

2000

ÅRSREDOVISNING



UTVECKLING

"I utvecklingsfasen påverkas ca 70-75 procent av totalkostnaden för en produkt"

TILLVERKNING

"Vår målsättning är att ligga i utvecklingens framkant"

DISTRIBUTION

"Vi skall avlasta och frigöra kraft hos kunderna"

FLEXIBILITET

"Vår organisation kan hantera snabba skiftningar"

LEVERANSPRECISION

"Kvalitet och leveranssäkerhet är två av våra nyckelbegrepp"

NÄRA KUNDERNA

"Vi skall växa och utvecklas tillsammans med kunderna,
både teknologiskt och geografiskt"

TILLVÄXTBRANSCHER

"Våra kunders framgång är vår framgång"

04	Bolagsstämma
05	Händelser år 2000
06	Koncernchefen kommenterar
10	Koncernbeskrivning
14	Utveckling
16	Tillverkning
18	Tre växande marknadssegment
20	Telekom infrastruktur
22	IT/mekatronik
24	Medicinsk teknik
26	Bordssamtal outsourcing
30	Aktie och ägare
32	Fem år i sammandrag
34	Mål och måluppfyllelse
35	Riskhantering
36	Förvaltningsberättelse
37	Vinstdisposition
38	Resultaträkning
39	Finansieringsanalys
40	Balansräkning
42	Kommentarer
44	Redovisningsprinciper
46	Noter
50	Revisionsberättelse
51	Definitioner
52	Styrelse och revisorer
53	Ledande befattningshavare
54	Vanliga förkortningar och fackuttryck
55	Adresser

B O L A G S S T Ä M M A

Tid: Ordinarie bolagsstämma tisdagen den 27 mars 2001, kl. 17.00.

Plats: Finlandshuset, Snickarbacken 4, Stockholm.

Telefon 08-545 212 04.

Rätt att delta: För att äga rösträtt på bolagsstämman måste aktieägare vara införd i aktieboken på avstämningsdagen och ha förанмält sitt deltagande till bolaget.

Anmälan om deltagande: Senast onsdagen den 21 mars skall anmälan ha inlämnats till bolaget under adress:

PartnerTech AB, Södra Tullgatan 3, Box 4282, 203 14 Malmö

eller per telefon: 040-10 26 40, fax: 040-10 26 49, e-post: info@partnertech.se

Vänligen uppgi hela namnet, personnummer samt telefonnummer dagtid.

Registrering i aktieboken: Senast den 16 mars 2001 måste aktieägare vara införd i den av VPC förda aktieboken. Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn hos VPC. Aktieägare som önskar sådan omregistrering måste i god tid före den 16 mars 2001 underätta förvaltaren om detta.

Utdelning: Som avstämningsdag för utdelning föreslås fredagen den 30 mars. Styrelsen föreslår att till aktieägarna dela ut SEK 1,50 per aktie eller totalt SEK 11,3 miljoner. Beslutar bolagsstämman i enlighet med förslaget beräknas utdelningen komma att utsändas onsdagen den 4 april.

Kommande informationstillfällen:

- Delårsrapport tre månader fredagen den 27 april 2001.
- Halvårsrapport tisdagen den 14 augusti 2001.
- Delårsrapport nio månader onsdagen den 24 oktober 2001.

H Ä N D E L S E R Å R 2 0 0 0

MARS • PartnerTech förstärker inom prototypstillverkning och utveckling för telekom genom förvärv av Temo Finmekaniska AB. Samma månad startar PartnerTech verksamhet i Atlanta, USA, och tecknar ett samarbetsavtal med IT-konsultföretaget Sigma. Målsättningen med avtalet är att snabbare kunna leverera helhetslösningar till kundföretag inom bl.a. telekom infrastruktur och medicinsk teknik.

JULI • PartnerTechs utveckling som en mer komplett leverantör resulterar i att företaget utses till partner i ett industrialiseringsprojekt avseende TMA-enheter till Ericsson Radio Access. Projektet motsvarar en årsomsättning på 120 Mkr. TMA (Tower Mounted Amplifier) är masttoppsförstärkare för radiosignaler från mobiltelefoner.

AUGUSTI • PartnerTech presenterar en ny och egenutvecklad metod för att lösa köproblem vid montering av filter för basradiostationer. Den nya metoden mer än halverar monterings tiden jämfört med tidigare. I samarbete med det medicintekniska företaget ProstaLund AB inleder PartnerTech industrialisering och serieproduktion av en nyutvecklad produkt, ProstaLund Compact. Produkten är världsunik och behandlar godartad prostataförstoring.

OKTOBER • Styrelsen i PartnerTech meddelar att den vid bolagsstämman i mars 2001 kommer att föreslå ett nytt optionsprogram till samtliga anställda. Programmet beräknas ge en maximal utspädning på 2-3 procent.

NOVEMBER • PartnerTech certifieras för ett nytt, processbaserat verksamhetssystem. Systemet är koncerngemensamt och innefattar ISO 9001 och ISO 14000.

DECEMBER • PartnerTech och Neoventa Medical AB inleder ett utvecklings- och tillverknings-samarbete kring ett nytt medicintekniskt system för fosterövervakning. Vidare inviger PartnerTech i december ett nytt Design & Engineering Center i Järfälla. Centret är en strategisk utvecklingsenhet för främst telekom och erbjuder kunderna en hög servicenivå inom utveckling och prototypframtagning.

