balansräkningar	46–47
Kassaflödesanalyser	48
Redovisningsprinciper	49–50
Noter	51–56
Revisionsberättelse	57
Styrelse och medarbetare	58–59
Adresser	60
Bolagsstämma	61
Finansiella rapporter	61

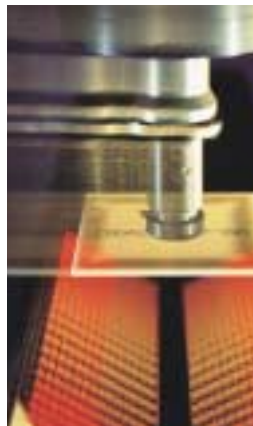
Det här är Skanditek

Skanditek är ett börsnoterat industriförvaltningsbolag med ägarintressen i svenska onoterade och noterade företag. Affärsidén är att vara en aktiv och långsiktig ägare. Skanditek bidrar därigenom till portföljbolagens utveckling med industriell och finansiell kompetens på styrelse- och ledningsnivå.

Portföljbolagen är verksamma inom elektronik, informations-teknologi, bioteknik och tjänster. Investeringarna görs oftast i ett relativt tidigt skede, då Skanditek kan tillföra erfarenhet av affärs-utveckling inriktad på hög tillväxt, forskning och utveckling samt internationalisering.

Året i korthet

- Fermentech och Vitrolife gick samman.
- Vellinge Electronics blev helägt efter ytterligare aktieköp.
- Axis blev börsnoterat.
- Mydata hade ett framgångsrikt år.
- Theduction, verksamt inom e-learning, är en ny investering.
- Resultatet före skatt blev 139,1 mkr (3,6).



Millenniets första år händelserikt

Stora svängningar på aktiemarknaden gjorde året ovanligt händelserikt. Nu syns tydligt en återgång till traditionella värderingar. Skanditeks portföljbolag fortsätter att utvecklas – några av dem riktigt bra. Tydliga tecken på en konjunkturavmattning kommer att präglå året.

Under de senaste åren har Skanditeks inriktning ändrats från bioteknikrelaterade investeringar till investeringar huvudsakligen inom IT och teknologi. Som en konsekvens av detta bytte bolaget namn under inledningen av 2000 till Skanditek Industriförvaltning, vilket bättre speglar bolagets nuvarande verksamhet.

Volatil valuta som betalningsmedel

De stora svängningarna på aktie- och valutamarknaderna i kombination med en generellt förändrad syn på konjunktutsikterna gjorde året ovanligt händelserikt.

Under årets första kvartal kvarstod och förstärktes den närmast euforiska tron på aktier och bolag med internetrelaterade strategier. En kraftig uppgång för dessa bolag inleddes redan under hösten 1999. Företagsaffärer annonserades i stor omfattning, aktiviteten var hög och tillgången på riskkapital stor. Många transaktioner skedde där ett bolag köpte ett annat med den egna aktien som betalning. I flera fall hade köparens aktie flerfaldigats i värde på kort tid. Detta får mig att tänka på den klassiska historien om hundägaren som sålde sin hund för det facila priset av en miljon kronor.

Förklaringen var att han fick betalt med två katter – vardera värderade till fem hundra tusen kronor.

Det som sker nu är att första generationens internetbolag genomgår sina första kriser. Detta leder till att en del bolag slås ut när pengarna tar slut medan andra får förändra sitt affärskoncept och sin strategi. En konsolideringsprocess har påbörjats, delvis på grund av att tillgången på riskkapital dramatiskt har förändrats. Placerarnas riskvillighet har minskat.

Kortsiktigt bakslag för nya teknikens bolag

En fördel som börshaussen förde med sig var att de redan etablerade företagen relativt snabbt anammade den nya tekniken och utarbetade strategier för hur de skulle använda internet i sina affärsmodeller. Genom att många traditionella företag varit skickliga i genomförandet, syns det tydligt att en del av de nya unga bolagen och dess finansiärer i vissa fall underskattat värdet av etablerade varumärken, kundrelationer och logistiksystem.

Det är sannolikt så att vi inte nog kan överskatta de långsiktiga förändringar i beteendemönstren som den nya tekniken erbjuder. Den så kallade dot-

comdöden är bara en korrigerande av orimliga förväntningar i ett antal bolagsspecifika fall. Mera långsiktigt kommer sannolikt ett antal företag att lyckas mycket väl i att fånga upp de affärsmöjligheter som den nya tekniken möjliggör. Skanditek har tre investeringar som är direkt internetrelaterade. Samtliga befinner sig i tidiga skeden. De är verksamma inom områdena arbetsmarknad, utbildning och spel.

Vi tittar löpande på nya investeringsmöjligheter. Många spontana förfrågningar om riskkapital förekommer också. I dessa erbjudanden syns tydligt hur avmattningen på börsen och investerarnas ändrade preferenser slår. Bland de noterade bolagen till exempel har ett flertal bolag under kort tid fallit med 80–90 procent från sina toppkurser.

Ett händelserikt år

■ Samgåendet mellan vårt dotterbolag Fermentech Medical och Vitrolife var en av årets viktigaste händelser. Skanditek äger idag 45 procent av det nya Vitrolife. Jag upplever att affären skapar ett större, mer balanserat och välpositionerat bolag som har stora möjligheter när det gäller exempelvis behandling av celler, vävnader och organ.

VDs kommentar

- Börsnoteringen av Axis var också en viktig händelse under året. Bolaget har en synnerligen ambitiös tillväxtstrategi och nya satsningar gjorde att en ny-emission blev nödvändig. Bolaget har haft ett mycket svårt år resultatmässigt, men jag upplever att de åtgärder som nu vidtas är adekvata och kommer att ge resultat.
- En mindre omskriven men mycket imponerande utveckling har Mydata haft. Med en dubblerad omsättning och ett rörelseresultat som ökat från 15 mkr till 137 mkr blev 2000 ett rekordår. Kraftfulla satsningar på bland annat forskning och utveckling under många år gav god utdelning.
- Under året förvärvade Skanditek de resterande aktierna i Vellinge Electronics. Bolaget är nu ett helägt dotterbolag. Såväl omsättnings- som resultatmässigt hade 2000 inte samma tillväxt som tidigare år. Anledningarna var stigande dollarkurs och en tidvis svår komponentbrist som lett till lägre produktivitet.
- Nyinvestering har gjorts i utbildningsföretaget Theducation, som fokuserar på att kombinera traditionell undervisning i klassrum med webbaserat lärande i främst gymnasieskolor. Vi bedömer att företaget har en hög tillväxt- och lönsamhetspotential tack vare en stark akademisk förankring och en trovärdig metod vars målsättning är att höja kvaliteten på utbildningen.



Patrik Tigerschiöld

- Under slutet av 1999 lade dåvarande Arkivator bud på LGP Telecom. Affären slutfördes under början av 2000. Därefter har den nya koncernen bytt

namn till LGP Telecom. Bolaget har haft en mycket stark utveckling under året. Värdet på Skanditeks aktiepost i LGP ökade under året från 277 mkr

till 627 mkr. I september lades ett offentligt uppköpserbjudande på Allgon. Budet fick ej tillräcklig acceptans och styrelsen i LGP drog sedermera tillbaka det.

Framgång kan mätas i tillväxt

Ett sätt att mäta Skanditeks framgångar är givetvis att se på aktiekursens utveckling. Den är dock beroende av en mängd faktorer av vilka många ligger utanför bolagets kontroll. Ett mer långsiktigt mått är tillväxten i våra portföljbolag, en tillväxt som enligt vår uppfattning dessutom företrädesvis ska ske i finansiell balans för att begränsa risktagandet.

Om vi för 2000 tar vår andel av portföljbolagens omsättning och jämför med föregående år blir ökningen 78 procent. Borräknat den del av Vellinge som vi betalade med aktier i Skanditek blir motsvarande siffra 44 procent. En stark tillväxt – men det skiljer sig mycket åt mellan bolagen, vilket det förmodligen alltid kommer att göra. Ett år växer vissa bolag och nästa år växer några andra. Därför blir det över åren viktigare att följa hur totalen utvecklas.

Ett annat sätt att mäta ett bolags framgång är att titta på den redovisade vinsten. Med den koncernstruktur och verksamhet som Skanditek har, tycker jag att den traditionella redovisningen ibland lätt kan misstolkas. För att få fram ett mellan åren jämförbart mått justerar vi för alla typer av vad vi upplever som engångsposter. Dessutom tar vi bort goodwillavskrivningar. Skanditek skriver i bokslutet av goodwill på fem

år. Gör man denna räkneövning och därmed tar bort SPP-medel, reavinster, goodwillavskrivningar och Skanditeks kapitalandelar i nyemissioner blir rörelseresultatet för 2000 62,2 mkr, att jämföra med –4,7 mkr för 1999. En klar förbättring, som till övervägande del beror på Mydatas mycket fina utveckling.

Konjunkturavmattning i sikte

2000 blev med våra mått mått ett riktigt bra år och vi hoppas naturligtvis att innevarande år ska bli lika bra. De signaler som kommer om avmattning i konjunkturutvecklingen ger emellertid viss anledning till oro. Speciellt gäller detta en viktig tillväxtmotor – telekomindustrin.

En hög skuldsättning hos många teleoperatörer innebär en begränsning av framtida möjligheter att expandera och investera. Företagsobligationsmarknaden har varit en viktig källa till finansiering. De senaste månadernas utveckling som inneburit att riskpremien har ökat dramatiskt har gjort det väsentligt dyrare att finansiera sig på detta sätt och försvårar därmed fortsatt lånefinansierad expansion. De stora belopp som betalats för licenser för nästa generations mobiltelefoni i vissa europeiska länder förstärker denna bild.

Jag skrev i förra årsredovisningen att vår ambition är att bli investmentbolag. Det skulle vara en passande skattestatus för vår verksamhet. Det pågår emellertid en översyn av skattereglerna för inkomstbeskattning av bolag. Bland de förändringar som diskuteras finns det

ett utredningsförslag att reavinster från försäljning av aktieinnehav under vissa förutsättningar kan bli skattefria för alla företag. Det förefaller lämpligt att avvakta denna händelseutveckling innan något definitivt beslut fattas för Skanditeks del.

Låt mig avslutningsvis få förmedla den entusiasm som mina medarbetare och jag känner inför de möjligheter som Skanditek och dess portföljbolag har. Vi ser fram emot ett händelserikt och spännande 2001.

Stockholm, Alla hjärtans dag 2001



Patrik Tigerschiöld
Verkställande direktör

Långsiktighet varar längst

Skanditek är en aktiv och långsiktig ägare i svenska företag. Portföljbolagen är verk-samma inom områdena elektronik, informationsteknologi, bioteknik och tjänster. De tre hörnstenarna i Skanditeks affärsmodell är fokus på tillväxt, kraftfulla satsningar på forskning och utveckling samt snabb internationalisering.

Affärsidé

Skanditek är en aktiv och långsiktig ägare i svenska företag.

Aktivt ägarskap innebär att Skanditek bidrar med sina finansiella och industri-ella kunskaper och erfarenheter.

Genom långsiktigheten skapas förut-sättningar för att beslut och prioriter-ingar i portföljbolagen är bästa tänkbara för bolagens utveckling på sikt. Därför har Skanditek ingen så kallad exitstrategi, det vill säga en i förväg uttalad tidpunkt för när bolag ska avyttras.

Mål

Skanditeks aktieägare ska erhålla högsta möjliga värdetillväxt genom varaktigt värdeskapande i portföljbolagen.

Investeringsstrategi

Skanditek investerar i onoterade bolag. Det kan även bli aktuellt att investera i noterade bolag om det bedöms bli en bra affär och i övrigt överensstämmer med investeringsstrategin.

Portföljbolagen är verk-samma inom områdena elektronik, informationstek-nologi, bioteknik och tjänster. Nya investeringar kommer sannolikt att ske inom befintliga områden eftersom det är inom dessa som Skanditek har erfä-renheter och ett brett kontaktnät.

Investeringar görs ofta i ett relativt

tidigt skede av ett bolags utveckling.

Skanditek kan då tillföra erfarenhet av affärsutveckling inriktad på hög tillväxt och internationalisering. Ett intressant investeringsalternativ är bolag som nått en omsättning på minst 50 mkr och som står inför nästa förändringsfas i utveck-lingen. Exempel på sådana situationer är internationell expansion och utvecklings-intensivt tekniskifte.

Bolag som verkar i tekniskiften och som har en unik kompetens eller paten-terad teknik är speciellt intressanta. Därutöver krävs en kompetent ledning som har förmåga att genomdriva ett för-ändringsarbete.

Investeringsbeloppet har historiskt varit upp till 150 mkr. Ägarandelen varierar och det finns inga preferenser för hur stor den ska vara. Ägandet får vara upp till 100 procent men hamnar ofta mellan 20 och 50 procent. Det väsentligaste är att ägandet är tillräckligt stort för att kunna vara en aktiv ägare. Helst är Skanditek ensam extern ägare utöver grundare och ledning i bolagen. Då finns förutsättningar för ett stort engagemang hos samtliga ägare. Av samma skäl deltar Skanditek undantags-vis i s k syndikat eller konsortier med delat ägarskap.

Synen på långsiktighet innebär att Skanditek utövar en aktiv ägarroll så



Skanditeks verksamhet



länge som det bedöms lönsamt för Skanditeks aktieägare. Är bedömningen att ett portföljbolag skulle kunna utvecklas bättre i en annan ägarkonstellation, kommer Skanditek att sälja.

Utvecklingsstrategi

De tre hörnstenarna i Skanditeks affärsmodell är *fokus på tillväxt, kraftfulla satsningar på forskning och utveckling* samt *snabb internationalisering*. Kombinerat detta med aktivt och långsiktigt ägande kan goda resultat uppnås.

Skanditeks projektledare arbetar dagligen nära portföljbolagen och deltar i styrelsernas arbete. Styrelser med få och aktiva ledamöter är en viktig förutsättning för framgång.

Skanditek försöker att korsbefrukta idéer och kontaktnät mellan portföljbolagen som ett led i bolagens utvecklingsprocess. Därför arbetar även flera av Skanditeks styrelsemedlemmar aktivt i olika portföljbolags styrelser.

Börsnotering av ett portföljbolag är ett led i dess utveckling och ska inte

automatiskt ses som en avsiktsförklaring att innehavet ska avyttras.

Risk

Att investera i företag med tillväxtfokus innebär ofta möjlighet till hög värdeutveckling men är också förenat med högre risk. Genom att sprida investeringarna mellan bolag i olika branscher och i olika mognadsfaser sprids riskerna och en diversifiering uppnås.

Portföljbolagens styrelser ansvarar fullt ut för respektive bolags affärsrisker och operativa risker samt finansiella exponeringar i form av valutarisker, ränterisker, kreditrisker och upplåningsrisker. Motsvarande finansiella risker ska inte finnas hos Skanditek.

Skanditeks portföljbolag

Skanditek har 17 portföljbolag som är verksamma inom många branscher eller marknader, ibland inom närliggande områden.

Av dessa bolag är innehavstiden längre än 10 år för 6 bolag. 2 bolag har innehavstid 6–9 år, 5 bolag 3–5 år och 4 bolag mindre än 3 år.

Omsättningsmässigt finns en stor spridning bland bolagen. 5 bolag har en omsättning över 200 mkr, 2 bolag mellan 50 och 200 mkr, 6 bolag mellan 10 och 50 mkr och 4 bolag under 10 mkr.

Ett försök att illustrera bolagens mognadsfaser visas i diagrammet på sidan 8. Här framgår att spridningen är stor, vilket är positivt ur ett riskperspektiv.

I tabellen på sidan 7 redovisas Skanditeks andel av portföljbolagens omsättning och resultat i syfte att ge en bild av det totala innehavet. Omsättningsandelen är 1.462 mkr (823) och resultatandelen

Skanditeks verksamhet

är 54 mkr (33). Skanditeks andelsberäknade försäljning har således ökat med 78 procent under 2000. Det andelsberäknade rörelseresultatet har ökat med 61 procent.

Att se på Skanditeks samlade innehav på detta sätt är värdefullt när man vill följa den ekonomiska utvecklingen i portföljen i framtiden. Skanditek kommer i ännu större utsträckning att använda denna beräkningsmodell som ett komplement till den legala koncernredovisningen.

Finansiell strategi

Moderbolaget ska i normalfallet vara obelånat. Avsikten är att aktieägarna ska

stå för en affärsmässig risk men inte någon finansiell risk. Orsaken är att verksamheten inte säkert kan generera ett jämnt kassaflöde för att betala räntor. Långsiktigheten leder till få försäljningar och satsningar på bl a forskning och utveckling gör att vinstmedel i stor omfattning kvarhålls i portföljbolagen istället för att delas ut.

Dokumenterat resultat

Nuvarande Skanditek har en drygt tio-årig dokumenterad framgång med att utveckla tillväxtföretag.

Eftersom fokus ligger på tillväxt, kan framgången bland annat mätas genom uppföljning av bolagens omsättnings-

tillväxt. Ahrens Consultants rangordnar i sin Tillväxtbarometer de mest framgångsrika tillväxtföretagen. Här har flera portföljbolag vid olika tidpunkter befunnit sig på listan.

För de sex största innehaven är den genomsnittliga tillväxten i försäljningen drygt 30 procent per år sedan första investeringstillfället.

Ett annat sätt att dokumentera framgång är att se till värdeökningen i portföljbolagen. Det kan lättast göras när bolagen blir börsnoterade. Två av de sex största bolagen har börsnoterats efter investeringen: LGP Telecom och Axis. Hittills har värdet i fd Arkivator och LGP Telecom ökat cirka 40 gånger

Skanditeks andel av omsättning och resultat

Belopp i mkr	FÖRETAGET				SKANDITEKS ANDEL		
	Netto-omsättning	Rörelse-resultat	Resultat efter finans	Ägarandel	Netto-omsättning	Rörelse-resultat	Resultat efter finans
Portföljbolag							
Axis AB	707,7	-241,5	-219,7	13,8%	97,7	-33,3	-30,3
Beep Network AB	3,2	-10,0	-10,2	41,3%	1,3	-4,1	-4,2
BioNative AB	35,8	-2,2	-1,5	23,8%	8,5	-0,5	-0,4
CMA Microdialysis AB	46,0	-1,9	-1,7	58,4%	26,9	-1,1	-1,0
H Lundén Kapitalförvaltning AB	13,3	7,9	8,0	14,0%	1,9	1,1	1,1
InRo BioMedTek AB	0,6	0,3	0,3	33,3%	0,2	0,1	0,1
LGP Telecom Holding AB	1.299,0	190,4	181,9	9,7%	126,0	18,5	17,6
Mydata Automation AB	896,6	137,2	135,6	38,6%	346,1	53,0	52,3
PartnerTech AB	1.188,5	97,7	113,7	26,4%	313,8	25,8	30,0
PBK Outsourcing AB	54,9	-1,1	-1,0	40,4%	22,2	-0,4	-0,4
Plenia Sweden AB	11,7	-34,9	-34,4	33,7%	3,9	-11,8	-11,6
The Chimney Pot AB	36,3	-0,5	-0,6	40,5%	14,7	-0,2	-0,2
Theducation AB	0,9	-11,2	-11,0	19,4%	0,2	-2,2	-2,1
TPC Security AB	21,5	-18,4	-18,9	17,7%	3,9	-3,4	-3,5
Vellinge Electronics AB	457,9	29,9	28,5	100,0%	457,9	29,9	28,5
Vitrolife AB	82,2	-26,1	-29,7	45,1%	37,1	-11,8	-13,4
VS Market, AB	0,2	-17,7	-17,7	33,7%	0,1	-6,0	-6,0
	4.856,3	97,9	121,6	2000:	1.462,4	53,6	56,5
				1999:	823,3	33,3	28,6

Skanditeks andel av portföljbolagens omsättning och resultat under kalenderåret 2000 som om Skanditek ägt bolagen under hela året enligt ägarandelen vid årets slut. Rörelseresultatet är justerat för jämförelsestörande poster, t ex återbäring från SPP.

Skanditeks verksamhet

under ungefär 8 år. För Axis har värdet ökat cirka 50 gånger under 11 år. Dessa två bolag har tillsammans genererat en genomsnittlig värdeökning på cirka 100 procent per år.

Riskkapitalmarknaden

På riskkapitalmarknaden finns ett antal begrepp som fått olika betydelser. Det finns därför ingen riktigt definierad begreppsapparat.

Marknaden för riskkapital kan grovt indelas i venture capital, private equity och investeringar i noterade företag. Statliga riskvilliga krediter betraktas då inte som riskkapital.

Venture capital är investeringar i onoterade företag med ett aktivt och tidsbegränsat ägarengagemang. Venture capital-bolagens investeringsstrategier innebär vanligen att de fokuserar sina investeringar till vissa faser i företags livs-cykler, t ex tidig fas, expansions- eller mognadsfas.

Private equity är också investeringar i onoterade företag, vanligtvis med skillnaden att investeringarna sker i ett senare skede i bolagens utveckling och inte nödvändigtvis innebär ett lika aktivt ägarengagemang.

Många investerare är en blandform av dessa huvudinriktningar men har

olika tyngdpunkt. Skanditek är en blandform mellan venture capital och private equity, med den viktiga distinktionen att engagemanget är aktivt och att innehaven är långsiktiga.

Konkurrenter

Vid nyinvesteringar kan en konkurrenssituation uppstå, men det är inte så vanligt förekommande för Skanditek. Bland de aktörer på riskkapitalmarknaden som arbetar på ett liknande sätt och gör ungefär lika stora investeringar kan nämnas Affärsstrategerna, Atle och Traction.

Organisation

Skanditek har sju anställda. Fyra personer är aktiva inom investeringsverksamheten. De är verksamma både med analys och utvärdering av nya investeringsmöjligheter samt med ägarstyrning och utveckling av befintliga innehav. Därtill arbetar flera styrelseledamöter aktivt med bolagets investeringsverksamhet.

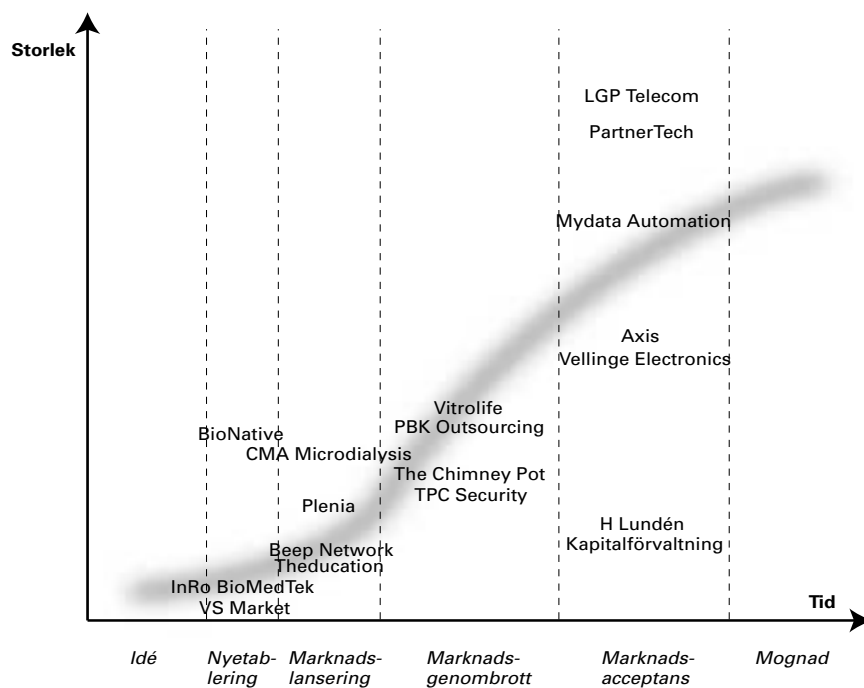
Eftersom varje ny investering kräver mycket tid och arbete är det viktigt att inte ta sig an för många portföljbolag. Med dagens storlek på organisation och portfölj om 17 företag finns det utrymme för ytterligare ett par nyinvesteringar.

Portföljbolagen är självständiga enheter i förhållande till Skanditek, vilket innebär att Skanditek inte har några koncerngemensamma funktioner, exempelvis inom kvalitet eller miljö.

Förvaltningskostnader

Under 2000 uppgick förvaltningskostnaderna till 13 mkr. Det motsvarar cirka 0,4 procent av årets genomsnittliga börsvärde.

Strukturen i Skanditeks portfölj



Diagrammet är ett försök att förenklat illustrera var de olika portföljbolagen befinner sig i utvecklingscykeln. Klassificeringen är på generell bolagsnivå, oberoende av att vissa delar av ett företag kan befinna sig i en annan fas.

Skanditeks verksamhet

Skattesituation

En passande skatteform för ett bolag med Skanditeks verksamhet är att vara investmentbolag. Det innebär bl a att reavinster från försäljningar inte beskattas. Istället beskattas bolaget med en schablonintäkt på 2 procent av det bokförda värdet på aktieinnehavet.

Det är Skanditeks ambition att bli investmentbolag och frågan har behandlats under året.

Skattereglerna för inkomstbeskattning av bolag kan dock komma att ändras inom en snar framtid. Det har i en offentlig utredning föreslagits att reavinster från försäljning av aktieinnehav under vissa förutsättningar blir skattefria för alla företag. Detta är en intressant utveckling väl värd att avvakta tills beslut i frågan om Skanditeks skattestatus tas.

I årsredovisningen för 1999 påpekades att moderbolaget hade outnyttjade

underskottsavdrag, dock förelåg då oklarhet om hur avdragsrätten för dessa påverkades av KBB-förvärvet. I samband med taxeringen 2000 fastställdes att moderbolaget har rätt till de gamla underskottsavdragen.

Skanditeks portföljbolag

Företag	Verksamhet	Tidpunkt ¹⁾	Ägarandel ²⁾
IT och telekom			
Axis AB ³⁾	Nätverksprodukter och lokala trådlösa nätverk	1990	14%
Beep Network AB	Butikdatasystem	1998	41%
LGP Telecom Holding AB ³⁾	Telekomprodukter samt kvalificerade industrikomponenter	1993	10%
Mydata Automation AB	Avancerade maskiner för ytmontage av elektroniska komponenter	1990	39%
TPC Security AB ⁴⁾	Intelligenta kommunikationslösningar inom machine-to-machine	1997	18%
Kontraktstillverkning elektronik			
PartnerTech AB ³⁾	Systemleverantör som utvecklar och tillverkar elektronikprodukter	1999	26%
Vellinge Electronics AB	Kontraktstillverkning av elektronik	1996	100%
Internetbaserade tjänster			
Plenia Sweden AB	Internetbaserad rekryteringstjänst	1997	34%
Theeducation AB	Utbildning via virtuella klassrum på internet	2000	19%
VS Market, AB	Finansiellt underhållningsspel på internet	1999	34%
Finansiella tjänster			
H Lundén Kapitalförvaltning AB	Kapitalförvaltning	1990	14%
PBK Outsourcing AB	Ekonomiadministrativa helhetslösningar	1997	40%
Media			
The Chimney Pot AB	Efterbearbetning och effekter för film och video	1999	41%
Bioteknik			
BioNative AB	Produktionsprocess för högre naturligt interferon	1986	24%
CMA Microdialysis AB	Instrument för vävnadsdialys	1991	58%
InRo BioMedTek AB	Reagens för diagnostiska och terapeutiska ändamål	1985	33%
Vitrolife AB	Högkvalitativa näringslösningar för förvaring av organ m m	1984 ⁵⁾	45%

¹⁾ Tidpunkten avser året för det första investeringstillfället.

²⁾ I förekommande fall är innehav hos Skanditeks dotterföretag G Kallstrom & Co omräknade till 70 procent.

³⁾ Axis, LGP Telecom Holding och PartnerTech är noterade på OM Stockholmsbörsens O-lista.

⁴⁾ TPC Security är noterat på OM Stockholmsbörsens Nya Marknaden.

⁵⁾ Årtalet avser investeringen i Fermentech Medical, som gick samman med Vitrolife i april 2000.

Utdelning för första gången i bolagets historia

Den 31 december 2000 var börskursen för Skanditeks aktie 42 kronor, vilket motsvarade ett börsvärde på 2.438 mkr. Under året steg aktien med 16 procent medan Affärsvärldens generalindex sjönk med 12 procent. Styrelsen föreslår, för första gången i bolagets historia, utdelning med 20 öre per aktie.

Aktiekapital och antal aktier

Skanditeks aktiekapital uppgick den 31 december 2000 till 348,2 mkr fördelat på 58.039.888 aktier. Det nominella värdet är 6 kronor. Varje aktie berättigar till en röst på bolagsstämman. Samtliga aktier har rätt till utdelning. Det finns inga konvertibla skuldebrev eller optionsrätter som kan innebära en ökning av antalet aktier.

Vid ingången av året uppgick aktiekapitalet till 330,3 mkr fördelat på 55.043.920 aktier.

I april emitterades 2.995.968 aktier vid förvärv av aktier i Vellinge Electronics.

Ägarstruktur

Antalet aktieägare uppgick till 6.914 vid årets slut (6.048), vilket är en ökning med 14 procent.

Aktiefonder svarade för 16,2 procent ägande och institutioner för 8,7 procent.

Andelen utlandsägda aktier uppgick till 31,4 procent, varav Johan Björkmans innehav utgjorde 28,3 procent.

Börshandel

Aktien är noterad på OM Stockholmsbörsens O-lista sedan den 19 juni 1984. En börspost uppgår till 200 aktier.

Under 2000 omsattes 18,6 miljoner aktier (17,8 miljoner) motsvarande ett värde på cirka 1.030 mkr (400). I genomsnitt omsattes 74.109 aktier (70.777) per börsdag. Under första halvåret var siffran 97.534 aktier och under andra halvåret 51.663 aktier.

Under året var den genomsnittliga aktiekursen 55,16 kronor (22,57). Den högsta noteringen under året registrerades den 6 mars till 73,00 kr. Den lägsta noteringen på 32,90 kr inträffade den 12 januari.

Börsvärde

Skanditeks börsvärde den 31 december 2000 var 2.438 mkr (1.987), vilket motsvarade en ökning med 22,7 procent.

Statistiskt riskmått

Betavärdet är ett relativt mått på aktiens risk, mätt som dess följsamhet mot börsindex under de senaste 48 månaderna. Den 31 december 2000 var Skanditek-aktiens betavärde 0,98 (0,85), vilket innebär att aktien rört sig 2 procent (15) mindre än index.

Utdelning

Styrelsen föreslår den ordinarie bolagsstämman att Skanditek, för första gången i bolagets 18-åriga historia, lämnar utdelning med 20 öre per aktie, totalt 11,6 mkr.

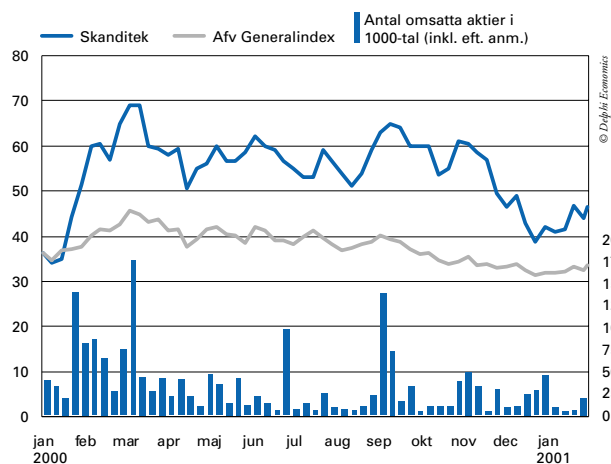
De största aktieägarna 2000-12-31

Ägare	Antal aktier	%
Johan Björkman	16.448.369	28,3
Dag Tigerschiöld	15.324.785	26,4
SEB fonder	4.476.200	7,7
Banco fonder	2.946.655	5,1
Lars Fritzell dödsbo	1.536.346	2,6
Catella fonder	1.396.000	2,4
Patrik Tigerschiöld	1.325.130	2,3
Övriga aktieägare	14.586.403	25,2
Summa	58.039.888	100,0

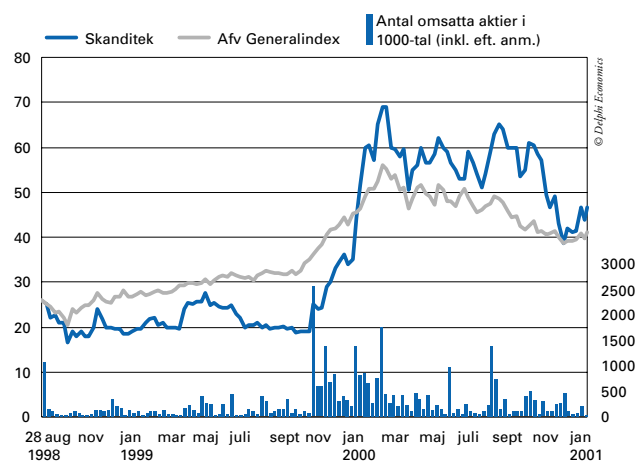
Aktieägarstruktur 2000-12-31

Innehav storlek	Antal ägare	Antal aktier	%
1 – 500	4.981	900.255	1,6
501 – 1.000	905	802.903	1,4
1.001 – 2.000	464	787.690	1,3
2.001 – 5.000	319	1.140.168	2,0
5.001 – 10.000	117	982.454	1,7
10.001 – 20.000	40	639.494	1,1
20.001 – 50.000	27	831.933	1,4
50.001 – 100.000	21	1.454.998	2,5
100.001 –	40	50.499.993	87,0
Summa	6.914	58.039.888	100,0

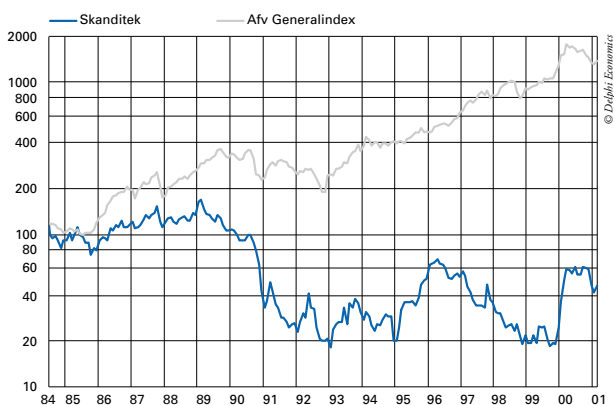
Aktien



Aktiens kursutveckling och antal omsatta aktier under perioden 1 januari 2000 till 31 januari 2001.



Aktiens kursutveckling och antal omsatta aktier sedan den 28 augusti 1998, då Skanditeks nya verksamhetsinriktning offentliggjordes.



Aktiens kursutveckling sedan dess notering på Stockholmsbörsen.

Följande analytiker bevakar Skanditek

ABG Securities
Michael Grundberg
Tel 08-56 62 86 00

Alfred Berg
Inge Heydorn
Tel 08-723 58 00

Carnegie
Martin Nilsson
Tel 08-676 88 00

Enskilda Securities
Alexander von Nandelstadh
Tel 08-52 22 95 00

Hagströmer & Qviberg
Fondkommission
Anders Karlsson
Tel 08-562 250 00

Nordiska Fondkommission
Örjan Törmänen
Tel 08-791 48 00

Handelsbanken Investment
Banking
Anders Rudolfsson
Tel 08-701 10 00

Femårsöversikt

Belopp i mkr	2000	1999	1998	1997	1996
Resultatposter					
Nettoomsättning	1.302,4	121,1	36,1	42,1	19,0
Forskning och utveckling	-119,9	-23,9	-13,5	-8,7	-7,7
Goodwill, netto ¹⁾	-78,3	-19,3	-	-	-
Rörelseresultat	213,7	-2,9	-9,0	-3,1	-6,7
Finansnetto	15,1	6,3	0,7	0,6	11,4
Resultat före skatt	139,1	3,6	-8,3	-2,5	4,7
Balansposter					
Finansiella anläggningstillgångar	376,8	235,9	58,5	79,7	76,3
Goodwill	159,0	77,7	-	-	-
Likvida medel, kortfristiga placeringar	113,0	153,7	29,5	9,7	11,7
Övriga tillgångar	647,3	259,8	36,8	32,1	19,9
Eget kapital	725,3	485,7	99,5	94,6	93,8
Långfristiga skulder	83,3	15,9	-	7,6	-
Kortfristiga skulder	283,7	112,8	20,9	13,8	8,6
Balansomslutning	1.296,1	727,1	124,8	121,5	107,9
Data per aktie, kronor					
Eget kapital ²⁾	12,50	8,82	10,20	10,23	10,14
Resultat ³⁾	2,40	0,06	-0,85	-0,27	0,50
Utdelning ¹⁰⁾	0,20	-	-	-	-
Börskurs vid årets slut	42,00	36,10	19,60	31,00	57,50
Övrigt					
Skuldsättningsgrad ⁴⁾ , gånger	0,1	-	0,1	0,1	-
Andel riskbärande kapital ⁵⁾ , %	70	80	80	78	87
Avkastning på sysselsatt kapital ⁶⁾ , %	30,2	1,3	neg	neg	5
Avkastning på eget kapital ⁷⁾ , %	10,8	neg	neg	neg	5
Soliditet ⁸⁾ , %	56	67	80	78	87
Räntetäckningsgrad ⁹⁾ , gånger	26	6	neg	neg	292

Definitioner

1) Inkl goodwill hänförlig till förvärv av intresseföretag.

2) Eget kapital, dividerat med antalet aktier vid utgången av resp år

3) Resultat före skatt, dividerat med antalet aktier vid utgången av resp år.

4) Räntebärande skulder, dividerat med eget kapital.

5) Eget kapital och minoritetsintresse, dividerat med utgående balansomslutning.

6) Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader, dividerat med genomsnittligt sysselsatt kapital.

7) Nettovinsten, dividerat med eget kapital.

8) Eget kapital, dividerat med balansomslutningen.

9) Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader, dividerat med finansiella kostnader.

10) Styrelsens förslag.

Portföljbolag

- 14 Axis
- 17 LGP Telecom Holding
- 20 Mydata Automation
- 23 PartnerTech
- 26 Vellinge Electronics
- 29 Vitrolife
- 32 BioNative
- 33 CMA Microdialysis
- 34 PBK Outsourcing
- 35 Plenia
- 36 TPC Security
- 37 Beep Network
- 37 H Lundén Kapitalförvaltning
- 38 InRo BioMedTek
- 38 The Chimney Pot
- 39 Theduction
- 39 VS Market

Skanditeks ägarandel:
13,8% av kapitalet

Axis

Stark tillväxt för Camera-divisionen

Axis, som börsnoterades under året, satsar på nya marknader inom mobilt internet och trådlösa lokala nätverk. Internet som drivkraft för tillväxt är mycket tydlig, inte minst för de digitala nätverkskamerorna. Camera-divisionens försäljning ökade med 184 procent.

Unik kompetens inom nätverkskommunikation

Axis vision är att öka värdet av kundernas nätverk genom att kunna ansluta allting var som helst och när som helst.

Affärsidén är att göra det enkelt och prisvärt för användaren att ansluta all typ av elektronisk utrustning till nätverk för att ge effektiv och ökad tillgång till olika tjänster, resurser och enheter. I linje med utvecklingen mot allt större mobilitet skapar Axis också förutsättningar för nya trådlösa tjänster.

Med utgångspunkt i en unik kompetens kring nätverkskommunikation är företaget idag världsledande på flera av sina produktområden. Koncernen ska stärka sin ställning ytterligare genom att växa med lönsamhet på etablerade och nya marknader. Axis avser också att positionera sig som ett ledande företag i utvecklingen av lokala trådlösa nätverk.

Axis är organiserat i fyra divisioner och lokala säljbolag. Möjligheten att agera globalt är väl förankrad via egna kontor i 17 länder, distributörer och strategiska partners. Mer än 95 procent av Axis produktion exporteras till över 60 länder. All tillverkning sker hos underleverantörer.

Under året lanserades mobila accessnät

Networked Office- och Camera-divisionerna utvecklar hård- och mjukvarulösningar som stödjer kommunikation mellan olika typer av kringutrustning till IP-baserade nätverk, t ex skrivare, scanners, lagringsmedia och kameror.

Det breda sortimentet för skrivarservrar med såväl externa som integrerade lösningar har under året kompletterats med Mobile Print, den första lösning som möjliggör trådlösa utskrifter från t ex mobiltelefoner och bärbara datorer. Även en ny kamera har introducerats, Axis 2120, som ansluts direkt till nätverket och kan fjärrstyras från en dator över internet.

I oktober 2000 lanserades också en ny hårddiskserver som löser fildelnings- och lagringsbehov för företag och projektgrupper till en betydligt lägre kostnad än traditionella servrar – den första i sitt slag i Europa.

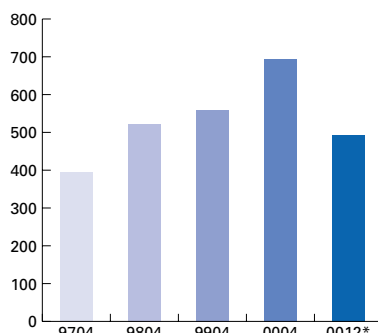
Kunderna återfinns bland stora och medelstora företag och organisationer som använder nätverk. Försäljningen sker huvudsakligen via internationella återförsäljare och distributörer, men även genom OEM-kunder där ett flertal

▲ Axis är bland de första på marknaden med produkter baserade på Bluetooth.

▼ Nätverkskameran Axis 2120 har rönt stora försäljningsframgångar.

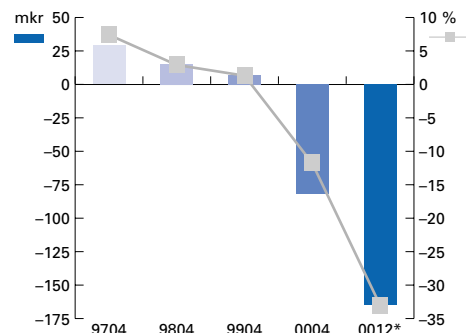


Nettoomsättning



* Avser 8 månader.

Rörelseresultat och rörelsemarginal



* Avser 8 månader.

Axis

strategiska partnerskap tillkommit. Bl a har samarbetet med Canon fördjupats, vilket innebär att Axis blir en av Canons största globala leverantörer av nätverkslösningar. Axis har också ingått ett strategiskt samarbete med Sony för gemensam utveckling av en avancerad video-server.

Mobile Internet-divisionen utvecklar ny infrastruktur för trådlösa bredbands-tjänster i lokala olicensierade mobilnät som ett komplement till licensierade mobilsystem såsom GSM, GPRS och 3G. Här utvecklar Axis produkter och systemlösningar som möjliggör trådlös bredbandsaccess dels till lokala nätverk och dels till internet. Lösningen, som är en av de första i världen, består av två delar: en accesspunkt (Axis 9010) och en Mobile Internet-server. Den sist-nämnda kommer att introduceras under våren 2001.

Accesspunkten, som börjar levereras kommersiellt under första kvartalet 2001, väckte ett mycket stort intresse när den presenterades vid ett antal större internationella mässor och vid lanseringen i Stockholm, Hong Kong och San José i december 2000. Genom att Axis varit tidigt ute på marknaden med fungerande produkter och lösningar har redan ett stort antal OEM-kunder visat sitt intresse. Dessutom förs affärsdiskussioner med ett flertal Bluetooth nätoperatörer liksom med mobil- och tjänsteoperatörer, flygplatser, hotell och shoppingkedjor i både Europa, USA och Asien.

Technology-divisionen inrättades

under året för att underlätta försäljning av bolagets teknik till externa intressenter. Axis teknologi är tillämplig inom en mängd områden, men passar särskilt bra som ersättning för inbyggda PC-lösningar. En Linux-baserad teknik-plattform har introducerats med en ny nätverksprocessor, Axis Etrax 100LX. Under hösten 2000 har Axis ingått tekniksamarbeten där plattformen sålts till användning för trygghetslarm via bredband, industritillämpning med Bluetooth Wireless Technology och mobil positionering.

Internet driver marknadens tillväxt

Axis är den tredje största tillverkaren av skrivarservrar efter Hewlett-Packard och Intel. Företaget är också en av världens största och få tillverkare av direktanslutna nätverkskameror och ledande bland tillverkarna av CD storage-servrar. Axis är även ett av de företag som först levererar fungerande produkter baserade på trådlös Bluetooth Wireless Technology.

Den snabbväxande marknaden för Axis kameraprodukter drivs bl a av ökat internetanvändande och en ökad efterfrågan på tjänster baserade på lagring och överföring av bilder. En annan stark drivkraft är utveckling och förändring inom övervakningsbranschen. Konkurrensen på marknaden för digitala nätverkskameror är idag liten men förväntas öka. Inom videoservrar finns redan flera konkurrenter, främst företag med traditionella analoga CCTV-lösningar

såsom Panasonic och Philips.

Mobile Internet och Mobile Print agerar på nya marknader med förväntad snabb expansion av mobil utrustning och trådlösa kommunikationsteknologier. För Mobile Internet finns flera potentiella kundsegment, exempelvis telekomoperatörer, fastighetsförvaltare och nya Mobile Internet-operatörer som ser affärsmöjligheter i att kunna erbjuda trådlösa tjänster till sina kunder.

Omfattande utvecklingsverksamhet

Det förkortade räkenskapsåret maj – december 2000 omfattar åtta månader. Investeringar i forskning och utveckling uppgick under perioden till 133 mkr (92) vilket motsvarar 27 procent (19) av försäljningen.

Investeringarna möjliggör att den omfattande förnyelsefasen, som inleddes 1998, fullbordas under 2001. Utvecklingsarbetet bedrivs i linje med Axis grundläggande vision om nätverkskonnektivitet för all slags utrustning och kommunikation oavsett underliggande nätverksstruktur och protokoll.

Millennieskiftet har haft en generell och stor påverkan på hela IT-industrin. De förskjutningar som uppstod i marknadens efterfrågemönster har på ett tydligt sätt påverkat försäljningen inom de mer mogna produktsegmenten. Detta medförde bland annat att perioden inleddes med en svag europeisk marknad, vilket påverkat försäljningen av skrivar- och CD-servrar negativt. Ett undantag

Nyckeltal (mkr)

	0012 ¹⁾	0004	9904	9804	9704
Nettoomsättning	494	695	560	522	394
Rörelseresultat	-165	-82	7	15	29
Resultat efter finansnetto	-171	-62	1	11	28
Balansomslutning	627	340	249	244	227
Eget kapital	380	27	85	87	79
Anställda, medelantal	540	445	313	243	165

Aktieägare 2000-12-31

	Antal	Andel %
Mikael Karlsson ¹⁾	22.167.764	32,2
G Kallstrom & Co ²⁾	13.539.765	19,7
Martin Gren ¹⁾	9.607.471	13,9
Fjärde AP-fonden	2.616.000	3,8
Övriga aktieägare	20.969.000	30,4
Summa	68.900.000	100,0

¹⁾ Genom bolag.

²⁾ Skanditek äger 70 procent i Kallstrom.

¹⁾ Avser 8 månader.



▲ Mobile Print är den första lösningen som möjliggör trådlösa utskrifter.



Styrelseordförande
Mikael Karlsson

Verkställande direktör
Peter Ragnarsson

Axis

är dock OEM-marknaden, som utvecklats stabilt och ökat med 33 procent. Axis har genomfört ett antal strategiska åtgärder för att stärka sin närvaro på den europeiska marknaden, bland annat genom kontrakt med sju nya stora distributörer. För de amerikanska och asiatiska marknaderna har trenden varit positiv. Camera-divisionen har varit Axis mest snabbväxande område med en försäljningstillväxt om 184 procent. Divisionen svarar för 28 procent av Axis omsättning.