VI VÄXE GENOM KONCERNCHEFEN KOMMENTERAR: ATT VA ANNORLUN



- 2000 blev ett mycket bra år för PartnerTech. Vår omsättning ökade med över 40 procent och resultatet med ca 50 procent, säger koncernchefen Mikael Jonson. Han gläds också över att PartnerTech under året attraherade nya och framtidsorienterade kunder som t.ex. Nokia, Ericsson Microwave, C Technologies samt ProstaLund.
- Siktet är inställt på en fortsatt internationalisering. Genom att vara duktiga på både utveckling och tillverkning ger vi kunderna ett mervärde. I den meningen är vi annorlunda och tar ett större ansvar i värdekedjan. Det faktum att vi har många utvecklingsintensiva kunder stärker även våra egna medarbetare.

LÅNGSIKTIG EXPANSION

Mikael Jonson betonar att företagets verksamheter i USA och Kina är föremål för expansion samt att etablering utvärderas i flera europeiska länder, bl.a. i Östeuropa.

- Tillväxten utomlands underlättas av att vi har en bred och gedigen kundbas i Sverige. De satsningar vi gör internationellt

är genomtänkta och långsiktiga. Vi har ett starkt varumärke och upplevs som en partner med djupare teknikkunnande än vissa andra som växer snabbare.

PartnerTech har en naturlig roll som kompetenspartner till kunder inom tre marknadssegment: telekominfrastruktur, IT/mechatronik samt medicinsk teknik.

– Vi investerar för att kunna ta det totala ansvaret inom våra utvalda discipliner, exempelvis elektronik, mekanik, verifiering och testning, säger Mikael Jonson.

Som partner skall vi ha kompetens att förbättra kundens slutprodukt. Med förbättra avser vi t.ex. prestanda, kvalitet, nytänkande och leveransprecision. Detta är en nyckelfaktor för det vi kallar andra vågens outsourcing. En annan nyckelfaktor är tid till marknad. Målsättningen är att minimera tiden från produktidé till dess att produkten når slutkunderna på marknaden. Tidsbesparing har blivit den viktigaste överlevnadsfaktorn för våra kunder. Därför är kompetens den viktigaste konkurrensfördelen för oss. Vi är inte ensamma om att integrera utveckling och tillverkning, men har kommit långt och är samtrimmade.

UTVECKLING I FOKUS

Mikael Jonson ser en huvudmission i att sprida kunskap om PartnerTechs utvecklingsresurser – som en del av helheten.

– Ja, det är ett synsätt som påverkar såväl tid till marknad som totalkostnad och kvalitet. Under en produkts hela livscykel görs kopplingar tillbaka till utvecklingen. På konstruktionsstadiet avgörs 70-75 procent av produktens totala kostnad. Det är här vi bygger mycket av vår styrka. Genom att integrera alla eller flera av de led kunden efterfrågar – från

konstruktion, prototyp tillverkning och industrialiseringsprocess till produktion, logistik och distribution – påskyndar vi tid till marknad och medverkar till sänkta kostnader och högre produktkvalitet.

KUNDER I TEKNIKENS FRONTLINJE

Det faktum att PartnerTechs kunder verkar i teknikens absoluta frontlinje främjar även utvecklingen i den egna organisationen. Krävande uppdrag ger näring till med-

**PÅ KONSTRUKTIONS-
STADIET AVGÖRS
70-75 PROCENT AV
PRODUKTENS
TOTALA KOSTNAD**

arbetarnas yrkesstolthet. Modernt processtänkande bidrar till en ökad identitet som kunskapsföretag.

– Det är engagerade medarbetare och bra ledare som driver på vår utveckling. Inom företaget har vi idag god balans mellan erfarenhet och ny kompetens. Utvecklingen stimuleras bland annat av ett obyråkratiskt arbetssätt och tvärfunktionella kontakter. Ambitionen är att varje medarbetare åtminstone någon stund varje dag skall känna att han eller hon utvecklas i yrkesrollen, säger Mikael Jonson.

KVALITETSVERTYG I KONCERNEN

TQM, Total Quality Management, utgör tillsammans med JIT, Just In Time, koncernens grundkoncept för

kvalitetssäkring i hela värdekedjan. Konceptet skall också medverka till eliminering av onödiga kostnader samt ständiga förbättringar i organisationen.

Mycket av kvalitetstänkandet har PartnerTech hämtat från fordonsindustrin och applicerar det på den egna verksamheten. Inom företaget används idag 17 kvalitetsverktyg.

– Samtliga verktyg är av världsklass och hjälper oss till exempel att snabbt kunna hantera skiftningar i volymstorlek i produktionen. Varje fabrik använder minst 7-8 verktyg. Ambitionen är att inrätta en IT-baserad kunskapsbank för att underlätta kunskapsåterföring.

SÄRSKILJANDE PROFIL

Mikael Jonson återkommer flera gånger till hur och på vilket sätt PartnerTech avviker från den generella bilden av en kontraktstillverkare.

– Vi har skapat oss en position där vi med trovärdighet kan närma oss kunderna och framhålla vår roll som kompetenspartner med helhetsansvar. En relation som ligger rätt i tiden. Genom att en kund involverar oss redan på utvecklingsstadiet för en produkt kan vi hjälpa till att göra slutprodukten bättre. Vi bidrar också till en process som sparar tid, vilket i förlängningen innebär att kunden tjänar mer pengar. Medan en del kontraktstillverkare huvudsakligen är synonyma med stor produktionskapacitet återfinns PartnerTech i en nisch där kompetens i hela värdekedjan prioriteras högst av kunderna.

– Vi koncentrerar våra krafter till specialiserade områden för att inom dessa kunna ha en djupare kompetens. En ambition som visat sig vägvinnande, både för oss och kunderna. En relation som gör att kunden snabbt får ut sin produkt på marknaden är ofta

**VI KONCENTRERAR
VÅRA KRAFTER TILL
SPECIALISERADE
OMRÅDEN FÖR ATT
INOM DESSA KUNNA HA
EN DJUPARE KOMPETENS**

helt avgörande för försäljningsintäkterna. Att komma tvåa ger sällan stora prispengar.