Flera strukturella förändringar har genomförts under året med syfte att skapa ökad lönsamhet, positiva kassaflöden och en fortsatt positiv försäljningsutveckling. Kompetens från den tidigare Storagedivisionen har flyttats över till Camera och Mobile Internet. Därtill har två kundorienterade enheter skapats av den tidigare Documentdivisionen: dels Networked Office, där basverksamheten kring utskrifts- och lagringslösningar samordnas, och dels en OEM-enhet med fokus på Axis starka position som leverantör av nätverkslösningar till ett antal ledande skrivar- och kopiator-tillverkare. Strukturförändringarna innebär att en tydlig marknadsorientering ersätter den tidigare produktlinjeorienterade strukturen.

Det av Axis hälftenägda dotterbolaget Netch Technologies har under verksamhetsåret påverkats negativt av en försvagad marknad för sina produkter och tjänster. En svag försäljningsutveckling kombinerat med nya satsningar

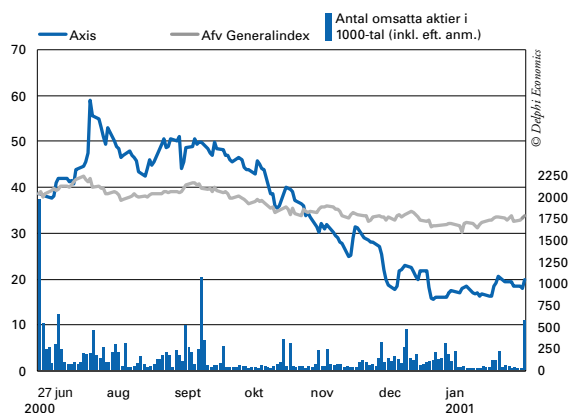
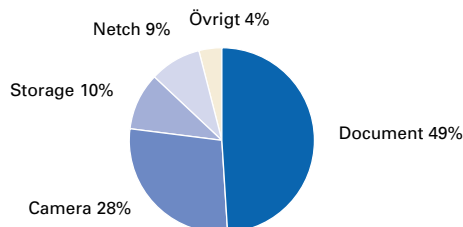
inom området för mobila tjänster har medfört att bolaget gjort en operativ förlust på 57 mkr under perioden.

Mot bakgrund av den goda potentialen för tillväxt och lönsamhet har investeringar i marknads-, produkt- och verksamhetsutveckling, främst inom det nya verksamhetsområdet Mobile Internet, tillåtit uppgå till en storlek som har påverkat koncernens resultat negativt. Rörelseresultatet fortsätter dock att förbättras enligt plan.

Axis noterades på OM Stockholmsbörsens O-lista i juni 2000. I samband med börsintroduktionen genomfördes en nyemission som tillförde bolaget 446 mkr efter avdrag för emissionskostnader. Syftet var att ge Axis den finansiella styrkan som krävs för ytterligare expansion geografiskt och på nya produktområden samt för förvärv av företag och/eller teknik.

Tillväxten och utbredningen av internet och IP-baserade nätverk tillsammans med den stora efterfrågan på företagets kameraprodukter utgör starka drivkrafter för Axis tillväxt. Det är Axis målsättning att divisionerna Camera och Mobile Internet ska utgöra en betydande del av omsättningen inom några år. Tillväxtn målet för de närmaste fem åren (där 2001 är det första) är att öka försäljningen med 30 procent per år i genomsnitt och att inom tre år uppnå en marginal före skatt om 10–15 procent.

Omsättning per affärsområde



LGP Telecom Holding

Rivstart för nya LGP-koncernen

Sammanläggningen mellan Arkivator och LGP Telecom fullbordades under året. Försäljningstillväxten var stark och lönsamheten ökade. Sammanfattningsvis har det gångna året visat att koncernen har en stark kompetens och ambition att växa med god lönsamhet.

Kostnadseffektiva radiolösningar

LGP:s vision är att växa och bli en dominerande RF-leverantör. För att säkerställa detta ska koncernen ständigt öka sin tekniska kompetens. LGP ska även vara ett av de främsta och mest lönsamma bolagen inom sitt segment.

LGP:s affärsidé är att:

- Erbjuda kostnadseffektiva radiolösningar till systemleverantörer och mobiloperatörer i syfte att förbättra radiotäckning, dataöverföringshastighet och kapacitet i mobila kommunikationsnät.
- Erbjuda högvolymsproduktion av precisionsmekanik till främst telekomindustrin.

En av hörnstenarna i LGP:s tillväxtstrategi är global närvaro. Tack vare en tidig satsning på internationella försäljningskontor har LGP idag en stark position i Europa, Nordamerika samt delar av Asien. Idag har bolaget 10 egna försäljningskontor. Försäljningsagenter finns i ett tjugotal länder.

Koncernen består av fem rörelse-drivande dotterbolag förutom moderbolaget. LGP Telecom i Solna har det övergripande ansvaret för utveckling,

tillverkning och försäljning av telekomprodukter.

Uppdragstillverkning utförs i Falköping, Tullinge och Wien. Tillverkning av verktyg i hårdmetall sker i Linköping.

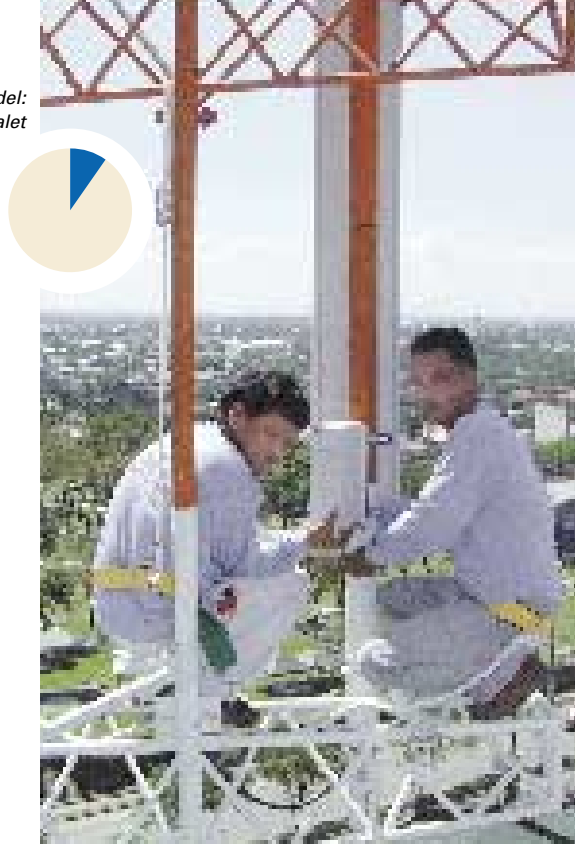
Mobil infrastruktur och uppdragstillverkning

Koncernen indelas i två verksamhetsområden: Telekom (77 procent av försäljningen) och Uppdragstillverkning (23 procent).

Kunder till Telekom utgörs av systemleverantörer och mobiltelefonoperatörer. Produkter och delsystem levereras till alla större systemleverantörer som Ericsson, Nokia, Siemens, Motorola, Lucent och Nortel samt till ett flertal ledande operatörer som exempelvis AT&T Wireless, China Telecom, Hongkong Telecom, Mannesmann, VoiceStream, Omnitel och Vodafone.

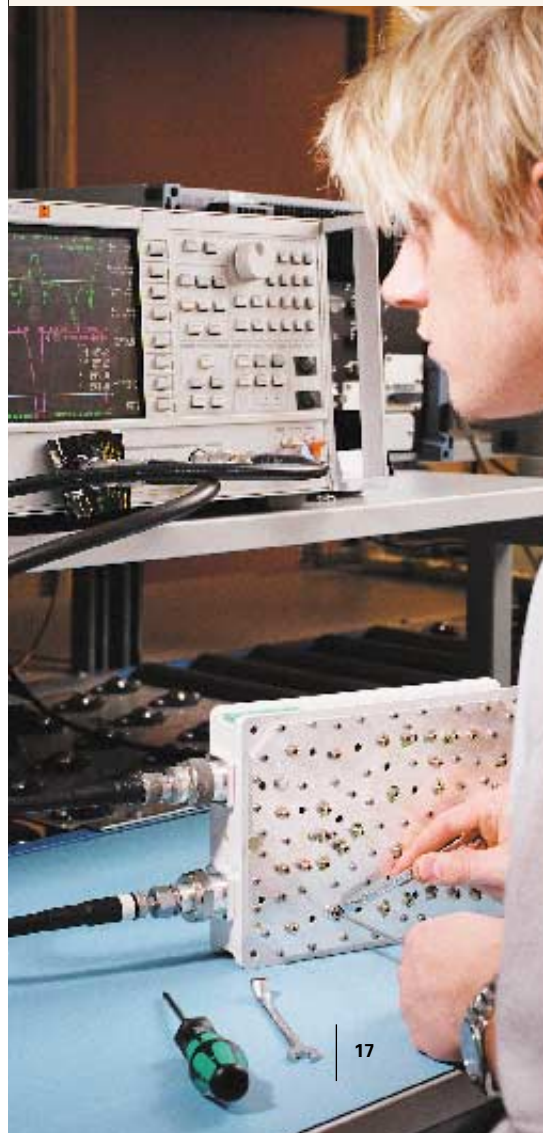
Produkterna kan delas in i antennära system, basstationsmoduler, inomhusprodukter, mikrovågssystem och mekanikkomponenter.

I antennära system ingår Tower Mounted Amplifier (TMA), Tower Mounted Booster (TMB) och Co-siting filter. Produkterna bygger på hög system-

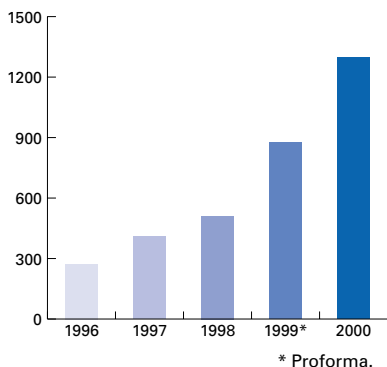


▲ Av världens ungefär 500 mobiloperatörer arbetar LGP med 120.

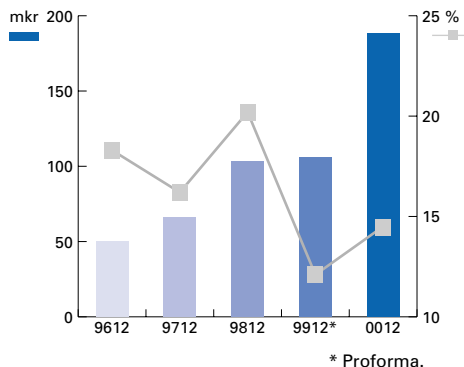
▼ LGP levererar produkter som förbättrar mobila kommunikationsnät.



Nettoomsättning



Rörelseresultat och rörelsemarginal



LGP Telecom Holding

kunskap och avancerad radiofrekvens (RF)-teknologi.

En TMA förstärker upplänken, d v s signalerna från mobiltelefon till basstation. En TMA används framförallt på makrobasstationer och resulterar i ökad täckning samt förbättrad signalkvalitet.

En TMB förstärker upplänken och nedlänken, d v s båda signalvägarna mellan mobiltelefon och basstation. Den stora vinsten med en TMB är att den i kombination med en mikrobasstation ger en mycket kostnadseffektiv basstation med större täckning än en makrobasstation men med begränsad kapacitet. En uppgradering med en TMB kan genomföras betydligt snabbare tack vare den begränsade storleken. Kostnaderna kan reduceras med upp till 50 procent.

Co-siting filter används för att eliminera oönskade signaler och för att kombinera olika frekvensband på samma kabel.

Basstationsmoduler utgörs av kundspecifika delsystem i basstationsstativet som säljs till systemleverantörer.

Inomhusprodukter omfattar antenner för inomhusystem. LGP har ett konkurrenskraftigt sortiment och en relativt stor marknadsandel i Asien. Mikrovågssystem innefattar länkfiler i frekvensbanden 7–38 GHz.

LGP tillverkar ett stort antal mekaniskkomponenter till telekomindustrin. Karakteriserande för dessa komponenter är höga krav beträffande mekanisk precision och produktionsvolym.

LGP utför uppdragstillverkning av

kvalificerade industrikomponenter på främst den nordeuropeiska marknaden. Koncernen är ledande när det gäller höghastighetsbearbetning av avancerade komponenter i främst aluminium och stål.

Komponenterna levereras till fordons-, medicinteknik-, livsmedels- och försvarsindustrierna. Exempel på kunder är Siemens-Elcoma, Tetra Pak, Toolex Alpha, Stratec Medical och Haldex.

Nya mobilsystem kräver mer

Marknaden för mobil infrastruktur drivs av den snabbt växande abonnentstocken samt av att uppkopplingstiden ständigt ökar. Antalet abonnenter i världen var i slutet av 1999 cirka 450 miljoner. Enligt bedömningar i branschen kommer antalet abonnenter att öka till cirka 1 miljard i slutet av 2002, vilket innebär en årlig tillväxt på cirka 30 procent¹⁾. Detta kräver att kapacitet i form av basstationer och övrig infrastruktur byggs ut, dels genom nya nät och dels genom förtätning och uppgradering av befintliga mobiltelefonnät.

Kostnadseffektiv täckning är en viktig parameter, speciellt för nya operatörer som snabbt måste erbjuda stor geografisk täckning. Datakommunikation ökar behovet av hög signalkvalitet, vilket ger hög dataöverföringshastighet. Nya system som UMTS och EDGE är avsedda för mobil datakommunikation och kräver hög signalkvalitet.

1) Källa: LM Ericsson

För den tredje generationens mobilsystemstandard (3G) krävs nya nät. När 3G ska byggas ut ökar behovet av fler basstationer. För att kunna hantera allt fler abonnenter går utvecklingen mot allt högre frekvensband. Merparten av de mobila telekommunikationsnät som byggs idag är digitala nät på 1.800 och 1.900 MHz. Ju högre frekvens som utnyttjas, desto mindre utbredning har radiovågorna. Det ökar behovet av basstationer för att täcka en given geografisk yta. Ett mer kostnadseffektivt sätt att åstadkomma bättre täckning och signalkvalitet är att använda TMA och TMB.

Marknaden för mobiltelefonnät domineras av ett fåtal systemtillverkare. Bland mobiloperatörerna har en konsolidering tagit fart och flera aktörer försöker bygga upp globalt verksamma organisationer, exempelvis Vodafone och France Telecom/Orange. Parallellt med konsolideringsprocessen eftersträvar de färre och mer kompletta leverantörer.

Konkurrenter inom segmentet Telekom är bland andra Filtronics, Allen Telecom och Andrew Corporation.

Ökade marknadsandelar under året

LGP är en ledande aktör på TMA-marknaden. Denna marknad karakteriseras av en stark tillväxt som ytterligare accelereras i samband med utbyggnaden av GSM-nät på marknader som Nord- och Sydamerika samt kommande utbyggnad av 3G-nät i Europa och Asien.

Nyckeltal (mkr)

	0012	9912 ¹⁾	9812	9712	9612
Nettoomsättning	1.299	876	511	408	273
Rörelseresultat	188	106	103	66	50
Resultat efter finansnetto	182	98	101	63	46
Balansomslutning	1.479	1.138	530	402	244
Eget kapital	929	827	296	231	116
Anställda, medelantal	765	577	411	343	240

¹⁾ Proforma.

Aktieägare 2000-12-31

	Antal	Andel %
Familjen Gottschlich	5.693.788	20,5
SEB Fonder	2.880.926	10,4
Skanditek	2.689.056	9,7
Putnam Fonder	1.889.839	6,8
Swedestart	1.138.871	4,1
Övriga aktieägare	13.471.378	48,5
Summa	27.763.858	100,0

LGP Telecom Holding

Under 2000 var tillväxten stark och koncernen uppvisade en omsättningsökning på cirka 50 procent. LGPs tillväxt inom Telekom var 72 procent. Tillväxttakten för TMA var markant högre än den totala tillväxten inom mobil infrastruktur, vilket medfört att bolaget tagit marknadsandelar. Glädjande är att LGP är leverantör till sex av världens sju största systemleverantörer. Noteras bör även att LGP och Nokia slöt ett partnerskapsavtal i oktober 2000.

Lönsamhetsmässigt var det gångna året också tillfredställande och rörelse-resultatet ökade med 77 procent. 3G innebär en stor tillväxtmöjlighet för LGP. I september 2000 lanserade LGP sin 3G TMA och leveranser har redan påbörjats. Viktiga produktlanseringar under 2000 var även TMB och CDU.

I september 2000 riktade LGP ett erbjudande till Allgons aktieägare om ett samgående. Tillsammans kunde bolagen ha skapat en större och starkare enhet med stora framtidsmöjligheter. Vid utgången av anmälningstiden den 11 oktober 2000 hade dock endast 17 procent av aktieägarna och optionsrättsinnehavarna accepterat erbjudandet. LGP beslutade därför att inte fullfölja erbjudandet. LGPs ambition är dock att även i fortsättningen spela en aktiv roll i den konsolideringsprocess som telekomindustrin står inför. Det innebär att nya strukturafrågor kontinuerligt utvärderas.

Under året har försäljningskontor

öppnats i Brasilien och Kina för att ta tillvara de möjligheter som finns på dessa tillväxtmarknader.

En stark framtidstro

LGP har en stark framtidstro. Koncernens största produktområde TMA uppvisar en fortsatt god tillväxt. Drivkraften för en fortsatt tillväxt inom segmentet är att produkten minimerar behovet av antalet basstationer som krävs för att täcka en given yta. Då utbyggnaden av nya basstationer är den överlägset största kostnaden i ett nytt mobilnät blir TMA en nyckelprodukt för nätoperatörerna.

Inom LGP är forskning och utveckling ett prioriterat område. Idag finns 85 utvecklingsingenjörer. Under perioden 1998–2000 har koncernens sammanlagda FoU-kostnader varit ungefär 140 mkr. Det motsvarar cirka 5 procent av omsättningen.

Under 2001 ökar investeringarna inom området mot specifika produktgrupper. Högt prioriterat är ytterligare produkter för 3G. Redan idag produceras och säljs produkter för den tredje generationens mobiltelefoni som är testade och framtagna i nära samarbete med ledande systemleverantörer och operatörer.

Under första halvåret 2001 kommer LGPs nya produktionsanläggning i Tullinge att tas i drift.

För 2001 är koncernens mål en omsättning på 1,85 miljarder kronor med bibehållen lönsamhet.

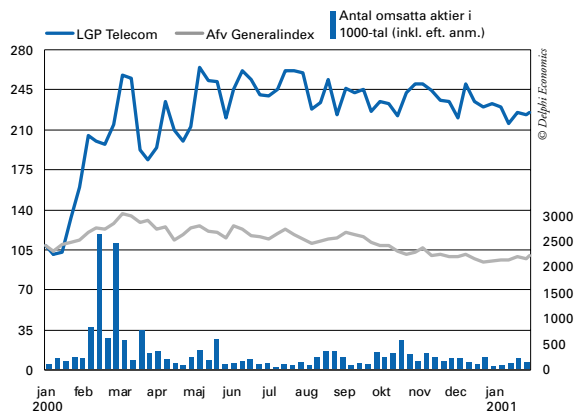


▲ Mobiltelefonen är det mest snabbväxande verktyget för kommunikation genom tiderna.

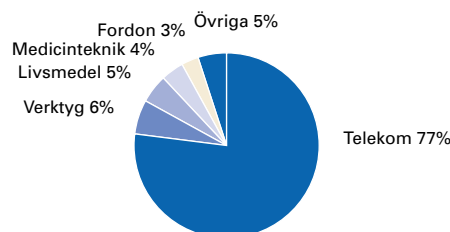


Styrelseordförande
Dag Tigerschiöld

Verkställande direktör
Mikael Gottschlich



Omsättning per kundsegment



Skanditeks ägarandel:
38,6% av kapitalet

Mydata Automation

Dubblerad omsättning under året

Mydata utvecklar, tillverkar och marknadsför avancerade utrustningar för ytmontering av elektroniska komponenter på mönsterkort. Maskinerna producerar elektronik till en mycket expansiv marknad – allt från industrirobotar och styrsystem till internetroutrar och satelliter.

En global aktör med bas i Stockholm

Mydata har sedan bolaget grundades 1984 levererat över 2.200 ytmonteringsmaskiner.

Ytmontering är andra steget i processen att tillverka kretskort. Första steget är att applicera lodpasta på mönsterkortets komponentanslutningar. Därefter plockar en ytmonteringsmaskin elektronikkomponenter, inspekterar dessa och placerar dem med mikrometerprecision på lodpastan.

I tredje steget transporteras korten genom en ugn där lodpastan smälter och komponenterna löds fast på mönsterkortet. Mönsterkortet har då blivit ett kretskort. I det sista produktionssteget funktions- och kvalitetstestas kretskortet innan det monteras in i slutprodukten. Ytmontering är idag den klart dominerande metoden att tillverka kretskort.

Vid huvudkontoret i Bromma utanför Stockholm sker all produktutveckling och produktion. Dotterbolag finns i Storbritannien, Frankrike, Holland, USA, Japan och Singapore. Därutöver finns 40 distributörer världen över och 30 representanter i Nord- och Syd-

amerika. Nästan 95 procent av försäljningen sker på export.

För att skapa flexibilitet i sin egen produktion har Mydata lagt ut en stor del på underleverantörer. På Mydata sker slutmontering, kvalitetstester och kundkonfigurering.

Mydata strävade tidigt mot att bli en internationellt erkänd leverantör av utrustning inom ytmontering. Mydata tillhörde under flera år Sveriges mest snabbväxande bolag. Under 1996–98 märktes en stagnation av tillväxten, såväl i branschen som hos Mydata. Under 2000 inleddes en ny period av tillväxt.

Patenterad teknik för alla typer av tillämpningar

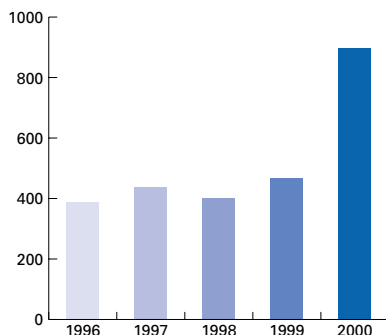
Mydatas strategi är att erbjuda produkter som skall möta industrins krav på kvalitet, flexibilitet och kostnadseffektivitet. Mydatas kunder består till stor del av kontraktstillverkare som ställer höga krav på flexibilitet i utrustningen eftersom de kontinuerligt får nya produkter att tillverka.

De flesta av slutanvändarna av de kretskort som tillverkas av Mydatas maskiner finns inom branscherna industriella tillämpningar, rymd- och flyg-

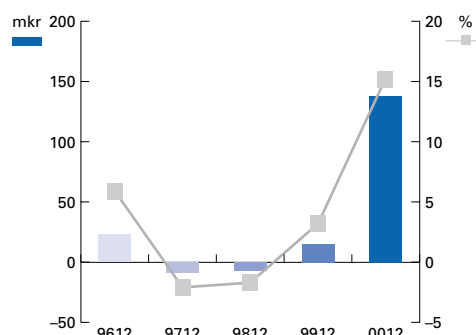
▲ All produktutveckling och produktion sker i Stockholm.

▼ Idag finns Mydatamaskiner hos 14 av de 20 största kontraktstillverkarna i världen.

Nettoomsättning



Rörelseresultat och rörelsemarginal



Mydata Automation

teknik samt delar av telekom- och datorindustrin. Gemensamt för dem är att de tillverkar komplexa produkter med högt förädlingsvärde och krav på tillförlitlighet.

Mydatas produkter baseras på ett 20-tal patent. Utmärkande för maskinerna är deras kostnadseffektivitet vid tillverkning av produkter i korta serier, s k högmixproduktion.

Maskinerna är mycket mjukvaru-drivna i förhållande till konkurrent-maskinerna, vilket bl a innebär hög precision under hela livslängden. Detta gör att de är lätta att anpassa till ny komponent- och mönsterkortsteknik.

Mydata har utvecklat ett Linuxbase-rat operativsystem som styr maskinen och dess intelligenta tillbehör, t ex magasin för komponentmatning. Ytterligare mjukvara används för att optimera, styra och planera elektronikproduktionen. Med dessa egenskaper är det möjligt att snabbt anpassa systemet efter kundens krav och önskemål. Det är också möjligt att tillverka alla typer av kretskort. Utan att förlora tid klarar maskinen att växla från en produkt till en annan. Det är viktigt för "just in time-produktion".

Trenden på marknaden till Mydatas fördel

Trenden mot miniaturisering av elektroniken gjorde att ytmontering började ersätta hålmontering på 80-talet och behovet av snabba men ändå flexibla maskiner har ständigt ökat. Uppdrags-

och legotillverkarna svarar för en allt större del av elektronikproduktionen i takt med att företag koncentrerar sig på sin kärnverksamhet.

Av Mydatas försäljning uppskattas 30 procent ske till företag med egen elektroniktillverkning och 70 procent till specialiserade kontraktstillverkare.

För alla tillverkare med en stor produktmix beror de totala tillverkningskostnaderna mer på maskinernas flexibilitet och omställningstider än maskinens monteringshastighet i drift. Lika viktigt som flexibilitet är förmåga att klara högt ställda kvalitetskrav.

Ytmonteringsmaskiner kan delas in i tre segment: maskiner lämpade för lågmix-, mediummix- eller högmixproduktion. Mydata fokuserar på segmentet högmixproduktion, med vilket avses att kostnadseffektivt kunna producera kortserier upp till ca 1.000 kort.

Totalmarknaden för ytmontering är närmare 25 miljarder kronor. Ungefär 40 procent av denna marknad tillhör Mydatas segment. Andelen av världsmarknaden i detta segment bedöms under året ha ökat från cirka 7 till cirka 8 procent. Det är framförallt i USA och Europa som Mydata nu skördar sina största framgångar.

Konkurrenterna är främst Fuji, Panasonic, Philips, Siemens, Yamaha, Universal, Europlacer, Zevatech/Yuki, Contact och Amistar/Tenryu.

Ett mycket framgångsrikt år

Mydatas omsättning ökade under 2000

med 92 procent till 897 mkr (467).

Knappt 60 mkr av omsättningsökningen förklaras av den amerikanska dollarns uppgång. Förklaringen finns i en gynnsam industrikonjunktur, lyckade produktanseringar av Hydra Speed-mount och Linescan Vision System samt en ökad efterfrågan på produktion av stora kort. Med "supply chain management" har företaget klarat av att fördubbla kapaciteten på ett par månader och dessutom bibehålla leveranstiderna.

En annan faktor som bidragit till framgången är Mydatas Key Account Program som infördes 1999. Flera företagsavtal har slutits under de senaste två åren och idag finns Mydatamaskiner hos 14 av de 20 största kontraktstillverkarna i världen, t ex Solelectron, Jabil, Celestica, SCI, Flextronics, Sanmina och CTS.

Försäljningen fördelar sig på Nordamerika med 59 procent (49), Europa 32 procent (38) och resten av världen 9 procent (13). Under 2000 ökade orderingången på samtliga marknader. Under inledningen av 2001 har dock noterats en avmattning på den amerikanska marknaden.

Tillbehör och reservdelar utgör 20 procent (26) av försäljningen. Detta område tillsammans med service- och begagnatförsäljningen bedöms få en större betydelse under kommande år.

I och med nya produkter, som lanserades under hösten 1999 och våren 2000, tog Mydata sig in i ett nytt kundsegment, som kännetecknas av

Nyckeltal (mkr)

	0012	9912	9812	9712	9612
Nettoomsättning	897	467	401	437	387
Rörelseresultat	137	15	-7	-9	23
Resultat efter finansnetto	136	14	-6	-6	24
Balansomslutning	401	233	198	230	213
Eget kapital	215	120	111	113	122
Anställda, medelantal	281	255	254	236	199

Aktieägare 2000-12-31

	Antal aktier	Andel %
G Kallstrom & Co ¹⁾	2.905.000	47,6
Dag Tigerschiöld	1.043.500	17,1
Christer Brandberg	800.000	13,1
Johan Björkman	781.500	12,8
Skanditek	323.000	5,3
Övriga aktieägare	247.000	4,1
Summa	6.100.000	100,0

¹⁾ Skanditek äger 70 procent i Kallstrom.



▲ Maskinerna är mycket mjukvarudrivna, vilket medför hög precision och flexibilitet.



Styrelseordförande
Dag Tigerschiöld

Verkställande direktör
Mårten Lundberg

Mydata Automation

såväl hög mix som hög volym. Mydata har kommit att betraktas som ett komplement till de mer traditionella höghastighetslinorna.

Under året har marknads-, försäljnings- och serviceorganisationen stärkts ytterligare. Personalstyrkan har ökat från 250 anställda till närmare 350 världen över.

Genom vidareutveckling av Mydatas "Global Support-program" ges nu möjlighet till 24-timmarssupport genom tre applikationscenter i Stockholm, Boston och Singapore.

Under året bildades ett nytt försäljningsbolag i Holland. Beneluxländerna har de senaste två åren varit en växande marknad för Mydata.

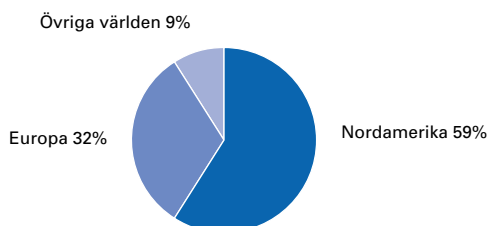
De närmaste åren avser Mydata att bibehålla fokus på korta ställtider, snabba montage och högre produktivitet för kunderna. Företaget fortsätter också att stärka service och support samt utvidga verksamheten i Asien, Europa och Nordamerika.

Fortsatt kraftfull satsning på forskning och utveckling

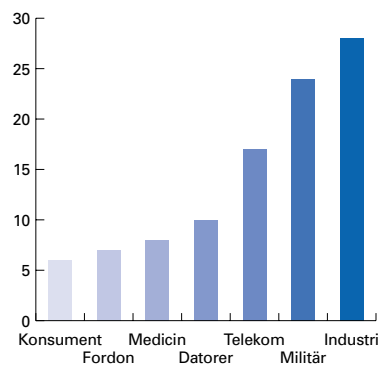
Företaget fortsätter att investera kraftfullt i forskning och utveckling, som de senaste tio åren uppgått till 420 mkr. Inom detta område arbetar 65 civilingenjörer. Ett forskningsprojekt handlar bl a om att utvidga Mydatas grundkoncept även till applikationer inom halvledarindustrin, dvs steget före produktion av kretskort. Under 2000 uppgick FoU-kostnaderna till 110 mkr (62) eller 12 procent (14) av omsättningen.

Ett utvecklingscentrum har öppnats i Göteborg med tonvikt på mekanikutveckling. Etableringen syftar även till att bredda företagets rekryteringsbas och starta ett närmare samarbete med Chalmers tekniska högskola.

Omsättning per geografisk marknad



Tillämpningsområden hos Mydatas kunder



PartnerTech

Kompetenspartner för tillväxtföretag

PartnerTech är en partner som tar ansvar för hela värdekedjan – från produktutveckling och tillverkning till distribution och eftermarknadsservice. Ambitionen är att uppfylla kundens varierande krav genom att vara flexibel för geografiska anpassningar och volymförändringar

Kompetenspartner med flexibilitet

PartnerTech utvecklar och tillverkar elektronikprodukter på uppdrag av ledande tillväxtföretag, inom främst telekommunikation, informationsteknologi och medicinsk teknik. PartnerTech är en systemleverantör som växer och utvecklas med kunderna genom flexibilitet, geografisk följsamhet och hög servicegrad.

Genom att medverka i såväl utveckling och tillverkning som montering av kundernas produkter intar PartnerTech en roll som kompetenspartner, till skillnad från den traditionella funktionen som komponentleverantör utan helhetsansvar.

I partnerrollen prioriteras korta ledtider, hög leveransprecision, hög kundtillfredsställelse, fokus på ständiga förbättringar och stor flexibilitet avseende tid, plats och volym. Det gör det möjligt för kunderna att snabbt få fram nya produkter, att introducera dem på marknaden på kortast möjliga tid samt att snabbt kunna växla upp tillverkningen i större volymer.

PartnerTech arbetar i teknikens frontlinje och anlitas av utvecklingsintensiva

företag i tillväxtbranscher. I rollen som kompetenspartner med helhetsansvar vill företaget dels möjliggöra för kunderna att koncentrera sig på sina kärnverksamheter, dels medverka till att deras produkter håller optimal kvalitet och snabbt når ut på aktuella marknader. PartnerTech ska också leva upp till kundernas krav på flexibilitet, geografisk närvaro och hög servicegrad.

Frigör kraft åt kunderna

PartnerTech har valt att koncentrera sin verksamhet på tre prioriterade marknadssegment: telekom infrastruktur, IT/mekatronik samt medicinsk teknik.

Inom marknadssegmentet telekom infrastruktur är det främst tre drivkrafter som påverkar PartnerTechs utveckling:

- En förestående generationsväxling av operativsystem för trådlös, mobil kommunikation.
- Betydligt fler människor i fler länder börjar använda mobiltelefoner.
- Mobilt internet får sitt verkliga genombrott.

Sammantaget skapar detta ett kraftigt ökat behov av utrustning för t ex radio-basstationer, antennära produkter och

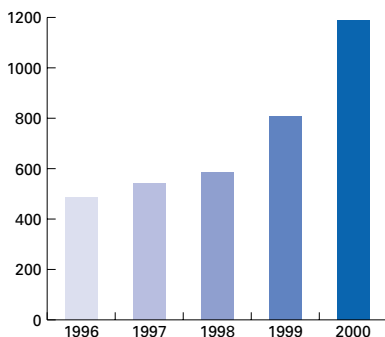


▲ Fosterdiagnostikutrustning – exempel på ett komplett uppdrag.

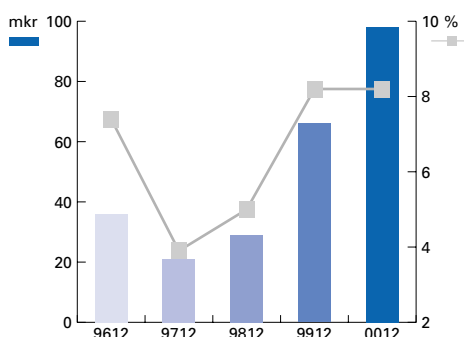
▼ Trimning av filter och förstärkare kräver fingertoppskänsla och stor erfarenhet.



Nettoomsättning



Rörelseresultat och rörelsemarginal



PartnerTech

kraftpaket som ger ström åt basstationerna - områden där PartnerTech fungerar som kompetenspartner och systemleverantör till kunderna.

Inom marknadssegmentet IT/mechatronik finns klara olikheter i vad kunderna efterfrågar, men också flera likheter. Vare sig det handlar om inbyggd elektronik eller mekanik söker uppdragsgivarna en tillförlitlig partner. PartnerTech kan på basis av ett brett kunnande inom området svara för utveckling och prototyp tillverkning inom såväl mekanik som elektronik. Dessutom tillverkar företaget de verktyg som behövs vid produktion av kundernas produkter, vilket är en styrka och bidrar till att korta ned tiden fram till marknads lansering. När kunderna så önskar, erbjuder företaget även distributionslösningar.

Marknadssegmentet medicinsk teknik kännetecknas dels av produkter med höga utvecklingskostnader och dels av stränga krav på kvalitetssystem enligt branschstandard. Utvecklingskostnaderna är vanligtvis så höga att alla produkter måste lanseras i USA – världens största marknad – för att kunna överleva. Kvalitetsaspekten återspeglas i form av krav på certifiering enligt den amerikanska myndigheten Food and Drug Administration (FDA) samt av krav på dokumenterad erfarenhet och kunskap om amerikanska QSR, Quality System Regulation.

Ökat behov av helhetslösningar

Påtagliga trender hos kunderna inom samtliga marknadssegment är ett ökat

behov av utvecklings- och tekniksupport och ett växande intresse för helhetslösningar – både vad gäller produkter och processer. Detta skapar ett ökat behov av outsourcing. Genom att kunderna, helt eller delvis, överlåter ansvaret för t ex produktutveckling, industrialisering och tillverkning till PartnerTech frigörs tid och kraft med möjlighet att fokusera på kärnverksamheten. Fördelarna är ömsesidiga. PartnerTech lägger grunden för långsiktiga relationer och kunderna stärker sin konkurrenskraft.

Exempel på kunder är:

- Telekom infrastruktur: Ericsson, Nokia, Allgon och Emerson.
- IT/mechatronik: Axis, BT Products, C Technologies, EssNet och Kreatel.
- Medicinsk teknik: Neoventa, Pharmacia och Pyrosequencing.

Konkurrensen varierar inom PartnerTechs olika verksamhetsgrenar. En del konkurrenter är enbart verksamma i Sverige eller arbetar uteslutande med uppdragsproduktion. Endast ett fåtal är konkurrenter på flera områden. Exempel på konkurrerande företag inom telekom infrastruktur är Elcoteq, Flextronics, InCap, Sanmina, SCI, Solectron och WeCan.

Inom IT/mechatronik kan nämnas Flextronics, HGL, SCI, Solectron, Norrtelje Electronics och Vellinge Electronics.

Inom medicinsk teknik har PartnerTech konkurrenter som Amersham Pharmacia Biotech, Sanmina och Trioniq.

Nära samarbete med produktutvecklare

För PartnerTech är det naturligt att produktionen engageras tidigt i utvecklingsarbetet för en ny produkt. Detta för att kunna påverka utformningen, göra justeringar och säkerställa rätt kvalitet och kostnad i produktionsprocessen. Samarbetet är också en förutsättning för att snabbt ta fram prototyper och försörjare inför serieproduktionen.

Total Quality Management (TQM) tjänar som grundkoncept inom PartnerTech och avser hela värdekedjan. Syftet är att säkra kvaliteten, rationalisera kostnader och säkerställa Risk Management. Detta innebär att företaget ansvarar för processupplägg i verksamhetssystem, kvalitets- och miljösystem, arbetssätt/metodik för ständiga förbättringar samt att man har rätt kvalitetsmedvetande i organisationen (kompetens och utbildning).

Genom upplägget kvalitetssäkrar företaget sina underleverantörer och låter dem vara en del av ständiga förbättringar. På så sätt kommer man åt både ytliga och dolda kvalitetsbrister och kan sänka kvalitetsbristkostnaderna.

Nya kunder och samarbeten

2000 blev ett mycket bra år för PartnerTech. Omsättningen ökade med 47 procent och rörelseresultatet, exklusive återbäring från SPP, med 49 procent. Dessutom lyckades företaget under året attrahera nya och framtidsorienterade kunder såsom Nokia, Ericsson

Nyckeltal (mkr)

	0012 ¹⁾	9912	9812	9712	9612
Nettoomsättning	1.189	807	586	542	488
Rörelseresultat	98	66	29	21	36
Resultat efter finansnetto	114	63	25	16	30
Balansomslutning	638	445	303	215	209
Eget kapital	206	131	87	71	60
Anställda, medelantal	867	625	542	537	462

¹⁾ Rörelseresultatet exkluderar återbäring från SPP om 24 mkr.

Aktieägare 2000-12-31

	Antal	Andel %
Skanditek	1.992.600	26,4
Fleming European Technology Fund	433.256	5,7
Banco Fonder	370.000	4,9
SEB Fonder	362.100	4,8
Skandia	335.700	4,4
Övriga aktieägare	4.066.344	53,8
Summa	7.560.000	100,0

PartnerTech

Microwave, C Technologies och ProstaLund.

I mars förstärkte PartnerTech sin verksamhet inom prototyp tillverkning och utveckling för telekom genom förvärvet av Temo Finmekaniska i Järfälla. Samma månad startades också verksamhet i Atlanta i USA och ett samarbetsavtal med IT-konsultföretaget Sigma tecknades. Målsättningen med avtalet är att snabbare kunna leverera helhetslösningar till kundföretag inom bl a telekom och medicinsk teknik.

PartnerTechs utveckling till en mer komplett leverantör resulterade i juli i att företaget utsågs till partner i ett industrialiseringsprojekt avseende Tower Mounted Amplifier (TMA)-enheter till Ericsson Radio Access. Projektet motsvarar en årsomsättning på 120 mkr. TMA är masttoppsförstärkare för radiosignaler från mobiltelefoner.

I april inledde PartnerTech industrialisering och serieproduktion av en nyutvecklad produkt, ProstaLund Compact, i ett samarbete med det medicintekniska företaget ProstaLund. Produkten är världsunik och behandlar godartad prostataförstoring.

PartnerTech och Neoventa Medical inledde i december ett utvecklings- och tillverknings-samarbete kring ett nytt medicintekniskt system för fosterövervakning.

I januari 2001 fördjupades PartnerTechs samarbete med C Technologies genom att PartnerTech ansvarar för slutmontering, test och distribution av

företagets prisbelönta produkt, C Pen. Slutmontering och test sker i Ljungby varifrån produkterna ska distribueras till den övriga världen och till enheten Atlanta för den amerikanska marknaden. På årsbasis värderas uppdraget till över 100 mkr.

Fortsatt internationalisering

Siktet för PartnerTech är inställt på en fortsatt internationalisering. Genom hög kompetens inom både utveckling och tillverkning ger företaget kunderna ett mervärde och är i den meningen annorlunda och tar ett större ansvar i värdekedjan. Företaget ska också vara en kompetenspartner till framgångsrika kunder i tillväxtbranscher. Partnerskapet avser de utvalda områdena telekom infrastruktur, IT/mekatronik och medicinsk teknik där PartnerTech har hög kompetens.

PartnerTech eftersträvar en årlig intäktsökning på minst 15–20 procent, en räntabilitet om minst 30 procent på operativt kapital, en rörelsemarginal på 7–8 procent och en soliditet på minst 30 procent.

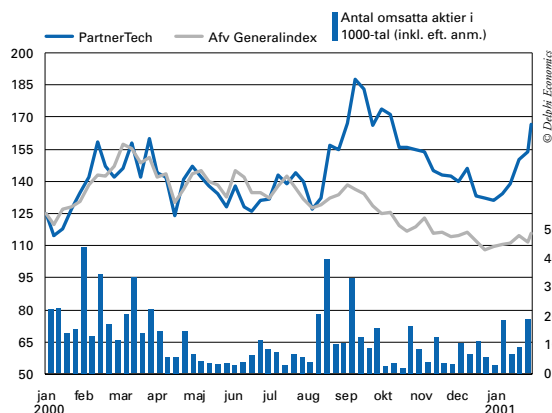


▲ Som ett led i kvalitetssäkringen granskas kretskort efter automatisk montering.

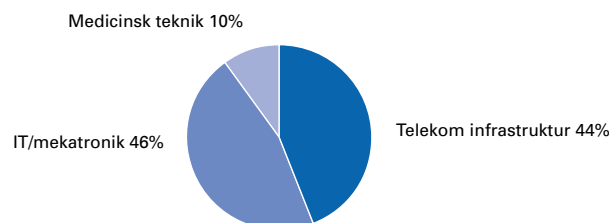


Styrelseordförande
Per Wejke

Verkställande direktör
Mikael Jonson



Omsättning per produktsegment



Skanditeks ägarandel:
100,0% av kapitalet

Vellinge Electronics

Tillverkare av högteknologisk elektronik

Vellinge Electronics monterar 25.000 elektronikkomponenter per timme. Med treskift betyder det miljontals komponenter i veckan. Produkterna är huvudsakligen avsedda för telekom, data, industri och medicin. Vellinge Electronics är sedan april 2000 ett helägt dotterbolag till Skanditek.

Välinvesterad produktionsanläggning

Vellinge Electronics är kontraktstillverkare av elektronikprodukter för svensk verkstadsindustri. Företaget sätter varje vecka samman två miljoner komponenter i 300 varianter av kretskort för att skapa 300 olika produkter till 30 kunder. För att snabbt och enkelt kunna ändra i givna planer och ta sig an nya krav krävs flexibilitet och precision. Dessa ledstjärnor i Vellinge Electronics strategi i kombination med modern teknik har gjort bolaget till en av de ledande och mest lönsamma uppdragstillverkarna av elektronik i Sverige.

Vellinge Electronics har en av Skandinaviens största och modernaste anläggningar för kontraktstillverkning av elektronikprodukter. Bolaget har investerat kraftfullt i produktionsanläggningen i Vellinge för att utöka produktionskapaciteten och ytterligare förbättra kvaliteten i produktionen. Anläggningen har två linor för ytmontering och en för hålmontering och är lämplig för medellånga och långa serier. Produkterna är huvudsakligen avsedda för telekom, data, industri och medicin. Vellinge Electronics tillverkar inga egna produkter.

Vellinge Electronics hör till de första kontraktstillverkarna som investerat i röntgenutrustning som verifierar lödresultatet på ytmonterade komponenter och så kallade BGA-kapslar. Komponenterna och kretskortens funktion kan därmed testas till hundra procent, vilket minimerar felfrekvensen i kretskortens arbetsliv. En annan viktig konkurrensfördel och kvalitetsaspekt hos bolaget är inertgaslödning som gör att miljövänligare medel kan användas och kretskorten behöver inte eftertvättas.

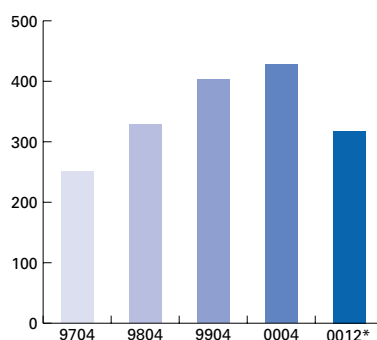
Själva produktionen är egentligen bara den mellersta delen av en hel serie tjänster som bolaget tillhandahåller sina kunder. Vid komplex elektronikproduktion är ett mera djupgående samarbete mellan kontraktstillverkaren och kunden av vikt. I tidsordning börjar det med att kunden har en idé att tillverka ett kretskort som exempelvis ska ingå i styrsystemet på en industrirobot. Vellinges utvecklingsingenjörer bedömer kundens ritningar och kommer med förslag om ändringar. Det kan handla om att förbättra produktens prestanda, få bättre tillverkningsekonomi eller att välja bättre eller billigare komponenter.

Vellinge tar också fram testutrustning

▲ Vellinge Electronics har investerat i röntgenutrustning som verifierar lödresultatet.

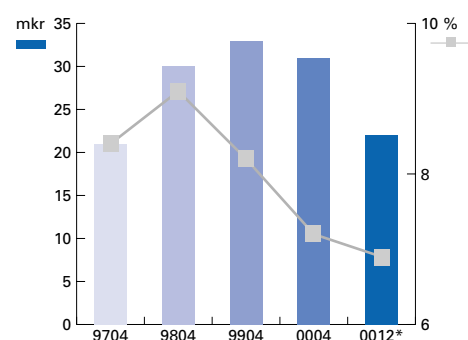
▼ Merparten av de 30-talet kunderna tillhör eliten av svensk verkstadsindustri.

Nettoomsättning



* Avser 8 månader.

Rörelseresultat och rörelsemarginal



* Avser 8 månader.

Vellinge Electronics

för produkten samt ansvarar alltid för inköp av komponenterna. Logistik och lagerhållning är andra tjänster som Vellinge kan erbjuda kunderna.

Produkterna levereras i tre olika förädlade former, som kretskort, moduler (inbyggda kretskort) eller som helt färdiga produkter förpackade med bruksanvisning och allt.

Många kunder i verkstadsindustrin

Vellinge Electronics har sina rötter i Electrolux-koncernen. 1996 köptes bolaget av bland andra nuvarande Skanditek som i april 2000 blev helägare till bolaget. Företagets tillväxt har varit snabb under de fyra självständiga åren med en ungefärlig dubbling av omsättningen till närmare 500 miljoner kronor i årstakt. Vinsten har under samma period stigit från 6 miljoner kronor till drygt 30 miljoner kronor.

Bolagets industriella bakgrund märks fortfarande i kundstrukturen. Andelen konsumentelektronik är relativt begränsad. Merparten av de 30-talet kunderna tillhör eliten av svensk verkstadsindustri. Bland dem kan nämnas ABB, Axis, Beijer Electronics, Besam, Electrolux, Ericsson, Gambro, Getinge och Tetra Pak.

En tumregel är att en kund ska beställa elektronik för minst 15 miljoner kronor per år. Mindre order som inte bedöms vara tillväxtprodukter tackar Vellinge i allmänhet nej till, vilket bidrar till att hålla uppe lönsamheten.