FRAMTIDA MÖJLIGHETER

Vilka tillväxtmöjligheter ser PartnerTech?

– Marknadssegment telekom infrastruktur betyder en global marknad och Ericsson och Nokia hör till de stora kunderna. Detta segment står idag för en betydande del av vår omsättning och har förutsättningar att växa många gånger om. Potentialen är också stor inom IT/mekatronik där många av de nya snabbväxande företagen finns. Likaså ser det positivt ut för marknadssegment medicinsk teknik, där vi har hög kompetens och där en förestående FDA-inspektion kan bidra till att vi flyttar fram positionerna. Både inom IT/mekatronik och medicinsk teknik återfinns kunderna företrädesvis i Norden och i norra Europa.

Mikael Jonson sammanfattar PartnerTechs framtidsmöjligheter som helhet:

– Genom att profilera våra särskiljande sidor och tillvarata våra många utvecklingsmöjligheter kan vi ytterligare stärka företagets position som en verkligt kompetent partner, en partner som tar ett ökat helhetsansvar med teknisk höjd.

KONCERNEN

KOMPETENSPARTNER TILL LEDANDE TILLVÄXTFÖRETAG

AFFÄRSIDÉ

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

ÖVERGRIPANDE OCH FINANSIELLA MÅL

PartnerTech skall vara en kompetenspartner till framgångsrika kunder i tillväxtbranscher. Partnerskapet avser utvalda områden där PartnerTech har hög kompetens. För att svara mot kundernas behov söker vi hög organisk tillväxt kombinerat med förvärv. Målsättningen är att växa och utvecklas jämsides med kunderna, både tekniskt och geografiskt.

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.



Exempel på kunder:

Telekom infrastruktur

Allgon, Emerson Energy Systems, Ericsson, Nokia.

IT/mekatronik

Atlas Copco, Axis Communications, Bindomatic, BT Products, C Technologies, Electrolux Wascator, EssNet, Hypercom Financial Terminals, Kreatel, Strålfors, Swecoin, Tetra Pak.

Medicinsk teknik

Getinge, Neoventa, Ortivus, Pharmacia, ProstaLund, Pyrosequencing.

STRATEGI

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 prioriterar vi korta ledtider, hög leveransprecision, hög kundtillfredsställelse, fokus på ständiga förbättringar och stor flexibilitet avseende tid, plats och volym. Detta för att möjliggöra 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 stora volymer.

KOMPETENT PERSONAL

PartnerTech har totalt ca 900 medarbetare. Både när det gäller utbildning och åldersstruktur är situationen gynnsam, det råder balans mellan erfarenhet och ny kompetens. Organisationen är decentraliserad, varför ansvar och behörighet i stor utsträckning delegeras.

Samtidigt görs insatser för att upprätthålla en företagskultur baserad på starka gemensamma värderingar och kostnadsmedvetande. Kommunikationen mellan ledning och medarbetare främjas av en öppen och prestigelös dialog. Företaget uppmuntrar till personlig utveckling och har bl.a. utvecklingsprogram för medarbetare med personalansvar. Vidare sker ett kunskapsutbyte med universitetsvärlden.

FRIGÖR KRAFT HOS KUNDERNA

Påtagliga trender på kundsidan är ett ökat behov av utvecklings- och teknikutveckling 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 på PartnerTech frigörs tid och kraft hos kunderna, med möjlighet för dem att fokusera på sina kärnverksamheter. Fördelarna är ömsesidiga. PartnerTech lägger grunden för långsiktiga relationer och kunderna stärker sin konkurrenskraft.



HELHETSANSVAR

PartnerTech engageras ofta i ett tidigt skede i kundens utvecklingsarbete och har kompetens och resurser att verka i hela produktlivscykeln. Utgångspunkten är att svara för korta ledtider och flexibilitet, att säkerställa ett effektivt flöde ända ut till slutkunderna. Eftersom en produkts livscykel blir allt kortare är det också viktigt att kunna växla mellan olika produktgenerationer och modeller. PartnerTech tar ansvar längs hela värdekedjan, från produktutveckling till eftermarknads-service. Ambitionen är att uppfylla kundernas varierande krav genom att vara flexibel för geografiska anpassningar och volymförändringar.

FRAMTIDSORIENTERADE KUNDER

PartnerTech anlitas främst av tillväxtföretag inom marknadssegmenten telekom infrastruktur, IT-/mekatronik samt medicinsk teknik. Gemensam nämnare för kunderna är produkter på hög teknisk nivå samt höga krav på kvalitet och prestanda.

STARKT VARUMÄRKE

PartnerTechs notering på OM Stockholmsbörsen, den breda kundbasen och företagets förmåga att generera lönsamhet och tillväxt, är förklaringar till styrkan hos varumärket PartnerTech.

Under år 2000 har vi byggt vidare på den profil som skapades året före. Ett viktigt element i profileringen av PartnerTech är koncerndevisen "Delivers power to create" som ligger i anslutning till logotypen och som sammanfattar kundnyttan med PartnerTechs insatser.

KONKURRENTER

Konkurrensen varierar inom PartnerTechs olika verksamhetsgrenar. En del konkurrenter är t.ex. enbart verksamma i Sverige eller arbetar uteslutande med uppdragsproduktion. Endast ett färre antal är konkurrenter på flera områden.

Exempel på konkurrerande företag inom telekom infrastruktur är Elcoteq, Flextronics, InCap, Sanmina, SCI, Solectron och WeCan.

Inom IT/mekatronik finns konkurrenter i form av Flextronics, HGL, SCI, Solectron, Norrtelje Electronics och Vellinge Electronics.

Inom medicinsk teknik har PartnerTech medtävlare som Amersham Pharmacia Biotech, Sanmina och Troniqua.