Vellinge Electronics tillverkar elektronik för ett antal intressanta användningsområden. För ABB tillverkas elektronik för styrning av robotar för t ex bilindustrin. Till Axis levereras elektronik för protokollomvandlare och kameraservrar i datanätverk. Tillverkningen för Besam gäller kretskort för motorstyrning av elektroniska dörröppnare. För Electrolux tillverkas elektronik för styrning av tvättmaskiner, kyl- och frysskåp samt dammsugare.

Samarbetet med Ericsson gäller bl a Bluetooth och ett antal framtidsprojekt. För Getinge tillverkas elektronik för styrning av bl a steriliseringsutrustning och för Tetra Pak elektronik för högfrekvent svetsning av förpackningar för vata produkter.

Elektroniken ger möjlighet till en mer exakt styrning av en process eller av information – oavsett om det gäller driften av en jättelik pappersfabrik eller av en tvättmaskin så ökar kundernas önskemål om kontroll av processen.

Mest en nationell affär

Kontraktstillverkning är, fransett leveranser till de stora konsumentelektronikföretagen som Ericsson och Nokia, fortfarande i stort en nationell affär. Dialogen mellan tillverkare och kund är ett viktigt inslag och de företag som lagt ut tillverkning i andra länder har mycket ofta åter plockat hem den till Sverige.

Tillväxten inom kontraktstillverkning är hög och drivs av elektronikens ökande användning samt av den ökande

outsourcingtrenden, då företagen renodlar sin verksamhet för att koncentrera sig på kärnverksamheten. För närvarande beräknas den svenska produktionen av kontraktselektronik uppgå till cirka 12 miljarder kronor, varav en mycket stor andel är utlagd av Ericssonbolag.

Kontraktstillverkare av elektroniska komponenter kan delas in i tre kategorier. Den första kategorin bolag tillverkar mycket stora serier, ofta för enstaka kunder inom telekom och PC-produkter. Under senare år har ett antal amerikanska företag inom elektronikbranschen tagit över verksamheter tidigare bedrivna av svenska företag i egen regi, exempelvis från Ericsson. SCI, Solelectron, Avex och Flextronics utgör exempel på de största kontraktstillverkarna. I mellankategorin, där Vellinge Electronics konkurrerar, återfinns företag som PartnerTech och Essex/Sanmina. För tillverkning av korta serier, 100–250 komponenter, finns ett stort antal små tillverkare.

Hög lönsamhet

Vellinge Electronics nettoomsättning ökade verksamhetsåret 99/00 med 6 procent till 428 mkr. Resultatet efter finansnetto minskade med 2 procent till 30 mkr. Bolaget har 7 procents vinstmarginal. Vinstmarginalen kan framgent komma att minska något i takt med större uppdrag med längre serier.

Omsättningen under de åtta första månaderna för innevarande verksamhetsår uppgick till 318 mkr och resultatet efter finansnetto preliminärt till

Nyckeltal (mkr)

	0012 ¹⁾	0004	9904	9804	9704
Nettoomsättning	318	428	403	329	251
Rörelseresultat	22	31	33	30	21
Resultat efter finansnetto	21	30	31	28	17
Balansomslutning	255	196	187	177	110
Eget kapital	52	40	40	25	18
Anställda, medelantal	248	223	204	200	186

Aktieägare 2000-12-31

	Antal	Andel %
Skanditek	10.000	100,0
Summa	10.000	100,0

¹⁾ Avser 8 månader.



▲ Den elektroniska styrutrustningen till Besams dörrar tillverkas av Vellinge.



Styrelseordförande
Dag Tigerschiöld

Verkställande direktör
Claes Wretling

Vellinge Electronics

21 mkr. Omkring 10 procent av bolagets nettoomsättning är export. De svenska kunderna i sin tur har ofta en hög andel exportförsäljning.

Det senaste året har tillväxten i volym varit lägre än tidigare. Anledningen är att en produkt med stort komponentinnehåll föll bort från ett av kundföretagen. I likhet med övriga branschen har dessutom brist på komponenter stört produktionen.

Vinstmarginalen i Vellinge Electronics har stadigt legat mellan 6 och 8 procent, vilket är högre än hos merparten av konkurrenterna i branschen. Förklaringar är en modern maskinpark och hög kostnadseffektivitet. Omsättningen per anställd är 2 miljoner kronor – väsentligt högre än hos många konkurrenter.

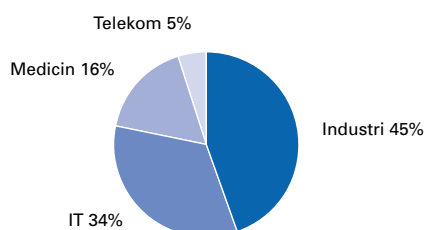
Riskerna i Vellinge Electronics är begränsade. Genom spridning på ett trettiotal kunder som var och en svarar för mellan två och tio procent av försäljningen påverkar inte en enskild kunds motgång resultatet drastiskt.

Positiva framtidstecken

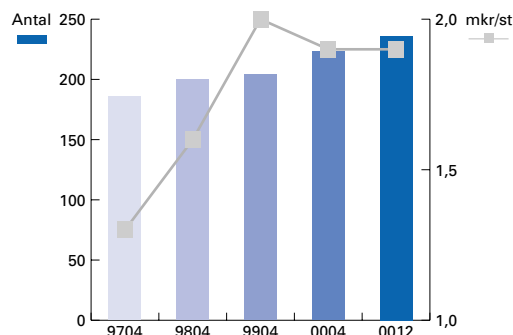
Det finns huvudsakligen två skäl som talar för en fortsatt snabb tillväxt för Vellinge:

- Kontraktstillverkning ökar snabbt när industriföretag fokuserar på sin kärnverksamhet: att utveckla och marknadsföra sina produkter.
- Elektronikinnehållet i alla typer av produkter ökar snabbt. För tio år sedan var t ex elektronikinnehållet i en personbil två procent av produktionskostnaden. Idag är det uppemot tio gånger högre.

Omsättning per kundsegment



Antal anställda samt omsättning per anställd



Vitrolife

Framtidens cell- och vävnadsteknologi

Vitrolife är en biomedicinsk koncern verksam på den globala marknaden. Företaget arbetar med produkter för cell- och vävnadsteknologi, vilka gränsar till läkemedel i sin komplexitet. Årets viktigaste händelse var samgåendet med Skanditeks dotterföretag Fermentech Medical i Skottland.

Världsledande inom kvalitet

Vitrolifes affärsidé är att utveckla, producera och marknadsföra ett komplett sortiment av högkvalitativa produkter och system för hantering, odling, förvaring och behandling av celler, vävnader och organ.

Produkterna används för att skapa en biologiskt riktig miljö utanför kroppen och tillförs även lokalt i kroppen för att understödja en biologisk funktion.

Vitrolife är världsledande inom kvalitet och erbjuder produkter för klinisk behandling inom en rad nya områden med stor tillväxt- och framtidspotential. Ett flertal produkter är baserade på hyaluronsyra som produceras på bioteknisk väg i egen anläggning.

Koncernen bedriver verksamheten inom fem affärsområden:

- Fertility Systems
- Cell Therapy/Tissue Engineering Systems
- Transplantation Systems
- Biosupportive Systems
- Quality Control Testing

Produktionsanläggningar finns i Göteborg och i Edinburgh, Skottland. Båda är kvalitetscertifierade enligt ISO 9001

och EN 46001. Anläggningen i Göteborg är primärt avsedd för forskning och produkter i tidiga skeden. Anläggningen i Edinburgh klarar större produktionsvolymerna och har dessutom utrustning för förpackning i sk förfyllda sprutor.

Det finns ytterligare behov av produktionskapacitet och därför har uppförande av en anläggning i Denver, USA, påbörjats under 2001. Utöver produktion i egen regi sker kontraktstillverkning i Sverige, Norge, Storbritannien och Tyskland.

Vitrolife samarbetar med det Schweiziska bioteknikföretaget Ares-Serono som dessutom är delägare i Vitrolife. I distributörsledet finns kända partners, t ex Ciba Vision. Vitrolife samarbetar med världsledande forskarlag inom sina affärsområden.

Stränga myndighetskrav

Bolagets produktportfölj har god spridning geografiskt och ligger i olika faser i produktcykeln, vilket ger riskspridning. Bolaget har ett gynnsamt konkurrensläge och har genom en skyddad teknologi och ett brett internationellt nätverk av forskare förmåga att utveckla produkter med stor lönsamhetspotential.

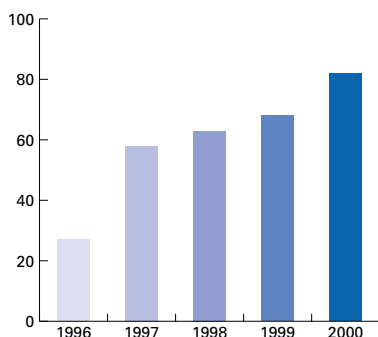


▲ Vitrolife tillverkar högkvalitativa näringslösningar för provrörsbefruktningslösningar.

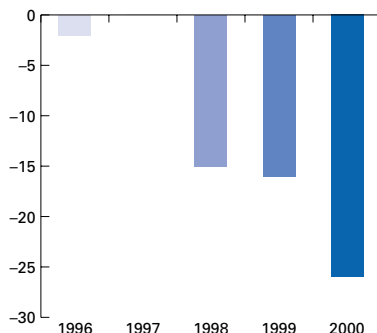
▼ En tillverkningsanläggning har börjat byggas i Denver, USA.



Nettoomsättning



Rörelseresultat



Vitrolife

Alla produkter inom Fertility Systems är registrerade hos US Food and Drug Administration (FDA). Anläggningen i Denver, USA, är utformad för att uppfylla de strängaste myndighetskraven i världen.

Vitrolife har försäljning i över 70 länder. Marknadsförings- och distributionsstrategin anpassas till de lokala marknadsförutsättningarna genom en kombination av direktförsäljning och distributörer. För att få direktkontakt med kunderna utan dyra mellanhänder öppnas inom kort e-handel med en global teknisk kundservice via internet.

Marknad i stor tillväxt

Området cell- och vävnadsproduktion har växt enormt de senaste åren. Både akademiska och kommersiella forskningscentra har investerat stora belopp inom området.

Cell- och vävnadsproduktion omfattar ett brett område av processer och discipliner, exempelvis för att flytta vävnad mellan organismer, producera vävnad eller organ utanför organismen eller hantering av vävnad i organismer för att öka överlevnadstid eller tillväxt. Teknikerna används därför inom många kirurgiska och terapeutiska tillämpningar där vissa kroppsvävnader antingen inte växer eller behöver ersättas.

I framtiden förväntas cell- och vävnadsteknikerna bli mycket vanliga inom terapeutiska områden som infertilitet, organtransplantation och sårläggning. Dessutom förväntas processer

inom stamcellsbehandling få en stor betydelse för behandlingen av sjukdomar som diabetes och neurologiska rubbningar, vilka hittills till stor del behandlats med läkemedel.

Samgående med Fermentech under året

Årets viktigaste händelse var samgåendet med Fermentech Medical i Skottland i april 2000. Fermentech var sedan tidigare en samarbetspartner till Vitrolife. Motivet till samgåendet var att de båda bolagen kompletterar och förstärker varandra. Det har bl a inneburit att ledig produktionskapacitet kunnat utnyttjas, kompetens tillförts och nya affärsmöjligheter uppstått. Samgåendet genomfördes genom att Vitrolife förvärvade Skanditeks 97-procentiga aktieinnehav i Fermentech och som betalning lämnade nyemitterade aktier i Vitrolife. Transaktionen redovisas enligt den sk poolningsmetoden. I augusti namnändrades Fermentech till Vitrolife UK.

Ett historiskt genombrott inom transplantationskirurgin utfördes i oktober av professor Stig Steen på Universitetssjukhuset i Lund. Då användes Vitrolifes unika lungevalueringsprodukt vid transplantation av en lunga från en hjärtdöd donator istället för en hjärndöd donator (den tidigare enda möjligheten). Produkten möjliggör noggrann undersökning av lungans funktion innan transplantationen sker.

I november genomfördes en riktad

nyemission om 70 mkr. Emissionen tecknades av institutionella investerare och av Ernesto Bertarelli, koncernchef och huvudägare i Ares-Serono, ett av världens ledande företag inom området reproduktionsbehandling. Kapitalet ska användas för investeringar i produktionskapacitet, IT-infrastruktur och FoU.

I januari 2001 tecknades avtal med Pharmadule om uppförande av en produktionsanläggning i Denver, USA, för produktion av näringslösningar för provrörsbefruktning. Den kommer att ligga i anslutning till Vitrolifes forskningscenter och beräknas vara i produktion andra halvåret 2002.

Ökningen i omsättningen kan hänföras till större efterfrågan både vad avser Fertility Systems och Biosupportive Systems. Även Transplantation Systems har visat en ökning, men befinner sig fortfarande i ett utvecklingsskede.

Årets resultat påverkas med cirka 8 mkr av kostnader hänförliga till juridisk och finansiell rådgivning i samband med bolagssammanslagning och kapitalanskaffning samt införande av nytt affärssystem.

Forskning i frontlinjen

Bolag inom den biomedicinska sektorn behöver en stark kunskapsplattform för att kunna generera nya produktkoncept. Vitrolifes plattform utgörs av en unik kunskapskombination inom embryologi, cell- och vävnadsodling, organförvaring samt framställning av bio-

Nyckeltal (mkr)

	0012	9912	9812	9712	9612
Nettoomsättning	82	68	63	58	27
Rörelseresultat	-26	-16	-15	0	-2
Resultat efter finansnetto	-30	-13	-14	0	-2
Balansomslutning	173	103	85	71	27
Eget kapital	132	85	66	59	17
Anställda, medelantal	80	66	60	49	35

1996-1999 är proforma (Vitrolife och Fermentech Medical).

Aktieägare 2000-12-31

	Antal	Röster %	Kapital %
Skanditek	6.495.700	47,3	45,1
Peter Svalander ¹⁾	1.610.842	36,8	11,2
Lombard Odier & Cie	909.090	2,3	6,3
SEB Läkemedelsfond	794.400	2,0	5,5
Ares-Serono	650.000	1,6	4,5
Övriga aktieägare	2.055.667	10,0	27,4
Summa	12.515.699	100,0	100,0

¹⁾ Genom bolag.

Vitrolife

material. Utöver forskningskompetens krävs dessutom ingående kunskap om t ex produktionsteknik, förpackningar, myndighetskrav, klinisk användning och marknadsföring.

Vitrolife bedriver egen forskning och utveckling i Sverige, Skottland och USA. Forsknings- och utvecklingsprojekt bedrivs i samarbete med akademiska och kliniska centra. I dessa projekt har bolaget säkrat rättigheterna till kommersiella tillämpningar genom exklusivtetsavtal. Inom de fem affärsområdena bedrivs för närvarande följande forskning.

- Inom Fertility Systems sker en övergång till rekombinant albumin, vilket innebär att de är helt fria från komponenter extrastraherade från blod. Det gör Vitrolife till den ende leverantören i världen av helt säkra cellodlingslösningar för mänsklig provrörsbefruktnings. Flera länder, t ex Frankrike, Australien och USA, ställer redan idag höga krav på patientsäkerhet i samband med medicinsk behandling.
- Inom Cell Therapy/Tissue Engineering Systems används s k cross-linked hyaluron för att rekonstruera hela vävnader genom att använda kroppens egna celler (embryonala stamceller) istället för att använda konstgjorda material.
- Inom Transplantation Systems utvecklas organförvaringslösningar, vilka kommer att förbättra möjligheten till transplantation för patienter som idag inte får behandling.

- Inom Biosupportive Systems används också s k cross-linked hyaluron för att utveckla produkter som öppnar vägar för nya behandlingar som återställer miljön i vissa delar av kroppen, exempelvis ortopedisk kirurgi, ögonkirurgi och kosmetisk kirurgi.
- Inom Quality Control Testing bedrivs utveckling av högkänsliga biologiska tester för toxicitetstestning av medicintekniska produkter.

Den medicinska utvecklingen går mot allt mer avancerade behandlingsmetoder där biologiskt material används för att bota sjukdomar. Exempel på detta är transplantation av organ, brännskadebehandling med artificiell hud, reparation av knäleder med odlade broskceller, skelettreparation med artificiellt ben och behandling av hudcancer med immunterapi.

Vitrolifes kärnkompetens används inom dessa nya områden för att celler, vävnader och organ ska kunna tas om hand på ett fysiologiskt riktigt och säkert sätt. Om hantering av mänsklig levande vävnad inte sker på ett korrekt sätt riskeras uteblivet behandlingsresultat med allvarliga komplikationer. Vitrolifes övergripande målsättning är att tillhandahålla produkter för medicinsk behandling som ger maximal säkerhet och funktion.

Vitrolife undersöker möjligheterna till notering på OM Stockholmsbörsen under 2001.



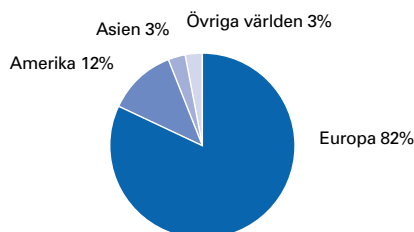
▲ Vitrolifes unika lungevalueringsprodukt användes vid en banbrytande operation.

Vitrolife

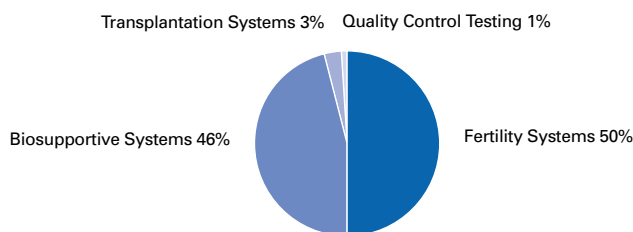
Styrelseordförande
Lars Hamberger

Verkställande direktör
Peter Svalander

Omsättning per geografisk marknad



Omsättning per affärsområde





Skanditeks ägarandel:
23,8% av kapitalet

BioNative

Produktion av naturligt interferon

BioNative har utvecklat en storskalig produktionsprocess för naturligt interferon. Företaget är världsledande i en intressant nisch, dock med en hårdnande konkurrens och prispress. En bred och värdefull kompetens kan öppna för samarbeten med partners inom fler tillämpningsområden.

BioNative grundades 1985 och är en avknoppning från Institutionen för cell- och molekylärbiologi vid Umeå Universitet. Företaget arbetar fortfarande mycket nära forskarvärlden.

I affärsidén ingår att tillverka högre, naturligt interferon. Ämnet har varit känt sedan 1957 och man har funnit en mycket bred klinisk användning för det. Interferon är ett protein som förekommer naturligt i kroppen. Det används vid behandling av såväl virussjukdomar som cancer. Ur biokemisk synvinkel är proteinet enkelt uppbyggt, men genetiskt mer komplicerat. Det finns inte mindre än 13 kända gener som styr produktionen av interferon i kroppens celler. Liknande proteiner som exempelvis insulin har bara en gen. BioNative utnyttjar cellernas förmåga att göra interferon för medicinsk användning.

BioNative har ett unikt preparat och är världsledande i en intressant nisch. Man utvecklar målmedvetet läkemedlet för huvudområdena virologi, onkologi och hematologi. Drygt 90 procent av försäljningen går på export i ett väl fungerande logistiskt system. Företaget har mångårig internationell erfarenhet av patent och varumärkesskydd. BioNative

har byggt upp en hög processteknisk och biokemisk kompetens, speciellt med avseende på storskalig hantering av plasma och leukocyter, proteinreningsteknik och biokemiska analyser.

Vidare har BioNative mångårig erfarenhet av klassning av råvaror och leverantörer, upprättande av produktionslinjer, kvalitetsanalys samt karakterisering, beredning och formulering av produkter. Den kompetensen kan användas även inom andra intressanta områden.

BioNative är för närvarande omsättningsmässigt beroende av en produkt och förväntar sig en tillfällig nedgång i efterfrågan. Emellertid har företaget under det gångna året påbörjat en breddning av verksamheten mot andra affärsområden, såväl vad gäller produkter som kunder. Idag bedrivs tre utvecklingsprojekt inom företagets kompetensområde. Även andra strategiska lösningar utvärderas.

Kostnader för forskning och utveckling har belastat resultatet med 8,2 mkr (7,4).

▲ BioNative har byggt upp en hög processteknisk kompetens.



Styrelseordförande
Per-Erik Persson

Verkställande direktör
Bo Lemar

Nyckeltal (mkr)

	0012	9912	9812	9712	9612
Nettoomsättning	36	40	39	41	44
Rörelseresultat	-1	-1	0	0	3
Resultat efter finansnetto	-2	-1	0	0	3
Balansomslutning	45	39	32	28	30
Eget kapital	19	20	21	21	22
Anställda, medelantal	38	41	41	40	48

Aktieägare 2000-12-31

	Antal	Andel %
Bolagets ledning och forskare	11.720	58,6
Skanditek	4.760	23,8
Novartis AG	1.760	8,8
Hugo Thelin	880	4,4
Berndt Sjöberg	880	4,4
Summa	20.000	100,0

CMA Microdialysis

Mikrodialys vinner acceptans i Europa

Behovet av tids- och kostnadsbesparande metoder inom sjukvården ökar i hela världen. Introduktionen av avancerad teknik premieras eftersom teknologiska innovationer ger dessa möjligheter. Ett exempel är mikrodialys – en helt ny diagnostisk teknik.

Att mäta kroppens kemi är en viktig del av medicinen. En rutinundersökning idag omfattar bland annat analys av blodet. Med CMAs teknologi står vi på tröskeln till en ny era: att mäta de enskilda organens kemi. CMA grundades 1984 och introducerade som första bolag i världen produkter för mikrodialys. I dagsläget saknar CMA konkurrens inom det kliniska området.

Mikrodialys teknik är den enda teknik som gör det möjligt att med låg risk ta kontinuerliga prover från vävnadsvätskan och därmed följa utvecklingen av kemin i en viss vävnad eller ett visst organ. Patienten känner ingen smärta och förlorar inget blod.

Instrumenten ger underlag för snabba och säkrare diagnoser. Den omfattande datamängd som genereras av mikrodialys och andra mättekniker har lett till att CMA utvecklat en egen programvara för användning inom intensivvården. Företaget är ensamt om att producera detta beslutsstöd.

Mikrodialysmetoden avslöjar bland annat ischemi, ett livshotande kliniskt tillstånd som uppstår vid minskad blodcirkulation i ett organ. Ischemi dödar fler människor än något annat kliniskt

tillstånd. Kliniker använder idag mikrodialys för att mäta hjärnans kemi efter skullskador och svåra hjärnblödningar. Metoden blir alltmer accepterad i hela Europa och börjar även få genomslag inom plastikkirurgi och tillämpningar inom tarmkirurgi, diabetes etc.

CMA ska behålla sin dominerande ställning inom universitet och läkemedelsindustri samt etablera mikrodialys inom utvalda kliniska applikationer såsom neurokirurgi, plastikkirurgi och tarmkirurgi. CMA har redan ett utbrett och väl fungerande samarbete med olika universitetskliniker.

CMA slöt 1997 ett avtal med Roche som gav exklusiv rätt att utnyttja CMAs patent på mikrodialyskatetrar inom diabetesområdet. Avtalet har utvidgats till att omfatta ett samarbete där CMA utvecklar och producerar katetrarna till Roches glukosmonitorer.

CMA har 24 distributörer världen över. Av försäljningen gick 92 procent (89) på export. 47 procent (41) gick till kliniska applikationer och 53 procent (59) till preklinisk forskning. FoU-kostnaderna uppgick till 8 mkr (7) motsvarande 17 procent (16) av försäljningen.



▲ Mikrodialys kan mäta hjärnans kemi efter skullskador och hjärnblödningar.

CMA/Microdialysis

Styrelseordförande
Johan Björkman

Verkställande direktör
Urban Ungerstedt

Nyckeltal (mkr)

	0012	9912	9812	9712 ¹⁾	9612
Nettoomsättning	46	43	40	38	31
Rörelseresultat	-2	-6	-5	0	-2
Resultat efter finansnetto	-2	-6	-5	2	5
Balansomslutning	28	31	33	39	37
Eget kapital	18	19	25	30	28
Anställda, medelantal	57	54	52	60	56

Aktieägare 2000-12-31

	Antal	Andel %
Skanditek	6.850	51,4
Urban Ungerstedt	3.016	22,6
Johan Björkman	2.134	16,0
G Kallstrom & Co ¹⁾	1.333	10,0
Summa	13.333	100,0

¹⁾ Skanditek äger 70 procent i Kallstrom.

¹⁾ Resultatet innehåller jämförelsestörande poster om netto +11 mkr.

Helhetskoncept inom outsourcing

PBK leder och driver utvecklingen inom outsourcing av ekonomitjänster. Genom outsourcing kan kunderna fokusera på kärnverksamheten och sänka kostnaderna. Satsningen på teknikutveckling har gjort företaget till branschledande bland företag med lösningar för internet.

PBK är ledande leverantör inom outsourcing av ekonomiadministration. Outsourcing innebär att företag och organisationer överlåter ägandet och ansvaret för vissa funktioner till en extern partner. Kunderna kan därmed fokusera på den egna kärnverksamheten samtidigt som kostnaderna sänks.

Efterfrågan på tjänsterna ökar i takt med kravet på effektivare och lönsammare verksamheter och ett allt större intresse för outsourcing av ekonomiadministration.

PBKs tjänster bildar ett helhetskoncept, där PBK sköter en helt outsourcad ekonomifunktion. Tjänsterna indelas i fem specialiserade tjänster: Kundreskontraservice, Redovisningsservice, Lön- och Personalservice, Leverantörsreskontraservice samt Inkassoservice. PBKs kunder kan välja en enskild tjänst, olika kombinationer av tjänsterna eller helheten.

Tjänsterna säljs dels genom en egen säljorganisation och dels genom samarbetsavtal med partners inom olika områden. Exempel på sådana är Posten, Telia e-Commerce, ekonomi- och IT-konsultbolag samt företag inom området betalningsadministration.

Kunderna utgörs av såväl småföretag som stora företag och organisationer i de flesta branscher. Exempel är Posten, banker, försäkringsbolag och internet-handelsföretag. PBK är marknadsledande inom outsourcing av ekonomiadministration till e-handelsföretag.

Under året har ett dotterbolag etablerats i Norge. Vidare förvärvades Personalitet som är specialiserat på löne- och personaladministration.

PBK driver en kontinuerlig utveckling av tjänster inom ekonomiadministration. Under året har en ny tjänst för hantering av leverantörsreskontra utvecklats. Tjänsten bygger på digitaliserad hantering med inscanning av dokument och digital attestering.

Under året ökade omsättningen med 25 procent till 55 mkr. Ökningen kan i huvudsak hänföras till tjänsten redovisningsservice. Årets resultat har belastats av kostnader för utveckling av nya tjänster samt etablering av produktionsenhet i Kopparberg och verksamhet i Norge.

▲ PBK växte med 25 procent under året.

PBK OUTSOURCING

Styrelseordförande
Dag Sehlin

Verkställande direktör
Lars Ahlsten

Nyckeltal (mkr)

	0012	9912	9812	9712	9612
Nettoomsättning	55	44	32	26	22
Rörelseresultat	-1	4	1	3	2
Resultat efter finansnetto	-1	4	0	3	2
Balansomslutning	91 ¹⁾	48	38	16	10
Eget kapital	4	5	3	3	1
Anställda, medelantal	66	45	36	28	25

Aktieägare 2000-12-31

	Antal	Andel %
Skanditek	11.000	40,4
Johan Brandrup-Wognsen ¹⁾	6.000	22,1
Lars Ahlsten	6.000	22,1
Övriga aktieägare	4.200	15,4
Summa	27.200	100,0

¹⁾ Genom bolag.

¹⁾ Ökningen förklaras av betydande andel klientmedel.

Plenia

Hitta medarbetare med e-hunting

Rekrytering av medarbetare med hjälp av internet börjar bli en etablerad bransch. Hos Plenia förenas den traditionella headhunterns uppsökande arbete med den moderna teknikens kapacitet och snabbhet.

Plenia är en internetbaserad marknads- och mötesplats för arbetsgivare och jobbsökande privatpersoner. Målgruppen är välutbildade privatpersoner med god yrkeserfarenhet. Tyngdpunkten ligger inom IT, teknik, marknadsföring/ försäljning, ekonomi/personal och PR/Information.

Plenia söker upp efterfrågad kompetens via riktade marknadsaktiviteter och via egen telemarketingavdelning. Anmälan från privatpersoner sker via internet.

Över 800 arbetsgivare har hittills tecknat avtal med Plenia. De kan antingen själva söka i Plenias databas eller få hjälp av Plenias rekryterare med upprättande av behovsanalys, sökning i databasen och de första intervjuerna. Intäkterna skapas huvudsakligen när arbetsgivarna betalar ett arvode för presenterade kandidater samt när eventuell anställning sker.

Privatpersoner som lagt in sitt CV hos Plenia – idag 65.000 personer – har ett kvalificerat anonymitetsskydd. Deras identitet röjs aldrig för sökande arbetsgivare utan att Plenia först kontaktat personen och inhämtat dennes medgivande.

De internetbaserade rekryteringsföretagen har etablerat sig som bransch under 2000. De största aktörerna vid sidan om Plenia är Jobline, Stepstone, Wideyes och Top Jobs. Även etablerade rekryteringsföretag som Manpower och Proffice har under året startat internetkanaler. Totalmarknaden växer samtidigt som det ökande antalet aktörer har lett till en hårdare konkurrens.

Plenia skiljer sig från andra aktörer genom att inte enbart lita på teknik och mekanisk matchning utan har sedan starten valt att satsa på hög personlig service.

Plenia har utvecklat ett helt nytt system, SeeMee, som har som huvudsyfte att underlätta rekrytering och öka den interna rörligheten hos främst större arbetsgivare. Utvecklingskostnaderna har varit betydande och kostnadsförts i sin helhet.

Installationen av SeeMee påbörjades under juni 2000 hos pilotkunden NCC som startade sin interna lansering i december 2000. Marknadsförutsättningarna för SeeMee bedöms som goda.

I april genomfördes en nyemission som tillförde bolaget 40,5 mkr efter emissionskostnader.



▲ Målgruppen för Plenias marknadsplats är välutbildade personer med god erfarenhet.

Plenia



Styrelseordförande
Olof Stenhammar

Verkställande direktör
Yngve Lundquist

Nyckeltal (mkr)

	0012 ¹⁾	0006	9906	9806
Nettoomsättning	7	8	2	0
Rörelseresultat	-13	-35	-39	-9
Resultat efter finansnetto	-12	-34	-38	-9
Balansomslutning	23	37	28	8
Eget kapital	17	29	23	7
Anställda, medelantal	28	26	21	1

¹⁾ Avser 6 månader.

Aktieägare 2000-12-31

	Antal	Andel %
Skanditek	290.948	33,7
SEB Fonder	151.133	17,5
Olof Stenhammar ¹⁾	145.459	16,9
Yngve Lundquist ¹⁾	105.600	12,2
Lars Sjölund ¹⁾	95.400	11,1
Övriga aktieägare	74.000	8,6
Summa	862.540	100,0

¹⁾ Privat och genom bolag.



TPC Security

Helhetsleverantör inom M2M

Intelligent kommunikation mellan maskiner, machine-to-machine eller M2M, kommer att bli en stor tillväxtmarknad och ge upphov till många nya tjänster och produkter. TPC siktar på att bli en helhetsleverantör inom området.

Marknaden för applikationer och kommunikationslösningar inom M2M, dvs tekniken för kommunikation mellan maskiner, har potential att bli nästa stora tillväxtnich inom telekommunikation och internet. För användarna och kunderna skapar teknologin nya intäktsmöjligheter, förhöjd produktivitet, nya och förbättrade tjänster, effektivare övervakning samt snabbare och billigare installationer.

Med hjälp av mobil datakommunikation kan perifer maskiner kontaktas, styras och kontrolleras. Tills för några år sedan var detta ekonomiskt icke genomförbart, men tack vare minskade kostnader för både enheter och transmissionen inom GSM finns det idag ett växande antal potentiella kunder.

De marknadssegment som bedöms ha de naturligaste tillväxtmöjligheterna är transport, handel, industri och hushåll. Inom dessa segment finns ett antal applikationer som har möjlighet till snabb utveckling. Till dessa räknas bland annat säkerhet, bevakning, positionering, datainsamling, styrning och kontroll.

TPC kan stå för hela värdekedjan: applikation, bärare, hårdvara och mjukvara. Kunden får en färdigpaketerad

lösning och har endast en leverantör. Detta har möjliggjorts genom att TPC har slutit avtal med företag som kompletterat värdekedjan, exempelvis Ericsson och Wireless Maingate. Med Ericsson har TPC t ex ett distributionsavtal för deras GSM-moduler.

TPC erbjuder också eftermarknads-tjänster i form av bevakningstjänster via TPC Network. Det är en kommunikationscentral och fungerar som navet i M2M-lösningar. Genom kommunikationscentralen har TPC också möjlighet att knyta till sig abonnenter av olika tjänster för sina M2M-lösningar.

I juli förvärvades Cetronic som utvecklar säkerhets- och övervakningssystem för fastigheter. Genom förvärvet kan TPC erbjuda fastighetsmarknaden hisslarm som är paketerade med tjänst från den egna kommunikationscentralen.

TPC är sedan maj 2000 noterat på Stockholmsbörsens Nya Marknaden. Tidigare var bolaget noterat på Aktietorget sedan december 1997. I juni 2000 genomfördes en nyemission som tillförde bolaget cirka 27 mkr efter emissionskostnader.

▲ Med mobil kommunikation kan maskiner kontaktas, styras och kontrolleras.



Styrelseordförande
Bo Sternbrink

Verkställande direktör
Mats Englund

Nyckeltal (mkr)

	0012	9912	9812	9712
Nettoomsättning	21	2	1	0
Rörelseresultat	-18	-5	-5	-6
Resultat efter finansnetto	-19	-6	-5	-5
Balansomslutning	55	23	2	8
Eget kapital	38	21	2	7
Anställda, medelantal	25	5	1	2

Aktieägare 2000-12-31

	Antal aktier	Andel %
Atle Företagskapital	552.076	17,9
Skanditek	543.933	17,7
Mats Englund	410.010	13,3
Gunnar Skoglund	382.500	12,4
Hans J Henriksson	91.400	3,0
Övriga aktieägare	1.098.748	35,7
Summa	3.078.667	100,0

Beep Network

Datasystem till butiker

Beep Networks butiksdasystem Tailor Retail säljs till små och medelstora butiker huvudsakligen i Sverige. De flesta kunderna finns inom branscherna dam- och herrkonfektion, sport och skor. Kunder är bl a NK, Benetton, Laura Ashley och Sand. Målgruppen är 20.000 små och medelstora nordiska butiker, av vilka färre än fem procent bedöms ha ett PC-baserat butiksdasystem.

Som komplement till Tailor Retail har Beep förvärvat rättigheterna till Tailor Trading, ett affärssystem för grossister.

Bolaget har under året inlett ett utvecklingsarbete för nästa generations

Tailor Retail. Ambitionen är att skapa en helt ny och unik produkt, baserad på tidigare system men anpassad för en ny framväxande butiksmarknad.

Detta arbete har dock blivit kraftigt försenat med högre kostnader som följd. Av denna anledning pågår för närvarande en omstrukturering av verksamheten. Förutsättningarna för den nya produktgenerationen kommer att utvärderas.

Nettoomsättningen uppgick under 2000 till 3,2 mkr (8,4). Resultat efter finansiella poster blev -10,2 mkr (-2,6). Katarina Zätterström är VD och Jan Berglund är styrelseordförande.



▲ Tailor Retail är ett datasystem till butiker inom konfektion och ekipering.

▼ Harald Lundén är grundare och VD för H Lundén Kapitalförvaltning.

H Lundén Kapitalförvaltning

Hög avkastning i fonden Eikos

H Lundén Kapitalförvaltning bedriver fondförvaltning sedan december 1999. Dessförinnan var företaget en högt specialiserad fondkommissionärsfirma med handel i nordiska aktier.

Fonden Eikos startade den 1 januari 2000. Eikos är en nationell fond eller sk hedgefond, vilket innebär friare placeringsregler jämfört med en traditionell aktiefond. Andelsägarnas kapital uppgick vid starten till 208 mkr. Fondens medel investeras i nordiska, estniska och polska finansiella instrument, huvudsakligen börsnoterade aktier. Fonden har möjlighet att utnyttja derivat och blankningsstrategier samt belåning.

Investeringarna görs huvudsakligen enligt "bottom up-metoden", d v s större

vikt läggs vid val av individuella aktier än vid val av länder eller sektorer. Denna strategi, som bygger på företagsanalys, fungerade mindre väl under början av året då sektorval var viktigare. Men därefter har strategin fungerat allt bättre.

Andelsvärdet steg med 24,9 procent efter avgifter under året. Affärsvärldens generalindex sjönk under samma period med 12 procent. Fondens förvaltrade kapital uppgick den 1 januari 2001 till 371 mkr. Antalet andelsägare var 108.

Nettoomsättningen uppgick under 2000 till 13,3 mkr (9,2). Resultat efter finansiella poster blev 8,0 mkr (3,3). Antalet anställda var i genomsnitt 3. Harald Lundén är VD och Lars Stenberg är styrelseordförande.



Skanditeks ägarandel:
33,3% av kapitalet

InRo BioMedTek

Det enda testet i sitt slag

InRo BioMedTek tillverkar och säljer nya reagenser för diagnostiska och terapeutiska ändamål. Företaget har specialiserat sig på att utveckla och tillverka serologiska tester för hjärnspecifika antigener. De kan användas för diagnos av olika hjärnsjukdomar och även för monitorering av olika typer av tumörer.

InRos intäkter utgörs huvudsakligen av royalty från Sangtec Medical, som licensierat InRos unika markör S-100. Sangtec Medical har, baserat på markören, utvecklat ett diagnostiskt test, Sangtec-100, som är det enda testet i sitt slag på världsmarknaden.

Med hjälp av testet kan man skilja mellan bestående strukturella hjärnskador, övergående tillfälliga hjärnödemed samt hjärnskakningar och liknande.

Nettoomsättningen uppgick under 2000 till 0,6 mkr (0,5). Resultat efter finansiella poster blev 0,3 mkr (0,3). Torgny Stigbrand är VD.

▲ Sangtec Medical har licensierat InRo BioMedTeks unika markör S-100.

▼ The Chimney Pot har redigerat många välkända videor, reklamfilmer och långfilmer.

Skanditeks ägarandel:
40,5% av kapitalet

The Chimney Pot

Satsning på rörlig bild för nya medier

The Chimney Pot är Skandinaviens största leverantör av avancerade digitala tjänster för spelfilm, reklamfilm och musikvideor. Bland tjänsterna märks produktion av specialeffekter, redigeringar, scanning och printning av film, 3D-animering och rörlig grafisk design. Kunderna utgörs främst av produktionsbolag som gör reklamfilm och långfilm. Under året har även produktioner genomförts på uppdrag av reklambyråer och TV-kanaler.

The Chimney Pot använder sig av kraftfulla datorer från Silicon Graphics. Genomförda projekt under 2000 innefattar bland annat videor för Eric Gadd, Aqua och The Ark, reklamfilm för Telia, Telenor och Coca Cola samt långfilmer som Pelle Svanslös, Kattbreven, Familjehemligheter, Naken och Vingar av Glas.

Verksamhetsåret 2000 har präglats av stora satsningar. Ett nytt affärsområde inom produktion och design av rörlig bild för nya medier har bildats. Tillsammans med Spray Ventures och produktionsbolaget Efti har webb-TV-kanalen SimonTV lanserats.

Bolaget grundades 1996. Kontor finns i Stockholm, Oslo och Warszawa. Verksamhetsåret 1997–2000 redovisades en nettoomsättning på 34,7 mkr (35,6) och resultat efter finansnetto –2,1 mkr (6,1). Det försämrade resultatet förklaras av flera faktorer: hög personalomsättning vid årsskiftet 99/00, avveckling av samarbete med Nordisk Film samt satsningar i det nya affärsområdet. Antalet anställda var i genomsnitt 27 (26). Henric Larsson är VD och Patrik Tigerschiöld är styrelseordförande.

Theducation

Bättre studieresultat via internet

Theducation startade sin verksamhet i juni 1999. Syftet var att kommersialisera de erfarenheter som Johan Thorbiörnson, fil dr i matematik, och högskoleadjunkt Jan Nordin vunnit under de två år de inom skilda verksamheter bedrivit distansutbildning.

Företagets koncept bygger på en pedagogik kallad frågebaserad inläring (FBI). Denna pedagogik ser elevernas frågor som en betydelsefull del i inlärningsprocessen.

Genom att kombinera ett interaktivt webbmaterial med ett virtuellt klassrum främjar Theeducations kurser frågebaserad inläring samtidigt som ett nytt och spännande komplement till den tradi-

tionella undervisningen skapas. Detta erbjuds i första hand till gymnasieskolor med ambitionen att förbättra studieresultaten. Kurserna, som har gedigen akademisk förankring, erbjuder även unika förutsättningar för ett flexibelt lärande.

Idag sker merparten av försäljningen till gymnasieskolan och avser främst matematik, fysik och kemi. Nettoomsättningen uppgick under 2000 till 1,5 mkr. Resultat efter finansiella poster blev -11 mkr. Antalet anställda var i genomsnitt 12. Anders Elgemyr är tf VD och Patrik Tigerschiöld är styrelseordförande.



▲ Theducation kompletterar den traditionella undervisningen med hjälp av internet.

▼ VS Market utvecklar ett finansiellt underhållningsspel med spel på aktier.

VS Market

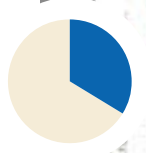
Ny spelform för internet

VS Market (fd Svenska Finanstipset) har under ett års tid utvecklat en ny spelform för internet. Ambitionen är att utnyttja två av de mest uppmärksammade områdena på internet: spel och finansiell information. Istället för att satsa pengar på hästar, fotboll eller dylikt försöker VS Market etablera en spelform med aktier som underliggande instrument. Spelformen är utformad så att spelarna satsar pengar på slutkursen för ett antal aktier.

På webbplatsen vsmarket.com presenteras spelformen med New York- och Nasdaq-börserna som spelarlistor. Tipsraderna är antingen en match mellan två aktier eller en tävling mellan flera olika aktier. Dessa spelrader sätts samman av specialister på VS Market. Under pågående spel, d v s börsens öppettider,

presenteras matcherna eller racen i formen av ett pågående spel på en arena. Målsättningen är att skapa ett underhållningsvärde där aktiernas kursrörelser kan jämföras med travande och galopperande tävlingshästar.

Bolaget har funnits i drygt ett år och hittills har huvuddelen av arbetet varit utvecklingsorienterat samtidigt som man har knutit till sig ett antal nyckelpersoner. Framöver kommer bolaget främst att vara speloperatör samt mjukvaruleverantör genom ett licensförfarande. Nettoomsättningen uppgick under 2000 till 0 mkr. Resultat efter finansiella poster blev -18 mkr. Antalet anställda var vid årets slut 18. Gustaf Hagman är VD och Henrik Blomquist är styrelseordförande.





Redovisning

- 42 Förvaltningsberättelse
- 45 Resultaträkningar
- 46 Balansräkningar
- 48 Kassaflödesanalyser
- 49 Redovisningsprinciper
- 51 Noter
- 57 Revisionsberättelse



Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Skanditek Industriförvaltning AB (publ) med organisationsnummer 556235-4141 och säte i Stockholm avger härmed följande årsredovisning för verksamheten under 2000.

Skanditeks verksamhet

Skanditek är ett börsnoterat industriförvaltningsbolag med ägarintressen i svenska onoterade och noterade företag. Affärsidén är att vara en aktiv och långsiktig ägare. Skanditek bidrar därigenom till portföljbolagens utveckling med industriell och finansiell kompetens på styrelse- och ledningsnivå.

Portföljbolagen är verksamma inom elektronik, informationsteknologi, bioteknik och tjänster. Placeringarna fokuseras huvudsakligen till företag med teknologisk eller IT-relaterad inriktning och görs ofta i ett relativt tidigt skede. De tre hörnstenarna i Skanditeks affärsmodell är fokus på hög tillväxt, kraftfulla satsningar på forskning och utveckling samt snabb internationalisering.

Bolaget bildades 1983 under namnet Skandigen AB. Affärsidén var att investera i företag inom bioteknikområdet. Aktien börsnoterades 1984. I januari 1999 slutfördes förvärvet av de tre privatägda s k KBB-bolagen. Genom affären fick bolaget nya huvudägare och investeringsverksamheten breddades.

Ägarförhållanden

Skanditek hade vid årets utgång 6.914 (6.048) aktieägare. De största aktieägarna är Johan Björkman (28,3 procent), Dag Tigerschiöld (26,4 procent), SEB fonder (7,7 procent), Banco fonder (5,1 procent) och Lars Fritzells dödsbo (2,6 procent).

Organisation

Bolaget hade vid verksamhetsårets utgång 7 personer anställda varav 4 är verksamma inom

bolagets investeringsverksamhet. Därtill arbetar flera styrelseledamöter aktivt inom investeringsverksamheten. Bolaget bedriver verksamheten i ett kontor i Stockholm.

Portföljbolagen är självständiga enheter i förhållande till Skanditek, vilket innebär att Skanditek inte har några koncerngemensamma funktioner.

Koncernstruktur

Förutom moderbolaget Skanditek Industriförvaltning AB består koncernen huvudsakligen av de rörelsedrivande portföljbolagen CMA Microdialysis AB, Mydata Automation AB och Vellinge Electronics AB.

Investeringsverksamheten

Under året har Skanditek investerat 388 mkr i portföljbolag, varav nya investeringar utgörs av 177 mkr i Vitrolife och 8 mkr i Theduction. Av beloppet för Vitrolife utgörs 150 mkr av det bokförda värdet för aktierna i Fermentech Medical, som var vederlaget för förvärvet.

I april förvärvades den utestående ägarandelen om 60 procent i Vellinge Electronics, som därmed blev ett helägt dotterbolag i Skanditek-koncernen. Förvärvet betalades med 2.995.968 nyemitterade aktier i Skanditek till kursen 53,70 kronor per aktie, varvid goodwill om 118,5 mkr uppstod. Styrelsens beslut togs med stöd av bolagsstämmans bemyndigande i maj 1999.

Avyttringar under året uppgår till 173 mkr och avser huvudsakligen Fermentech Medical. Skanditek överlät detta innehav till Vitrolife i utbyte mot nyemitterade aktier i Vitrolife. Transaktionen redovisades till bokfört värde på



Förvaltningsberättelse

Fermentech, varvid någon resultateffekt inte uppstod.

Koncernens investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 9,4 mkr (2,9).

Koncernens nettoomsättning och resultat

Koncernens nettoomsättning uppgick under 2000 till 1.302 mkr (121) varav nytillkomna koncernföretag svarar för merparten. Mydata Automation blev koncernföretag i november 1999 och Vellinge Electronics i april 2000.

Koncernens resultat före skatt blev 139,1 mkr (3,6). Resultatet är belastat med goodwill-avskrivningar och upplösning av negativ goodwill med netto 78,3 mkr (19,3). Koncernföretag svarar för 37,0 mkr (15,2) och intresseföretag svarar för 41,3 mkr (4,1). Skanditeks princip är att goodwill avskrivs på fem år.

I samband med börsnoteringen av Axis den 27 juni 2000 genomfördes en nyemission som tillförde bolaget 446 mkr. Härigenom ökade Skanditeks andel av Axis nettotillgångar med 111,6 mkr vilka i koncernens resultaträkning ingår i posten andelar i intresseföretags resultat. Efter avdrag för minoritetens andel har koncernens resultat efter skatt påverkats med 78,1 mkr.