OVE ARBSJÖ
UTVECKLINGSANSVARIG

NÄRMARE KUNDERNA MED DESIGN & ENGINEERING CENTERS



Att finnas nära kunderna är centralt i PartnerTechs strategi. I linje med strategin etablerar företaget kundnära Design & Engineering Centers för att medverka till effektiva utvecklingsprocesser hos kunderna.

– Ambitionen är att varje center skall ha kvalificerade resurser för utveckling och prototypframtagning. Detta för att snabbt få fram en prototyp för tester och utprovning inför serietillverkningen. Eftersom kunderna i högsta grad är delaktiga i processen, är det väsentligt att vi även geografiskt finns nära dem, säger Ove Arbsjö, utvecklingsansvarig vid PartnerTech.

KORTARE TID TILL MARKNAD

Genom att erbjuda spetsfunktioner för utveckling, prototypframställning och testsystem kan PartnerTech korta ned tiden från idémässigt embryo till lanseringsfärdig produkt. Ett nytt Design & Engineering Center invigdes vid årsslutet i Järfälla utanför Stockholm och kommer att följas av fler i takt med PartnerTechs expansion.

– I praktiken blir våra utvecklingsavdelningar vid fabrikerna också Design & Engineering Centers. Varje center kommer successivt att vidareutveckla nischkompetenser inom specifika områden, tillägger Ove Arbsjö.

UNIK KOMPETENSBREDD

På uppdrag av kunder inom marknadssegment medicinsk teknik ansvarar PartnerTech sedan flera år för hela värdekedjan, dvs utvecklar kompletta produkter, tillverkar dem och skapar kundanpassade logistiklösningar. Motsvarande utveckling sker nu inom telekom infrastruktur och IT/mekatronik.

– Det intressanta för kunden är inte enbart våra

utvecklingsresurser, utan att dessa resurser är en del av helheten. Tillverkningsprocessen kan ofta påbörjas parallellt med att utvecklingsarbetet pågår. Våra utvecklingsingenjörer har kunskaper om de fortsatta stegen i värdekedjan. Varje steg utvärderas tillsammans med kunden innan vi går vidare. Sammantaget påskyndar detta tid till marknad.

Ove Arbsjö understryker att PartnerTech på utvecklingssidan har en kompetensbredd som är ovanlig bland kontraktstillverkare. Den inbegriper mekanik- och elektronikkonstruktion, RF-kompetens, mjukvaruutveckling, testsystem, verifiering och provning samt projektledning. Dessutom har företaget experiment- och prototypresurser för både elektronik och mekanik med metoder och utrustning som ger korta ledtider.

IT ETT EFFEKTIVT VERKTYG

Informationstekniken tillför nya värden i utvecklingsarbetet och i övriga led i värdekedjan. PartnerTech har sedan många år en koncerngemensam IT-funktion. Aktuell information om en produkt samlas in och systematiseras för att alla som arbetar med projektet skall ha tillgång till den senaste informationen. Genom att informationsflödet görs transparent hela vägen från uppdragsgivare till PartnerTechs egna leverantörer skapas förutsättningar för korta ledtider.

PartnerTechs utbyggnad av infrastrukturen omfattar samtliga enheter och medarbetare, även på fabriks-golvet. Material- och produktionsflöden effektiviseras för att överensstämja med olika kundkrav. Vidare sker en integrering av informations- och produktions-system för att eliminera felkällor. Informationstekniken medverkar till snabbhet, engagemang och flexibilitet.



TELEKOM INFRASTRUKTUR

- **Kraftförsörjningsmodul för TMA (Tower Mounted Amplifier).** Ett projekt som innebär att utvecklingsenheten utifrån en specifikation utvecklar, industrialiserar samt tillverkar prototyper och förserier av en rackmonterad kontrollmodul. Denna är avsedd för kraftförsörjning och övervakning av mastmonterade förstärkare för mobiltelefoni och kommer att ingå i nya generationer av basstationer för GSM-nät.
- **IDM-paneler.** Ett utvecklingsprojekt avseende säkerhets-paneler. Utvecklingsenheten har haft totalansvar för utveckling, prototypframtagning, förserieleveranser och verifiering av enheten. Denna ingår i en radiobasstation för 3G.
- **CU-enhet.** Utvecklingsenheten har haft det totala ansvaret för utveckling, prototypframtagning och verifiering av enheten. Nu pågår ett projekt för att totalkostnadsrationalisera produkten. Denna ingår i en radiobasstation för 3G.

IT/MEKATRONIK

- **Manöverutrustning för elektriska ledtrucker.** Projektet avser en produkt med lång livslängd och som är användbar för samtliga truckvarianter. Utvecklingsenheten har svarat för utveckling av manöverhuvud inklusive programmerbar logikenheter samt tagit fram produktionsutrustning.
- **Internetterminal.** Utvecklingsenheten har medverkat i utvecklingen av ett mekanik- och elektronikkoncept för en terminal med Internetanslutning och telefonitjänster. Produkten har produktionsanpassats samt verifierats för gällande standarder och normer. Uppdraget har även omfattat utveckling och framtagning av komplett utrustning för produktionstester.
- **Pappershanteringsmodul/biljettläsare.** Utvecklingsenheten har svarat för utveckling, industrialisering och produktionssättning av en biljettläsare för s.k. ATB-biljetter. Varje biljett har en magnetbana för informationslagring som är avläsbar i biljettläsaren. Konceptet är främst avsett för flygplatser. Utvecklingsenhetens uppdrag omfattade komplett framtagning av produkten inklusive manualer.