Som en av huvudägarna i Axis har Skanditek, i anslutning till bolagets börsnotering och nyemission, som planerat avyttrat en del av innehavet. Reavinsten uppgick till 16,1 mkr. Innehavet, som finns i det 70-procentigt ägda dotterbolaget G Kallstrom & Co, minskade från 25,0 till 19,7 procent. Därigenom upphörde Axis att redovisas som intresseföretag fr o m det tredje kvartalet.

Koncernföretag har erhållit 6,6 mkr i återbäring av överskottsmedel från försäkringsbolaget SPP. Därutöver ingår SPP-medel med 7,1 mkr i resultatandelar från intresseföretag.

I anslutning till samgåendet mellan Fermentech Medical och Vitrolife har en värderegleringsreserv för bioteknikinnehav om 4,5 mkr upplösts och påverkar resultatet positivt.

Om resultatet före skatt rensas från poster som till sin karaktär är jämförelsestörande, uppgår resultatet till 62,2 mkr. Exempel på rensade poster är avskrivning av goodwill, reavinster, återbäring från SPP och tillskott genom nyemissioner i intresseföretag.

Koncernens nettoresultat blev 78,6 mkr (–4,3), vilket motsvarar 1,36 kronor per aktie (föregående år –0,08 kronor baserat på dåvarande antal aktier). Exklusive goodwillavskrivningar och upplösning av negativ goodwill blev nettoresultatet 156,9 mkr (15,0), vilket motsvarar 2,70 kronor per aktie (0,27).

Med anledning av Skanditeks karaktär som industriförvaltningsbolag, bör en räkenskapsanalys ske med försiktighet. Koncernens sammansättning med koncernföretag och intresseföretag varierar över tiden med anledning av att ägarandelen i portföljbolagen varierar.

Moderbolaget

Moderbolagets nettoomsättning uppgick 2000 till 0,9 mkr (1,4) och avser främst fakturerade tjänster till koncernföretag. Nettoresultatet blev –16,7 mkr (22,3). Nedskrivningar av långfristiga aktieinnehav ingår med 9,3 mkr (0), vilka är hänförliga till Beep Network 4,5 mkr och Bio-Native 4,8 mkr. Föregående års resultat påverkades positivt av försäljningen av Sibia Neurosciences med 21,5 mkr.

Likviditet, soliditet och antal aktier

Vid årets slut uppgick koncernens likvida medel till 70,1 mkr (97,0). Därutöver fanns kortfristiga placeringar i börsnoterade aktier uppgående till 32,9 mkr (56,7). Räntebärande

Förvaltningsberättelse

skulder uppgick till 85,5 mkr (5,0). I koncernen fanns beviljade checkräkningskrediter om totalt 111,0 mkr (22,4) varav 64,5 mkr (4,7) var utnyttjade.

Koncernens soliditet uppgick till 56 procent (67). Moderbolagets soliditet uppgick till 99 procent (98). Eget kapital i koncernen per aktie utgjorde 12,50 kronor (8,82).

Antalet aktier uppgår till 58.039.888 st efter en nyemission av 2.995.968 st till följd av förvärvet av Vellinge Electronics.

Redogörelse för styrelsearbetet

Styrelsen har haft fem ledamöter varav en är verkställande direktören. Sekreterare har varit bolagets ekonomichef Håkan Dahlin.

Utöver konstituerande sammanträde har styrelsen under verksamhetsåret 2000 hållit sju protokollförda sammanträden. Styrelsen har därvid behandlat de fasta punkter som förelåg vid respektive styrelsemöte, såsom affärsläget i portföljbolagen, resultat och ställning, delårsrapporter och årsbokslut. Därutöver har behandlats frågor rörande strategi samt förvärv och försäljningar. De flesta sammanträden innehåller en utförlig presentation av något portföljbolag. Bolagets revisor har deltagit vid ett av årets möten.

Nomineringskommitté

Skanditek har en nomineringskommitté för styrelseval som väljs av bolagsstämman. Nomineringskommitténs uppgift är att årligen till ordinarie bolagsstämma lämna förslag till val av ledamöter och revisorer samt förslag till ersättning till dessa. Nomineringskommittén består inför 2001 års bolagsstämma av Gunnar Ekdahl, Tomas Fischer och Dag Tigerschiöld.

Förslag till vinstdisposition

Koncernen

Enligt upprättad koncernbalansräkning uppgår fritt eget kapital till 39.437 tkr. Någon avsättning till bundna reserver erfordras ej.

Moderbolaget

Enligt moderbolagets balansräkning står följande vinstmedel till bolagsstämmans förfogande (kr):

Balanserad vinst	94.888.269
Årets förlust	-16.740.766
Summa	78.147.503

Styrelsen och verkställande direktören föreslår (kr):

att till aktieägarna utdelas	
0,20 kr per aktie	11.607.978
att till ny räkning överföres	66.539.525
Summa	78.147.503

Resultaträkningar

Belopp i tkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2000	1999	2000	1999
Nettoomsättning	1	1.302.369	121.073	889	1.434
Kostnad för sålda varor		-785.169	-66.321	-	-
Bruttoresultat		517.200	54.752	889	1.434
Resultat från försäljning av portföljbolag		17.000	22.878	760	22.100
Andelar i intresseföretags resultat före skatt		72.693	3.162	-	-
Resultat från andelar i koncernföretag	8	-	-	4.528	7.946
Resultat från andelar i intresseföretag	9	-	-	-7.832	-
Resultat från andelar i övriga portföljbolag	10	3.742	4.714	-	-
Försäljningskostnader		-143.863	-24.027	-	-
Administrationskostnader		-58.656	-25.284	-12.675	-10.990
Forsknings- och utvecklingskostnader		-119.908	-23.867	-304	-234
Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader	11	-37.590	-	1.136	-
Avskrivning av goodwill		-39.146	-19.629	-	-
Upplösning av negativ goodwill		2.196	4.420	-	-
Rörelseresultat	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	213.668	-2.881	-13.498	20.256
<i>Resultat från finansiella investeringar</i>					
Ränteintäkter och liknande resultatposter	12	24.160	7.008	-3.242	2.232
Räntekostnader och liknande resultatposter	13	-9.101	-737	-1	-314
Resultat efter finansiella poster		228.727	3.390	-16.741	22.174
Bokslutsdispositioner		-	-	-	111
Minoritetens andel av resultatet		-89.586	184	-	-
Resultat före skatt		139.141	3.574	-16.741	22.285
Skatt	14	-60.494	-7.856	-	-
Årets resultat		78.647	-4.282	-16.741	22.285

Balansräkningar

Belopp i tkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		001231	991231	001231	991231
TILLGÅNGAR					
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar	15				
Goodwill		166.572	87.260	-	-
Negativ goodwill		-7.537	-9.582	-	-
		159.035	77.678	-	-
Materiella anläggningstillgångar	16				
Maskiner och andra tekniska anläggningar		23.677	10.141	-	-
Inventarier, verktyg och installationer		10.351	8.827	469	238
		34.028	18.968	469	238
Finansiella anläggningstillgångar	17, 21, 22				
Andelar i koncernföretag	18	-	-	839.191	736.831
Fordringar hos koncernföretag		-	-	13.965	91.680
Andelar i intresseföretag	19	209.792	186.389	339.850	129.237
Fordringar hos intresseföretag		12.680	-	10.000	-
Andelar i övriga portföljbolag	20	136.101	36.794	15.734	20.794
Andra långfristiga fordringar		18.201	12.754	-	-
		376.774	235.937	1.218.740	978.542
Summa anläggningstillgångar		569.837	332.583	1.219.209	978.780
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR					
Varulager m m					
Råvaror och förnödenheter		126.838	25.683	-	-
Varor under tillverkning		36.271	5.859	-	-
Färdiga varor och handelsvaror		94.912	58.461	-	-
		258.021	90.003	-	-
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		305.413	120.777	-	-
Fordringar hos koncernföretag		-	-	817	2.125
Fordringar hos intresseföretag		606	-	599	-
Övriga fordringar		39.224	24.896	3.783	5.328
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		9.979	5.171	470	379
		355.222	150.844	5.669	7.832
Kortfristiga placeringar					
Övriga kortfristiga placeringar	23	72.580	106.660	10.041	75.658
		72.580	106.660	10.041	75.658
Kassa och bank		40.438	47.003	4.035	12.750
Summa omsättningstillgångar		726.261	394.510	19.745	96.240
SUMMA TILLGÅNGAR		1.296.098	727.093	1.238.954	1.075.020

Balansräkningar

Belopp i tkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		001231	991231	001231	991231
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
EGET KAPITAL	24				
Bundet eget kapital					
Aktiekapital (58.039.888 aktier à nom 6 kr)		348.239	330.263	348.239	330.263
Överkursfond		-	-	681.739	538.832
Bundna reserver/Reservfond		337.583	154.737	121.025	121.025
		685.822	485.000	1.151.003	990.120
Fritt eget kapital					
Balanserad vinst eller ansamlad förlust		-39.210	5.011	94.889	46.303
Årets resultat		78.647	-4.282	-16.741	22.285
		39.437	729	78.148	68.588
Summa eget kapital		725.259	485.729	1.229.151	1.058.708
MINORITETSINTRESSE		180.504	95.313	-	-
AVSÄTTNINGAR					
Avsättningar för skatter		10.540	2.194	-	-
Värdereglering av bioteknikvärden		-	4.459	-	-
Övriga avsättningar	25	12.762	10.749	-	-
		23.302	17.402	-	-
LÅNGFRISTIGA SKULDER					
Skulder till kreditinstitut		64.415	4.671	-	-
Skulder till koncernföretag		-	-	6.892	-
Övriga skulder		18.871	11.227	100	-
		83.286	15.898	6.992	-
KORTFRISTIGA SKULDER					
Skulder till kreditinstitut		3.508	-	-	-
Förskott från kunder		4.764	10.319	-	-
Leverantörsskulder		134.817	44.424	261	471
Skulder till koncernföretag		-	-	69	8.356
Skatteskulder		48.199	5.466	-	-
Övriga skulder		26.042	11.638	317	5.006
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	26	66.417	40.904	2.164	2.479
		283.747	112.751	2.811	16.312
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		1.296.098	727.093	1.238.954	1.075.020
STÄLLDA SÄKERHETER					
Företagsinteckningar		102.700	32.700	-	-
ANSVARSFÖRBINDELSER					
Industrifonden		14.071	13.156	-	-
Övriga ansvarsförbindelser		11.423	14.129	-	-

Kassaflödesanalys

Belopp i tkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN				
Årets resultat	78.647	-4.282	-16.741	22.285
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m m	42.042	2.768	13.104	-22.201
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet	120.689	-1.514	-3.637	84
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Förändring varulager	-64.744	-1.949	-	-
Förändring kortfristiga fordringar och placeringar	-108.909	-19.884	27.780	-31.139
Förändring kortfristiga skulder	52.025	-4.049	1.482	1.929
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-939	-27.396	25.625	-29.126
INVESTERINGSVERKSAMHETEN				
Förvärv av portföljbolag inkl koncernföretag	-66.768	-113.888	-64.915	-145.677
Försäljning av portföljbolag inkl koncernföretag	15.855	73.369	1.007	72.015
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-10.028	-2.863	-432	-307
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-60.941	-43.382	-64.340	-73.969
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN				
Nyemission	-	136.071	-	136.071
Förändring långfristiga fordringar	-18.127	2.561	-10.000	-5.788
Förändring långfristiga skulder	53.138	-327	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	35.011	138.305	-10.000	130.283
ÅRETS KASSAFLÖDE	-26.869	67.527	-48.715	27.188
Likvida medel vid årets början	97.003	29.476	52.750	25.562
LIKVIDA MEDEL VID ÅRETS SLUT	70.134	97.003	4.035	52.750



Redovisningsprinciper

Skanditekkoncernens bokslut följer Redovisningsrådets rekommendationer.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden och omfattar moderbolaget och koncernföretag där Skanditek direkt och/eller indirekt innehar mer än 50 procent av rösterna.

Förvärvsmetoden innebär att förvärvade koncernföretags tillgångar och skulder bokförs till marknadsvärde enligt en upprättad förvärvsanalys. Överstiger anskaffningsvärdet för aktier i koncernföretag det beräknade marknadsvärdet av bolagets nettotillgångar enligt förvärvsanalysen utgörs skillnaden av koncernmässig goodwill vilken skrivs av över uppskattad ekonomisk livslängd. Härigenom ingår endast resultat uppkomna efter förvärvstidpunkten i koncernens eget kapital.

Förvärvet av KBB-bolagen 1999 redovisas som ett omvänt förvärv, då detta ger den mest rättvisande bilden av transaktionen. Genom emissionen fick de förvärvade bolagens aktieägare i själva verket kontroll över dåvarande Skandigen. Detta innebär att Skandigen värderades till marknadsvärde vid tidpunkten för offentliggörandet av erbjudandet, baserat på den genomsnittliga aktiekursen tio dagar före offentliggörandet. Denna kurs uppgick till 20,80 kronor per aktie. Härigenom uppkom en goodwill på 97.192 tkr som skrivs av över fem år innebärande en årlig resultatbelastning på 19.438 tkr.

Bolag, i vilka Skanditek direkt och/eller indirekt har en röstandel som uppgår till minst 20 och högst 50 procent, redovisas som intresseföretag. Intresseföretag redovisas enligt kapitalandelsmetoden. Denna innebär att under rubri-

ken "Andelar i intresseföretag" i koncernens balansräkning redovisas anskaffningskostnaden för aktierna med tillägg för koncernens andel av intresseföretagens resultat efter förvärvet och efter avdrag för erhållna utdelningar. Med intresseföretagens resultat menas Skanditeks andel av resultatet efter skatt och efter avskrivning av goodwill hänförligt till förvärvet. I koncernens resultaträkning utgörs "Andelar i intresseföretags resultat före skatt" av Skanditeks andel av intresseföretagens resultat före skatt med avdrag för, i förekommande fall, goodwill-avskrivning. Andelen i intresseföretagens skatter särredovisas och ingår i koncernens skatter. Utdelningar från intresseföretagen ingår inte i koncernens resultaträkning.

Under året förvärvade bolag medräknas i koncernens resultaträkning med värden som avser tiden efter förvärvet. Resultat som uppstått i under året sålda koncernföretag ingår i koncernredovisningen till och med försäljningsdagen.

Bokslut i utländska koncernföretag omräknas till svenska kronor enligt dagskursmetoden. Denna innebär att tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs. Samtliga poster i resultaträkningen omräknas till årets genomsnittskurs. Omräkningsdifferensen förs direkt mot koncernens eget kapital.

Allmänna värderingsprinciper

Tillgångar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan. Fordringar har efter individuell värdering upptagits till belopp varmed de beräknas inflyta.

Aktier och kortfristiga placeringar

Innehav av aktier och konvertibla skuldebrev i portföljbolag, d v s innehav av långsiktig karak-



Redovisningsprinciper

tär, redovisas bland anläggningstillgångar under rubrikerna "Andelar i koncernföretag", "Andelar i intresseföretag" och "Andelar i övriga portföljbolag". Med koncernföretag avses företag i vilka Skanditek direkt och/eller indirekt äger mer än 50 procent av rösterna. Med intresseföretag avses företag i vilka rösträttsandelen direkt och/eller indirekt är minst 20 och högst 50 procent. Övriga portföljbolag är följaktligen företag i vilka rösträttsandelen understiger 20 procent. Andelarna värderas var för sig. Om ett enskilt innehavs värde bedöms varaktigt understiga bokfört värde med väsentligt belopp sker nedskrivning.

Placeringar i aktier och andra värdepapper som inte är avsedda att innehas långsiktigt redovisas bland kortfristiga placeringar. Värdering sker kollektivt till det lägsta av anskaffningsvärdet och verkligt värde.

Avskrivningar av anläggningstillgångar

Avskrivningar enligt plan baseras på bokförda anskaffningsvärden och beräknad ekonomisk livslängd. Nedskrivning sker vid bestående värdenedgång. Följande avskrivningstider tillämpas:

Goodwill	5 år
Upplösning av negativ goodwill	5 år
Maskiner och andra tekniska anläggningar	5 år
Inventarier, verktyg och installationer	5 år

Leasing

Tillgångar som finansierats genom avtal om finansiell leasing har i koncernredovisningen redovisats bland anläggningstillgångar. Motsvarande framtida leasingavgifter har redovisats som skuld.

Värdering av varulager

Inköpta varor värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet, beräknat enligt först in – först ut-metoden, och verkligt värde. Tillverkade varor värderas till det lägsta av tillverkningskostnaden och verkligt värde.

Forskning och utveckling

Utgifter för forskning och utveckling kostnadsförs löpande i takt med att de uppstår.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta omräknas till balansdagens kurs.

Kassaflödesanalys

I likvida medel inräknas förutom kassa och bank även kortfristiga placeringar i penningmarknadsinstrument.

Noter

Belopp i tkr

Not 1. Omsättning m m per bolag och geografisk marknad

	Nettoomsättning		Rörelseresultat	
	2000	1999	2000	1999
CMA Microdialysis AB	46.020	42.639	-1.913	-5.681
Fermentech Medical Ltd	8.121	30.533	30	-2.692
Mydata Automation AB	896.584	46.069	137.186	1.492
Skanditek				
Industrieförvaltning AB	889	1.434	-13.498	20.256
Vellinge Electronics AB	350.772	-	23.857	-
Övriga bolag	438	1.398	29.001	-977
Andel i intresseföretags resultat	-	-	72.693	3.162
Goodwill i koncernföretag, netto	-	-	-36.950	-15.209
Koncernelimineringar	-455	-1.000	3.262	-3.232
Koncernen totalt	1.302.369	121.073	213.668	-2.881

Nettoomsättning	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Sverige	391.459	9.310	889	1.434
Övriga Norden	23.857	5.372	-	-
Europa utom Norden	249.358	57.642	-	-
USA	550.665	37.440	-	-
Övriga världen	87.030	11.309	-	-
Totalt	1.302.369	121.073	889	1.434

Not 2. Medelantal anställda

	2000		1999	
	Antal anställda	Varav män	Antal anställda	Varav män
Moderbolaget				
Sverige	7	5	5	2
Koncernföretag				
Sverige	464	318	220	177
Danmark	1	1	1	1
Storbritannien	11	8	40	20
Tyskland	1	0	1	-
Frankrike	18	14	14	10
USA	62	44	51	34
Asien	17	13	12	9
Koncernen totalt	581	403	334	253

Medelantal anställda avser hela året för de bolag som är koncernföretag vid årets utgång.

Not 3. Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	2000			1999		
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader	Varav pensions- kostnader	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader	Varav pensions- kostnader
Moderbolaget	4.264	1.906	464	3.017	1.397	416
Koncernföretag	200.626	69.527	9.944	114.403	36.201	5.688
Koncernen totalt	204.890	71.433	10.408	117.420	37.598	6.104

Av moderbolagets pensionskostnader avser 250 tkr (280) styrelse och VD.

Av koncernens pensionskostnader avser 1.079 tkr (668) styrelse och VD.

Uppgifter om löner m m avser hela året för de bolag som är koncernföretag vid årets utgång.

Not 4. Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter m fl och övriga anställda

	2000			1999		
	Styrelse och VD	Varav tantiem och dylikt	Övriga anställda	Styrelse och VD	Varav tantiem och dylikt	Övriga anställda
Moderbolaget						
Sverige	1.646	150	2.618	1.349	100	1.668
Koncernföretag						
Sverige	6.400	1.322	135.439	2.568	-	63.258
Danmark	-	-	380	-	-	362
Storbritannien	1.161	652	3.498	1.813	-	9.879
Tyskland	-	-	345	-	-	327
Frankrike	731	241	4.470	1.227	-	4.005
USA	3.934	2.788	36.004	2.347	-	23.184
Asien	2.275	1.213	5.989	1.215	-	4.218
Koncernen totalt	16.147	6.366	188.743	10.519	100	106.901

Noter

Not 5. Ledande befattningshavares förmåner

I maj 2000 beslutade bolagsstämman om ett totalt styrelsearvode om 500 tkr fram till nästa ordinarie bolagsstämma. Inom styrelsen beslöts att ordförande Johan Björkman upp- bär 125 tkr och övriga styrelseledamöter exklusive verk- ställande direktören 125 tkr vardera.

Till verkställande direktören Patrik Tigerschiöld har utgått lön om sammanlagt 1.200 tkr. Tantiem tillkommer för verk- samhetsåret med 150 tkr. Patrik Tigerschiöld har därutöver bilförmån samt erhåller pensions- och sjukförsäkringspre- mier motsvarande 25 procent av avtalad lön. Erhållna styrel- searvoden från uppdrag i portföljbolag uppgick under året till 170 tkr. Pensionsålder är 60 år. Vid uppsägning från bo- lagets sida äger verkställande direktören rätt till en uppsäg- ningstid om 1 år och vid uppsägning från egen sida 1 år.

Not 6. Arvode och kostnadsersättningar till revisorer

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Ernst & Young				
Revisionsuppdrag	255	418	150	188
Andra uppdrag	418	206	351	206
Övriga revisionsbyråer				
Revisionsuppdrag	1.414	779	-	-
Andra uppdrag	553	47	121	-
Summa	2.640	1.450	622	394

Not 7. Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar

Avskrivningar ingår i följande funktioner med:

Koncernen	2000	1999
Kostnad för sålda varor	11.019	4.129
Försäljningskostnader	1.583	520
Administrationskostnader	2.400	552
Forsknings- och utvecklingskostnader	574	581
Summa	15.576	5.782

Moderbolagets avskrivningar om 201 tkr ingår i funktionen administrationskostnader.

Not 8. Resultat från andelar i koncernföretag

	Moderbolaget	
	2000	1999
Utdelningar	4.528	7.946
Summa	4.528	7.946

Not 9. Resultat från andelar i intresseföretag

	Moderbolaget	
	2000	1999
Utdelningar	1.418	-
Nedskrivningar	-9.250	-
Summa	-7.832	-

Not 10. Resultat från andelar i övriga portföljbolag

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Återföring av nedskrivningar	-	1.354	-	-
Utdelningar	3.742	3.360	-	-
Summa	3.742	4.714	-	-

Not 11. Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Övriga rörelseintäkter	3.161	-	1.136	-
Realiserade förluster på terminkontrakt	-38.419	-	-	-
Övriga rörelsekostnader	-2.332	-	-	-
Summa	-37.590	-	1.136	-

Not 12. Ränteintäkter och liknande resultatposter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Utdelningar	678	436	403	-
Räntor	5.763	3.176	969	2.009
Försäljning kortfristiga placeringar	17.755	1.249	-2.395	223
Nedskrivningar	-2.315	-	-2.315	-
Kursdifferenser	2.279	2.147	96	-
Summa	24.160	7.008	-3.242	2.232

Not 13. Räntekostnader och liknande resultatposter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Räntor	-9.101	-701	-1	-289
Kursdifferenser	-	-36	-	-25
Summa	-9.101	-737	-1	-314

Not 14. Skatt

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Aktuell skatt	-45.983	-1.182	-	-
Uppskjuten skatt	-3.776	314	-	-
Andelar i intresse- företags skatt	-10.735	-6.988	-	-
Summa	-60.494	-7.856	-	-

Vid utgången av 2000 uppgick Skanditekkoncernens outnytt- jade underskottsavdrag till totalt ca 131 mkr. Skanditek redo- visar inte skatteeffekten av sådana som tillgång i balansräk- ningen. Moderbolagets outnyttjade underskottsavdrag uppgick till ca 70 mkr. Enligt skattemyndighetens beslut för taxeringsåret 2000 har moderbolaget rätt till de gamla underskottsavdrag som fanns vid ingången av 1999.