MEDICINSK TEKNIK

- **Instrument för allergitester.** Utvecklingsenheten har medverkat vid utveckling av mekanik och elektronik för automatiska allergitestinstrument. Produkterna omfattar robothantering, värme, kyla, kemi, automatisk hantering av vätskor och optisk läsning av resultat. Utvecklingsåtagandet har också inkluderat industrialisering.
- **DNA-analyser.** Utvecklingsenheten har svarat för mekanik- och elektronikutveckling för ett komplett instrument samt givit garantier för att produkten lever upp till krav på medicinteknisk standard. Exempel på berörda teknikområden: rörlig finmekanik, robotisering av provplattehantering och temperaturstyrd klimatkammare. Utvecklingsenheten har även utvecklat och tillverkat komplett testutrustning för produktion och fältservice.
- **Fosterövervakning.** Utvecklingsenheten har utvecklat mekanik, elektronik samt viss mjukvara till en terminal med patenterade funktioner för övervakning av förlösningar. Produkten består av en basenhet, sensorer och kablage som alla uppfyller medicinteknisk standard.



LEIF PLATE
TILLVERKNINGSANSVARIG

– Vi är på god väg, säger Leif Plate, ansvarig för produktionen inom PartnerTech, när han beskriver hur företaget skall ta den absoluta tätpositionen inom kontraktstillverkning. Målsättningen är att ytterligare höja kvalitetsnivån på tillverkade produkter och bli ännu bättre vad gäller leveranssäkerhet, lageromsättningshastighet och genomloppstid i fabrikerna.

– Bland medarbetarna finns både djup och bred kompetens inom mekanik och elektronik. Här finns också en vilja att anta nya utmaningar. Genom att fortsätta utvecklingen av målstyrda processgrupper skall vi frigöra ytterligare kreativitet och bli bäst i branschen, understryker Leif Plate.

VI SKALL VARA I FRAMKANT



NÄRA SAMARBETE

Numera 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 förserier inför serieproduktionen. Kraven från kunderna ökar hela tiden, exempelvis när det gäller flexibilitet och förmåga att hantera snabba skiftningar i volymstorlek. Många produkter har livscyklar som är kortare än 12 månader.

– Produktionen är till stor del kundorderstyrd. När vi får en order måste alla funktioner i värdekedjan vara beredda, även våra egna underleverantörer. Som kontraktstillverkare lever vi i symbios med kunden. Denne skall alltid, och då menar jag alltid, kunna lita på att vi håller vårt löfte beträffande t.ex. kvalitet och

leveranssäkerhet. Därför krävs det att vi är duktiga, att vi ligger före kunderna och före konkurrenterna, säger Leif Plate.

TQM I HELA VÄRDEKEDJAN

TQM, Total Quality Management, och JIT, Just In Time, tjänar tillsammans som grundkoncept inom PartnerTech och avser hela värdekedjan. Syftet med koncepten är att säkerställa kvalitet, eliminera onödiga



kostnader och medverka till ständiga förbättringar i hela organisationen.

Sammantaget innebär detta att PartnerTech har processbaserade system för verksamhetsstyrning, arbetssätt och metodiker för ständiga förbättringar samt ett högt kvalitetsmedvetande i organisationen.

– Genom vårt upplägg kan vi kvalitetssäkra hela leverantörskedjan och involvera såväl kunder som leverantörer i vårt arbete med ständiga förbättringar. På så sätt kommer vi åt både ytliga och dolda kvalitetsbrister och kan minimera kvalitetsbristkostnaderna, säger Leif Plate.

STÄNDIGA FÖRBÄTTRINGAR MED ”5 S”

PartnerTech tillämpar en metodik inom Lean Manufacturing, ”5 S”, som är en del av TQM och JIT. ”5 S” handlar om struktur samt ordning och reda i fabriker och på kontor, något som också bidrar till effektiviteten. En erfaren kund, menar Leif Plate, ser redan när denne vandrar genom fabriken om kontraktstillverkaren kan motsvara förväntningarna. Inom PartnerTech används i görligaste mån standarder för maskiner, verktyg, administrativa program etc. Fabrikerna är i den meningen lika. Däremot olika i ett annat avseende.

– Att låta varje produktionsenhet utveckla egna specialiteter medverkar till effektiviseringen, säger Leif Plate.

MILJÖSTYRNING

PartnerTech bedriver ett utvecklat och fördjupat miljöarbete för att uppnå maximal resursanvändning och begränsa miljöpåverkan. Det innebär exempelvis att förnyelsebara resurser har hög prioritet, att organiska lösningsmedel används vid lackering, att processloppsvatten avleds via spillvattennät samt att avfall omhändertas av externa återvinningsföretag.

PartnerTech har ett koncerngemensamt miljöcertifikat enligt ISO 14001 där några enheter ingår. Övriga enheter kommer successivt att certifieras in i detta certifikat.

TELEKOM INFRASTRUKTUR • IT/MEKATRONIK • MEDICINSK TEKNIK

TRE VÄXANDE

TELEKOM INFRASTRUKTUR

IT/MEKATRONIK

MEDICINSK TEKNIK

MARKNADSSEGMENT

PartnerTech arbetar i teknikens frontlinje och anlitas av utvecklingsintensiva företag i tillväxtbranscher. I rollen som kompetenspartner med helhetsansvar vill vi 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. Vi skall också leva upp till kundernas krav på flexibilitet, geografisk närvaro och hög servicegrad. På följande sex sidor presenteras PartnerTechs verksamheter inom våra prioriterade marknadssegment.

TELEKOMINFRASTRUKTUR

TEKNOLOGI- UTVECKLING SKAPAR ÖKAD EFTERFRÅGAN



MARTIN HAGBYHN
MARKNADSANSVARIG

Inom marknadssegment telekom infrastruktur är det främst tre drivkrafter som gynnar 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. radiobasstationer, antennära produkter och kraftpaket som ger ström åt basstationerna. Områden där PartnerTech fungerar som kompetenspartner och systemleverantör till kunderna.

– Hur snabbt och hur brett den pågående teknologiutvecklingen slår igenom finns det olika meningar om, men helt säkert kommer den att betyda tillväxt för PartnerTech, säger Martin Hagbyhn, marknadsansvarig för telekom infrastruktur.

UTVECKLINGSASSISTANS TILL KUNDERNA

PartnerTech anlitas inom segmentet av företag som t.ex. Ericsson, Nokia, Allgon och Emerson.

– Vår styrka är att vi i ett tidigt skede kan erbjuda kunderna utvecklingsassistans och under säkra och effektiva former ta projektet vidare till prototypframtagning, industrialisering (NPI) och tillverkning. Närheten mellan produktion och utveckling leder till kortare genomloppstider och snabbare övergångar mellan olika faser i utvecklingsprojektet.

LOKAL NÄRVARO

Påtagliga trender är att kunderna dels eftersträvar lokal närvaro på många marknader, dels efterfrågar leverantörer som kan ta ett större ansvar i försörjningskedjan. En utveckling som talar till PartnerTechs fördel, menar Martin Hagbyhn.

– Kundernas behov av ökad lokal marknadsnärvaro har kostnadsmässiga och logistiska skäl, men är också en följd av lokala bestämmelser på olika marknader. För att möta behovet genomför PartnerTech en internationell satsning som omfattar Kina, Brasilien, Östeuropa och Nordamerika. Vi avser att etablera oss i nämnda länder. Beträffande logistiken handlar det till stor del om att skapa administrativa rutiner som fungerar i hela försörjningskedjan.

– När det gäller vår förmåga att hantera denna försörjningskedja vill jag gärna framhålla vår kompetens och våra resurser inom discipliner som exempelvis utvecklingsassistans, gjutning, höghastighetsbearbetning, ytbehandling, montering och trimning.

MATERIALFÖRSÖRJNING

Inköp av elektronikkomponenter motsvarar omkring hälften av PartnerTechs totala inköp av insatsmaterial. Företagets inköpsorganisation består totalt av ca 20 medarbetare med bred kompetens inom flera inriktningar. Trots att det under år 2000 rådde brist på elektronikkomponenter i världen kunde PartnerTech hantera materialförsörjningen utan direkta problem.

– Vi har goda relationer med våra leverantörer, som är införstådda med att vi aldrig gör avkall på kvalitet, ledtider och leveransprecision. Även på inköpsidan har vi som målsättning att arbeta framtidsinriktat och hålla en försörjningsstruktur som är optimal för vår verksamhet.

– Eftersom vi själva har kunskaper om leverantörsrollen är vi bra på att ifrågasätta och påverka kostnader. Det faktum att våra inköpare har erfarenhet från liknande branscher är också ett plus. Målsättningen är att vi skall vara bättre än kunden på inköp. Vi strävar efter att få ett helhetsansvar för alla inköp i värdekedjan. Så är ofta fallet inom IT/mekatronik och medicinsk teknik och vi hoppas nå samma utveckling inom telekom infrastruktur.

ÖKADE KRAV PÅ EFFEKTIVISERING

PartnerTechs kompetens inom utveckling och produktion skapar en bra plattform för effektivisering, poängterar Martin Hagbyhn.

– Det betyder också att vi är rätt partner när en mogen produkt utsätts för krav på en kraftig kostnadsreduktion, säger han. För att nå en större reduktion är det viktigt att arbeta med alla kostnadsdrivande faktorer, t.ex. logistik, administration och lager. Det är också väsentligt att först se över produktens konstruktion eftersom det är där förutläggningarna för material och processbarhet skapas och mest kan påverkas.

STARKARE INOM AUTOMATION

Under bokslutsåret har PartnerTech ytterligare stärkt sin kompetens avseende automation för högvolymtillverkning. Nyckelfaktorer inom automation är standardisering, modulisering och produktneutralitet, konstaterar Martin Hagbyhn.

– Ja, dels för att kunna bibehålla flexibilitet och snabbhet i industrialiseringsfasen, dels för att snabbt kunna flytta produktion mellan enheter och säkra möjligheten att kunna återanvända automationslösningar i nya produkter. Det senare är ständigt aktuellt som en följd av allt kortare produktivscykler.

OLIKA VÄRLDAR FÖRENAS

Inom marknadssegment IT/mekatronik 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. Vad talar för PartnerTech i den rollen? Torbjörn Hörström, marknadsansvarig för IT/mekantronik, kommenterar:

- På basis av vårt breda kunnande inom mekatronik kan vi svara för utveckling och prototyp tillverkning inom såväl

TORBJÖRN HÖRSTRÖM, MARKNADSANSVARIG

IT/MEKANTRONIK



mekanik som elektronik. Det faktum att vi själva kan tillverka de verktyg som behövs vid produktion av kundernas produkter är också en styrka och kortar ned tid till marknad. När kunderna så önskar erbjuder vi även distributionslösningar.

PartnerTech har idag ett etablerat samarbete med flera välkända företag i olika branscher.

– En gemensam nämnare är att vi konstruerar kundernas produkter så att dessa är produktionseffektiva. Eftersom kunderna allt oftare efterfrågar vår utvecklingskompetens får våra Design & Engineering Centers ökad betydelse, tillägger Torbjörn Hörström.

TRENDER INOM IT/MEKANTRONIK

En trend är att mobil telefoni och IT-produkter integreras med varandra och att kommunikationen sker i nätverk eller

trådlöst med hjälp av bl.a. Bluetoothteknik. Exempelvis kan mobiltelefonen kommunicera med den egna datorn, skrivaren och annan utrustning. Ett annat expansivt område i fokus för PartnerTech är betalsystem, där kryptering och säkerhet blir allt viktigare.