Noter

Not 15. Immateriella anläggningstillgångar

Koncernen	Goodwill	Negativ goodwill	Skanditeks princip är att goodwill avskrivs på fem år. Goodwill och negativ goodwill om 159.035 tkr vid utgången av året kommer enligt plan att skrivas av/upplösas med följande belopp:	
Ingående anskaffningsvärde	106.889	-43.219		
Årets investeringar	118.458	-151		
Utrangeringar	-	30.997		
Utgående anskaffningsvärde	225.347	-12.373	2001	-42.625
			2002	-42.625
Ingående avskrivningar	-19.629	33.637	2003	-42.627
Årets avskrivningar	-39.146	2.196	2004	-25.237
Utrangeringar	-	-30.997	2005	-5.921
Utgående avskrivningar	-58.775	4.836	Summa	-159.035
Bokfört värde	166.572	-7.537		

Not 16. Materiella anläggningstillgångar

Koncernen	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Inventarier, verktyg och installationer	Moderbolaget	Inventarier
Ingående anskaffningsvärde	43.141	33.525	Ingående anskaffningsvärde	307
Inköp	4.219	5.134	Inköp	432
Försäljningar/utrangeringar	-149	-2.042	Försäljningar/utrangeringar	-
Koncernförändringar	20.436	5.236	Utgående anskaffningsvärde	739
Utgående anskaffningsvärde	67.647	41.853		
Ingående avskrivningar	-33.000	-24.698	Ingående avskrivningar	-69
Försäljningar/utrangeringar	144	1.659	Försäljningar/utrangeringar	-
Koncernförändringar	-1.597	-2.404	Årets avskrivningar	-201
Årets avskrivningar	-9.517	-6.059	Utgående avskrivningar	-270
Utgående avskrivningar	-43.970	-31.502	Bokfört värde	469
Bokfört värde	23.677	10.351		

Av bokfört värde på maskiner och andra tekniska anläggningar samt inventarier, verktyg och installationer i koncernen, utgörs 3.704 tkr respektive 1.539 tkr av tillgångar som koncernen hyr genom finansiell leasing. Framtida betalningsåtaganden för leasingkontrakt beräknas för 2001 att uppgå till 3.048 tkr, 2002 till 659 tkr och 2003 till 141 tkr. Årets kostnader för finansiell leasing uppgick till 3.559 tkr. Efter leasingkontraktens utgång finns möjlighet till förvärv av utrustningen eller förlängning av kontrakten.

Not 17. Finansiella anläggningstillgångar

Koncernen	Andelar i intresseföretag	Fordringar hos intresseföretag	Andelar i övr portföljbolag	Andra långfristiga fordr
Ingående anskaffningsvärde	205.919	-	37.382	12.754
Inköp/ökning	54.043	12.680	16.950	5.447
Försäljningar/omklassificeringar	-	-	-323	-
Koncernförändringar	-15.777	-	82.680	-
Utgående anskaffningsvärde	244.185	12.680	136.689	18.201
Ingående resultatandelar	-3.826	-	-	-
Årets förändring av resultatandelar	-25.968	-	-	-
Utgående resultatandelar	-29.794	-	-	-
Ingående nedskrivningar	-15.704	-	-588	-
Försäljningar/omklassificeringar	15.704	-	-	-
Årets nedskrivningar	-4.599	-	-	-
Utgående nedskrivningar	-4.599	-	-588	-
Bokfört värde	209.792	12.680	136.101	18.201

Noter

Not 17. Finansiella anläggningstillgångar, forts.

Moderbolaget	Andelar i koncernföretag	Fordringar hos koncernföretag	Andelar i intresseföretag	Fordringar hos intresseföretag	Andelar i övr portföljbolag
Ingående anskaffningsvärde	762.387	91.680	129.237	-	20.794
Inköp/ökning	161.168	13.965	219.963	10.000	15.345
Försäljningar/omklassificeringar	-81.369	-91.680	-100	-	-20.405
Utgående anskaffningsvärde	842.186	13.965	349.100	10.000	15.734
Ingående nedskrivningar	-25.556	-	-	-	-
Försäljningar/omklassificeringar	22.561	-	-	-	-
Årets nedskrivningar	-	-	-9.250	-	-
Utgående nedskrivningar	-2.995	-	-9.250	-	-
Bokfört värde	839.191	13.965	339.850	10.000	15.734

Not 18. Andelar i koncernföretag

	Org nr	Säte	Eget kapital	Årets resultat	Antal	Andel % ¹⁾	Bokfört värde
CMA Microdialysis AB	556241-3749	Solna	17.655	-1.744	6.850	51	285
G Kallstrom & Co AB	556096-6227	Stockholm	22.185	22.065	400	40	344.196
AB Garant	556035-3756	Stockholm	114	0	1.000	100	-
CMA Microdialysis AB	556241-3749	Solna	17.655	-1.744	1.333	10	-
G Kallstrom & Co Transport AB	556092-6189	Stockholm	1.486	209	10.000	100	-
Handelshuset GK AB	556178-1070	Helsingborg	110	0	10.000	100	-
GK Kapital AB	556133-6719	Stockholm	680	0	10.000	100	-
Mydata Automation AB	556238-6739	Stockholm	214.775	95.956	2.905.000	48	-
RS Intressenter AB	556378-9691	Stockholm	903	0	9.200	80	-
R S Industrier i Stockholm AB	556349-6495	Stockholm	6.900	0	550.000	100	-
Sarastro AB	556141-4359	Stockholm	270	0	163.800	74	-
Mydata Automation AB	556238-6739	Stockholm	214.775	95.956	323.000	5	16.300
Skandigen AB	556321-1209	Stockholm	103	394	1.000	100	113
Skanditek AB ²⁾	556541-9065	Stockholm	49.061	24.147	8.000	100	137.413
G Kallstrom & Co AB ³⁾	556096-6227	Stockholm	22.185	22.065	300	30	-
Neptun Transport & Marine Service GmbH i L	B 12097	Tyskland	4.722	-42	1	100	-
Sarastro AB	556141-4359	Stockholm	270	0	58.200	26	-
RS Intressenter AB ⁴⁾	556378-9691	Stockholm	903	0	1.600	14	-
Skanditek Förvaltning AB	556524-6278	Stockholm	172.142	2.106	10.000	100	340.684
Skanditek Electronics Holding AB ⁵⁾	556558-4793	Stockholm	90	4	1.000	100	-
Skanditek Electronics AB ⁶⁾	556277-8729	Stockholm	1.951	939	5.050	100	-
Vellinge Electronics AB	556527-5269	Vellinge	51.690	12.182	1.850	18	-
Vellinge Electronics AB	556527-5269	Vellinge	51.690	12.182	8.150	82	-
Trion Forsknings- och Utvecklings AB	556248-3189	Sollentuna	96	0	10.000	100	100
Tuut Networks AB	556578-8162	Stockholm	100	-994	1.000	100	100
Summa bokfört värde hos moderbolaget							839.191

¹⁾ För samtliga koncernföretag gäller att varje aktie berättigar till en röst.

²⁾ Under året har Skanditek Utveckling AB och Skanditek Kapital AB fusionerats med Skanditek AB.

³⁾ Innehav i G Kallstrom & Co AB redovisas ovan.

⁴⁾ Innehav i RS Intressenter AB redovisas ovan.

⁵⁾ Tidigare firma Nertlinge Holding AB, under fusion med Skanditek Förvaltning AB.

⁶⁾ Tidigare firma Macab Food AB, under fusion med Skanditek Electronics Holding AB.

Noter

Not 19. Andelar i intresseföretag

	Org nr	Säte	Eget kap	Årets resultat	Antal	Andel % Kapital ¹⁾	Andel % Röster
Beep Network AB	556513-5299	Stockholm	-3.380	-10.321	5.250.000	41	42
BioNative AB	556253-7877	Umeå	19.325	-1.094	4.760	24	24
H Lundén Kapitalförvaltning AB	556399-2758	Stockholm	32.378	8.926	24.999	14	20
InRo BioMedTek AB	556228-0650	Umeå	1.134	136	333	33	33
PartnerTech AB	556251-3308	Åtvidaberg	206.300	80.500	1.992.600	26	26
PBK Outsourcing AB ²⁾	556548-7351	Stockholm	3.551	-1.369	11.000	40	40
Plenia Sweden AB	556545-2272	Söderhamn	16.275	-34.350	290.948	34	34
The Chimney Pot AB	556529-5978	Stockholm	6.084	-2.448	12.358	41	41
Vitrolife AB	556354-3452	Göteborg	133.063	-28.773	6.495.700	45	48
VS Market, AB	556569-5979	Stockholm	12.518	-4.365	4.500.952	34	34
	Bokfört värde ³⁾	Bokfört värde i koncernen	Marknadsvärde ¹⁾	Resultatandel före skatt ⁴⁾	Resultatandel skatt		
Axis AB ⁵⁾	-	-	-	87.814	-1.031		
Beep Network AB	-	-	-	-6.680	-		
BioNative AB	-	-	-	-4.860	-		
H Lundén Kapitalförvaltning AB	-	9.053	-	1.590	-444		
InRo BioMedTek AB	1.001	405	-	87	-27		
PartnerTech AB	127.936	129.239	261.031	11.016	-8.524		
PBK Outsourcing AB	-	1.435	-	-413	-156		
Plenia Sweden AB	10.010	5.485	-	-10.665	-		
The Chimney Pot AB	22.531	17.480	-	-5.051	-		
Vellinge Electronics AB ⁶⁾	-	-	-	3.043	-553		
Vitrolife AB	167.368	42.475	-	1.537	-		
VS Market, AB	11.004	4.220	-	-4.725	-		
Summa	339.850	209.792		72.693	-10.735		

¹⁾ Aktieinnehav hos G Kallstrom & Co AB ingår med hela antalet förutom vid beräkning av kapitalandel och marknadsvärde, då dessa endast ingår med Skanditeks ägarandel 70 procent.

²⁾ Skanditekbolag innehar konvertibelt förlagsbevis i PBK Outsourcing om 2.780 tkr som ger rätten till konvertering till priset 250 kr per aktie under perioden 010101 – 021229. Vid full konvertering kommer ägarandelen att uppgå till 49,5 procent.

³⁾ Bokfört värde hos moderbolaget, härutöver finns i vissa fall innehav bokförda hos andra företag i Skanditekkoncernen.

⁴⁾ I resultatandelen ingår i förekommande fall avskrivning av goodwill hänförlig till förvärvet samt vinster från nyemissioner.

⁵⁾ Axis AB redovisas som intresseföretag t o m andra kvartalet och därefter som övrigt portföljbolag.

⁶⁾ Vellinge Electronics AB redovisas som intresseföretag t o m första kvartalet och därefter som koncernföretag.

Not 20. Andelar i övriga portföljbolag

	Org nr	Säte	Eget kapital	Årets resultat	Antal	Andel % kapital ¹⁾	Bokfört värde	Marknadsvärde ¹⁾
Axis AB	556241-1065	Lund	379.745	-219.657	13.539.765	14	102.762	165.862
LGP Telecom Holding AB	556346-2620	Solna	928.600	124.400	3.571.056	10	12.821	626.550
Theeducation AB	556569-7082	Stockholm	3.757	-10.978	400	19	7.752	-
TPC Security AB	556526-3398	Söderhamn	37.620	-14.947	543.933	18	12.766	14.686
Summa bokfört värde i koncernen							136.101	

¹⁾ Aktieinnehav hos G Kallstrom & Co AB ingår med hela antalet förutom vid beräkning av kapitalandel och marknadsvärde, då dessa endast ingår med Skanditeks ägarandel 70 procent.

Noter

Not 21. Utställda köptionsrätter

Bolag	Antal aktier	Lösenpris per aktie	Löptid
Mydata Automation AB	91.000	54,50	020601-030530
PartnerTech AB	150.000	59,30	-030131
Plenia Sweden AB	2.814	400,00	-020831
TPC Security AB	30.000	70,00	-021231
Vitrolife AB	200.000	38,00	-011005

Not 22. Innehavda köptionsrätter

Bolag	Antal aktier	Lösenpris per aktie	Löptid
Plenia Sweden AB	16.000	32,00	-020115
VS Market, AB	210.000	10,50	-020630

Not 24. Eget kapital

Koncernen	Aktie-kapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital	Summa
Belopp vid årets ingång	330.263	154.737	729	485.729
Apportemission Vellinge Electronics	17.976	142.907		160.883
Förskjutning mellan bundet och fritt eget kapital		39.939	-39.939	-
Årets resultat			78.647	78.647
Belopp vid årets utgång	348.239	337.583	39.437	725.259

Av bundna reserver är 77,8 mkr (52,5) hänförligt till intresseföretag.

Moderbolaget	Aktie-kapital	Reserv-fond	Överkurs-fond	Fritt eget kapital	Summa
Belopp vid årets ingång	330.263	121.025	538.832	68.588	1.058.708
Apportemission Vellinge Electronics	17.976		142.907		160.883
Lämnade/erhållna koncernbidrag				26.301	26.301
Årets resultat				-16.741	-16.741
Belopp vid årets utgång	348.239	121.025	681.739	78.148	1.229.151

Antal aktier uppgår till 58.039.888 à nominellt 6 kronor. Varje aktie medför en röst.

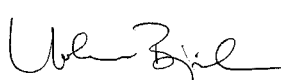
Not 25. Övriga avsättningar

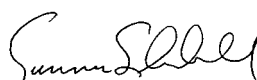
Koncernen	001231	991231
Garantiåtaganden	11.557	10.749
Pensioner	1.205	-
Summa	12.762	10.749

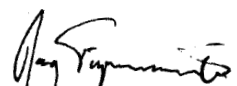
Not 26. Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	001231	991231	001231	991231
Personalkostnader	39.605	12.732	830	833
Konsultarvoden	3.266	1.892	400	1.185
Agentprovisioner	9.867	-	-	-
Varuprover	-	2.881	-	-
Övriga poster	13.679	23.399	934	461
Summa	66.417	40.904	2.164	2.479

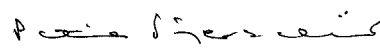
Stockholm den 14 februari 2001


Johan Björkman
Ordförande


Gunnar Ekdahl


Dag Tigerschiöld


Mathias Uhlén


Patrik Tigerschiöld
Verkställande direktör

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Skanditek Industriförvaltning AB (publ), organisationsnummer 556235-4141.

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Skanditek Industriförvaltning AB för år 2000. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande

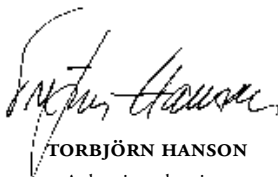
om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige.

Vi tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 21 februari 2001

Ernst & Young AB



TORBJÖRN HANSON

Auktoriserad revisor

Styrelse



JOHAN BJÖRKMAN

Född 1944. Ekonomie licentiat. Styrelseordförande och styrelseledamot sedan 1998. Styrelseordförande i Tredje AP-fonden, LjungbergGruppen AB och Nordstjärnan AB. Styrelseledamot i bl a Axis AB, BZ Gruppe Holding AG, Korsnäs AB, Invik AB och AB Persson Invest. Innehar 16.448.369 aktier i Skanditek.



GUNNAR EKDAHL

Född 1943. Civilekonom. Styrelseledamot sedan 1995. Styrelseordförande 1995–1998. Styrelseordförande i AB Anders Löfberg, G & L Beijer AB och Mekonomen AB. Styrelseledamot i bl a A-Com AB, Hagströmer & Qviberg AB, LjungbergGruppen AB, Svedala Industri AB och Poolia AB. Innehar 5.000 aktier i Skanditek.



DAG TIGERSCHIÖLD

Född 1942. Styrelseledamot sedan 1998. Styrelseordförande i LGP Telecom Holding AB, Mydata Automation AB och Vellinge Electronics AB. Styrelseledamot i bl a Axis AB, Industriförvaltnings AB Kinnevik och Investment AB Öresund. Innehar 15.324.785 aktier i Skanditek.



MATHIAS UHLÉN

Född 1954. Teknologie doktor. Professor i mikrobiologi och prorektor KTH. Ledamot sedan 1992. Styrelseledamot i bl a Affibody AB, Amersham Pharmacia Biotech Ltd, KTH Holding AB, Prevas AB, Personal Chemistry AB, PyroSequencing AB, Teknikhöjden AB och Vitrolife AB. Ledamot av Vetenskapsakademien och Ingenjörsvetenskapsakademien. Innehar 10.000 aktier i Skanditek.



PATRIK TIGERSCHIÖLD

Född 1964. Civilekonom. Verkställande direktör sedan 1999. Styrelseledamot sedan 1999. Styrelseordförande i The Chimney Pot AB och The Education AB. Styrelseledamot i Beep Network AB, BioNative AB, H Lundén Kapitalförvaltning AB, InRo Bio-MedTek AB, Mydata Automation AB, Partner-Tech AB, PBK Outsourcing AB, Plenla Sweden AB och Vitrolife AB. Innehar 1.325.130 aktier i Skanditek och 1.000.000 köpoptioner med lösen under 2002 och 2004.

Revisor

TORBJÖRN HANSON

Auktoriserad revisor
Ernst & Young AB
Ordinarie revisor sedan 1994.

OLOF CEDERBERG

Auktoriserad revisor
Ernst & Young AB
Revisorsuppleant sedan 1994.

Medarbetare



Övre raden från vänster:

PATRIK TIGERSCHIÖLD

Verkställande direktör. Se presentation på föregående sida.

INGRID ERSMARK

Redovisningschef. Född 1974. Ekonomie magister. Anställd 2001.

ROBERT HELLEDAY

Projektledare/Analytiker. Född 1969. Civilingenjör Teknisk Fysik. Anställd 2000. Styrelseledamot i Vellinge Electronics AB.

HENRIK BLOMQUIST

Projektledare/Analytiker. Född 1971. Ekonomie magister. Anställd 1999. Styrelseordförande i AB VS Market. Styrelseledamot i Beep Network AB, The Chimney Pot AB och TPC Security AB.

Nedre raden från vänster:

HÅKAN DAHLIN

Ekonomichef. Född 1966. Civilekonom. Anställd 1999. Innehar 1.400 aktier i Skanditek.

GUNILLA LARSSON

Assistent till VD och styrelseordförande. Född 1941. Anställd 1994. Innehar 100 aktier i Skanditek.

PHILIP SIBERG

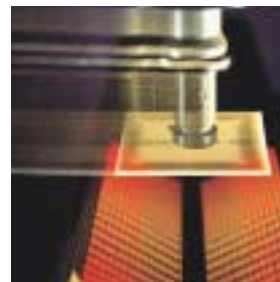
Projektledare/Analytiker. Född 1973. Civilingenjör. Anställd 1999. Verkställande direktör och styrelseledamot i Tuut Networks AB. Innehar 4.000 aktier i Skanditek.

CARIN DAVEGÅRDH

F d redovisningschef. Född 1951. Civilekonom. Anställd 1993–2001.

Skanditek Industriförvaltning AB

Kungsträdgårdsgatan 18
111 47 Stockholm
Tel. 08-614 00 20
Fax 08-614 00 38
info@skanditek.se
www.skanditek.se

**Axis AB**

Scheelevägen 16
223 70 Lund
Tel. 046-272 18 00
Fax 046-13 61 30
ir-se@axis.com
www.axis.com

Beep Network AB

Wenner-Gren Center
Sveavägen 166
113 46 Stockholm
Tel. 08-729 00 00
Fax 08-736 61 00
info@beepnetwork.com
www.beepnetwork.se

BioNative AB

Tvistevägen 48
Box 7979
907 19 Umeå
Tel. 090-17 22 50
Fax 090-19 76 87
mail@bionative.se
www.bionative.se

CMA Microdialysis AB

Dalvägen 10
Box 2
171 18 Solna
Tel. 08-470 10 00
Fax 08-470 10 50
cma@microdialysis.se
www.microdialysis.se

H Lundén

Kapitalförvaltning AB
Kungsträdgårdsgatan 18
111 47 Stockholm
Tel. 08-611 21 00
Fax 08-611 21 56
info@hlunden.se
www.hlunden.se

InRo BioMedTek AB

Box 7084
907 03 Umeå
Tel. 090-19 73 00
Fax 090-19 73 00
info@inro.se
www.inro.se

LGP Telecom Holding AB

Kolonnvägen 22
Box 1178
171 23 Solna
Tel. 08-507 480 00
Fax 08-507 480 10
mailbox@lgp.se
www.lgp.se

Mydata Automation AB

Adolfsbergsvägen 11
168 66 Bromma
Tel. 08-475 55 00
Fax 08-475 55 01
info@mydata.se
www.mydata.se

PartnerTech AB

Södra Tullgatan 3
Box 4282
203 14 Malmö
Tel. 040-10 26 40
Fax 040-10 26 49
info@partnertech.se
www.partnertech.se

PBK Outsourcing AB

Dalagatan 100, 7 tr
Box 1126
111 81 Stockholm
Tel. 08-506 116 00
Fax 08-506 116 16
marknad@pbk.se
www.pbk.se

Plenia Sweden AB

Faxeholmen
826 85 Söderhamn
Tel. 0270-748 00
Fax 0270-748 88
arbetsgivare@plenia.se
www.plenia.se

The Chimney Pot AB

Sturegatan 58
114 36 Stockholm
Tel. 08-587 505 00
Fax 08-587 505 01
frontdesk@chimney.se
www.chimney.se

Theeducation AB

Regeringsgatan 69
Box 7617
103 94 Stockholm
Tel. 08-562 302 00
Fax 08-676 00 45
info@theducation.com
www.theducation.se

TPC Security AB

Södra Hamngatan 72
Box 75
826 22 Söderhamn
Tel. 0270-42 80 90
Fax 0270-190 25
info@tpc-group.com
www.tpc-group.com

Vellinge Electronics AB

Industrigatan 2
Box 33
235 21 Vellinge
Tel. 040-45 99 00
Fax 040-42 22 32
info@velectronics.se
www.velectronics.se

Vitrolife AB

Möndalsvägen 30
412 63 Göteborg
Tel. 031-721 80 00
Fax 031-721 80 99
info@vitrolife.com
www.vitrolife.com

VS Market, AB

Birger Jarlsgatan 44
114 29 Stockholm
Tel. 08-611 03 47
Fax 08-611 03 48
investorrelations@
vsmarket.com
www.vsmarket.com

Bolagsstämma

Tid och plats

Aktieägarna i Skanditek Industriförvaltning AB (publ) kallas härmed till ordinarie bolagsstämma torsdagen den 22 mars 2001 klockan 18.00 hos Svenska Läkaresällskapet, Klara Östra Kyrkogata 10, Stockholm.

Rätt att delta

Aktieägare som önskar delta i bolagsstämma, ska

dele vara införd i den av VPC AB förda aktieboken måndagen den 12 mars 2001,

dele anmäla sig hos bolaget senast tisdagen den 20 mars klockan 12.00.

Aktieägare som har sina aktier förvaltarregistrerade genom bank- eller värdepappersinstitut måste måndagen den 12 mars 2001 tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn för att få delta i stämman. Begäran om sådan registrering bör göras till förvaltaren i god tid före denna dag.

Anmälan

Anmälan till bolaget kan göras per **telefon** 08-614 00 20, per **fax** 08-614 00 38, per **e-post** till info@skanditek.se eller per **post** till Skanditek Industriförvaltning AB, Kungsträdgårdsgatan 18, 111 47 Stockholm.

Vid anmälan uppges namn, person- eller organisationsnummer, adress, telefonnummer och registrerat aktieinnehav.

Utdelning

Styrelsen föreslår att till aktieägarna utdelas 0,20 kronor per aktie, totalt 11,6 mkr. Avstämningsdag blir tisdagen den 27 mars 2001. Om bolagsstämman beslutar i enlighet med förslaget, beräknas utdelning sändas ut från VPC fredagen den 30 mars 2001.

Nomineringskommitté

Nomineringskommittén består inför 2001 års bolagsstämma av Gunnar Ekdahl, Tomas Fischer och Dag Tigerschiöld.

Finansiella rapporter 2001

Bokslutskommuniké
Årsredovisning (webb)
Årsredovisning (tryckt)
Tremånadersrapport
Sexmånadersrapport
Niomånadersrapport

Onsdagen den 14 februari
Tisdagen den 20 februari
Distribueras den 27 februari
Fredagen den 27 april
Tisdagen den 21 augusti
Torsdagen den 25 oktober

Rapporter och pressmeddelanden publiceras på svenska och engelska.



Skanditek Industriförvaltning AB (publ)
Kungsträdgårdsgatan 18
111 47 Stockholm
Tel 08-614 00 20
Fax 08-614 00 38
info@skanditek.se
www.skanditek.se