– Utmärkande för alla dessa konsumentnära produkter är kort tid till marknad och korta livscykler. Varje enskild produkt tillverkas ofta i mycket stora volymer. För betalsystem gäller inte enbart hög inbyggd säkerhet i produkterna, även utvecklingen och tillverkningen av dem präglas av rigorösa säkerhetskrav, betonar Torbjörn Hörström.

Marknaden karakteriseras av ett tillflöde av produktidéer och riskkapital, ofta från nya aktörer. Kapitalriskexponeringen hanterar PartnerTech bl.a. genom en egen kreditpolicy. Företagets tillväxtmål inom segmentet överstiger branschgenomsnittet.

UTVECKLINGSINTENSIVA IT-KUNDER

Inom IT arbetar PartnerTech med utvecklingsintensiva kunder som t.ex. Axis, Kreatel, Hypercom Financial Terminals och C Technologies. Uppdragen från Axis avser nätverksutrustning och inbegriper utveckling, prototypframtagning och produktionsansvar. Åt Kreatel, som marknadsför tjänsteterminaler för telekom och bredbandsnät, bl.a. routrar samt settopboxar för Internet och underhållningstjänster till TV-apparater, svarar PartnerTech för olika utvecklingsuppdrag, produktion samt vård av mogna produkter. Uppdragen från Hypercom Financial Terminals, som tillverkar pinkodboxar (betalkortsterminaler) för användning av bl.a. banker och på bensinstationer, avser utveckling och tillverkning.

– Förutom att PartnerTech kan erbjuda utveckling av både elektronik och mekanik, har vi stor erfarenhet av prototypframtagning och nystart av produkter. Det blir dessutom allt vanligare att vi svarar för lagerhållning och distribution, säger Torbjörn Hörström. Han understryker att PartnerTech skall uppfattas som det naturliga valet av samarbetspartner vid utveckling och produktion av inbyggd elektronik och

även vid start av global volymproduktion.

– Kännetecknande för de kundrelationer vi har idag är att de vuxit sig starka under flera år. Nya kundkontakter knyts ofta genom rekommendationer från befintliga kunder.

Torbjörn Hörström konstaterar att allt fler industriföretag väljer att outsourca delar av produktionen för att frigöra kapital till fortsatt tillväxt. En utveckling som påskyndas av att produkterna i ökad takt modulariseras.

– När det gäller komplexa montage med höga kvalitetskrav är det få som kan uppvisa vår styrka. Ökad efterfrågan på outsourcing och fler uppdrag i hela värdekedjan skapar för PartnerTechs del förutsättningar för en tillväxt över branschgenomsnittet.

VÄLKÄNDA INDUSTRIKUNDER

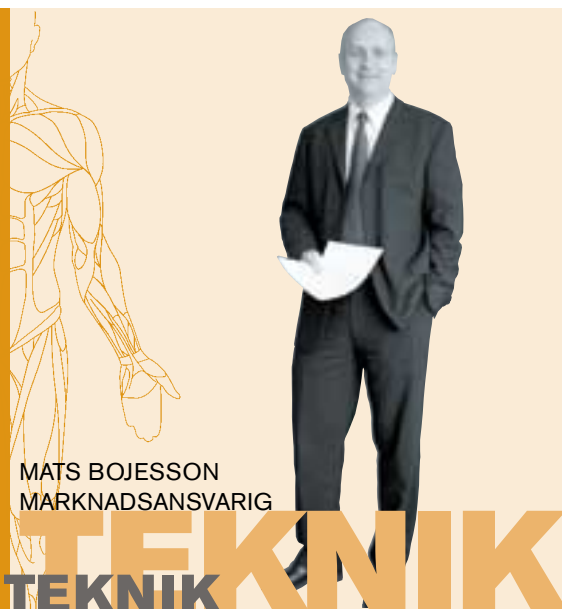
Till PartnerTechs industrikunder hör företag som t.ex. Bindomatic, EssNet, Ericsson, Mydata, Strålfors, Tetra Pak Parts och BT Industries. För Bindomatic svarar PartnerTech för industrialisering och tillverkning av en avancerad automatisk mappbindningsutrustning. På uppdrag av EssNet, som tillverkar spelautomater för lotteriändamål, har PartnerTech ansvar för tillverkning, tester och distribution av kompletta produkter. Uppdragen från Mydata, som tillverkar ytmonteringsmaskiner för användning vid produktion av kretskort, avser finmekanik och sammansättning. Generellt gäller efterfrågan utveckling, tillverkning och montage av kvalificerade produkter samt tester av hela system. PartnerTech hör till de få kontraktstillverkare i Norden som klarar att hantera hela värdekedjan.

– Genom vår breda kundbas har vi arbetat upp ett stort tekniskt kunnande. Det omfattar utveckling, höghastighetsbearbetning, finmekanisk bearbetning samt el- och elektronik tillverkning såsom kvalificerad ytmontering och sammansättning av elektronik och/eller mekanik med efterföljande distribution. Till våra utmaningar hör att stärka positionen som kompetenspartner och ytterligare korta ledtiderna vid kunduppdrag, avslutar Torbjörn Hörström.

Marknadssegment medicinsk teknik kännetecknas dels av produkter med höga utvecklingskostnader, 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 FDA-inspektion, som

200-500 produkter. Kundernas huvudsakliga intäkter kommer från engångsprodukter runt huvudprodukten. Vanligtvis blir vi tidigt engagerade i utvecklingsarbetet och har egna medarbetare placerade hos kunden. Vi måste också med stor tydlighet kunna vidimera tillverkningsresurser, personalens utbildning, anvisade ytor i fabriken, aktuella maskiner och logistiklösningar.

TIDIG PARTNER TILL KUNDEN



MEDICINSK TEKNIK

utförs av den amerikanska myndigheten Food and Drug Administration, samt av krav på dokumenterad erfarenhet och förståelse för amerikanska GMP-regler, Good Manufacturing Practice samt QSR, Quality System Regulation.

PartnerTechs roll är att vara en tidig partner till kunden och delta i utveckling, tillverkning, distribution och eftermarknadsservice.

UPPFYLLER SÄRSKILDA KRAV

Mats Bojesson, marknadsansvarig för medicinsk teknik vid PartnerTech, betonar vikten av att vårda företagets renommé som högkvalitativ partner i hela värdekedjan.

Han beskriver vad kunderna efterfrågar:

- Ofta handlar det om ta fram små serier på ca

Enkelt uttryckt säljer vi ett förtroende där ingen länk får fallera. Kundens representant är ofta en utvecklings- eller kvalitetschef som är väldigt kunnig. För att möta kraven har vi ökat fokus på projektledning och arbetar tvärfunktionellt. Det betyder exempelvis att vår produktion kommer in allt tidigare i projekten.

- Med tanke på vår fortsatta expansion i USA är den förestående FDA-inspektionen oerhört viktig. Inspektionen sker nu hos några av våra kunder och i samband med det granskas även de delavsnitt som PartnerTech ansvarar för. Att uppfylla kraven vid en FDA-inspektion ger ett kvalitetsanseende och underlättar när vi knyter nya kontakter med företag som står inför motsvarande inspektion. Även i övrigt motsvarar vi branschkraven. Vår produktion är certifierad enligt ISO 9001 för medicinsk utveckling, tillverkning och distribution.

KOMPLEXA UPPDRAG

För att ytterligare beskriva verksamheten ger Mats Bojesson några exempel. På uppdrag av Pharmacia i Uppsala har PartnerTech medverkat vid utveckling och tillverkning av ett avancerat instrument för allergitester. Kunden har också valt att lägga sitt reservdelslager hos PartnerTech för distribution på världsbasis. Detta lager

PartnerTech. Teamet hade en idé om ett instrument för DNA-analyser. Gick idén att förverkliga? Under år 2000, två år från starten, lanserades det som idag är en världsprodukt. Motsvarande potential har ProstaLund, som också är kund till oss. Samarbetet gäller här utrustning för att eliminera vävnader vid godartad prostataförstoring.

MARKNADER I FOKUS

Stockholm och Mälardalen samt Öresundsregionen med Lund, Malmö och Köpenhamn är regioner med många framstående företag inom medicinsk teknik. Med i bilden finns också delar av övriga Europa.

Vid en jämförelse med andra kontraktstillverkare framhåller Mats Bojesson PartnerTechs förmåga att hantera hela värdekedjan som den största konkurrensfördelen. Dessutom, menar han, är det få konkurrenter som har motsvarande utvecklingsresurser eller kan visa på en lika lång tradition inom finmekanik och elektronik.

GODA TILLVÄXTMÖJLIGHETER

Mats Bojesson förutspår fortsatt god tillväxt för verksamheten inom medicinsk teknik. Enligt en undersökning kommer 40 procent av Europas medicintekniska företag att se över sin tillverkning och om möjligt outsourca den.

– En medicinteknisk produkt har en livslängd på 5-10 år och trenden är att den minskar. Kundföretagen måste mer och mer ägna sig åt sina kärnverksamheter, det vill säga utveckling av nya produkter och funktioner. Tid till marknad är helt avgörande för deras ekonomi, förklarar Mats Bojesson.

PartnerTech avser att bygga vidare på det som är företagets framgångskoncept: ett globalt kvalitets-system, en tydlig organisation med specialister inom hela värdekedjan samt en kunddialog som ger snabb tid till marknad.

kommer att ersätta tio mindre.

Neoventa Medical har tillsammans med PartnerTech inlett ett utvecklings- och tillverkningssamarbete kring ett nytt medicintekniskt system för fosterövervakning. PartnerTech ansvarar för alla steg i processen, inklusive lagerhållning och distribution.

EN VÄRLDSPRODUKT

Tillsammans med Ortivus har PartnerTech utvecklat ett mobilt monitorsystem för användning i ambulanser. Patientens diagnos skickas trådlöst till sjukhuset.

– Vår kundbas består dels av stora och etablerade företag, dels av mindre snabbväxare, säger Mats Bojesson och ger ett exempel på det senare:

– Numera välkända Pyrosequencing bestod av ett ungt forskarteam när de första kontakterna knöts med

ROLAND JONSSON,
ANALYTIKER ENSKILDA SECURITIES



MIKAEL JONSON,
VD PARTNERTECH



Ännu för något år sedan handlade outsourcing främst om tillverkning av volymprodukter, en produktion med repetitiva moment som lades på externa leverantörer. Trenden idag är att kunderna ställer ökade krav på konstruktions- och tillverkningskunnande samt projektledning. Kontraktstillverkaren måste i nära samarbete med kunden kunna ta helhetsansvar för en produkts livscykel. Verksamheten

NYA TRENDER INOM OUTSOURCING

Ett bordssamtal kring utveckling
och framtid inom kontraktstillverkning

präglas mer av innovation än repetition, framhåller PartnerTechs VD Mikael Jonson i det här bordssamtalet med Roland Jonsson, analytiker vid Enskilda Securities, och Weje Sandén, ekonomijournalist vid Veckans Affärer. Vid mötet, som äger rum en januaridag 2001, berörs bl.a. också möjligheter och hot i branschen samt synen på kontraktstillverkare.



WEJE SANDÉN,
EKONOMIJOURNALIST VECKANS AFFÄRER

BRANSCHFÖRÄNDRINGAR

Mikael Jonson: Låt oss diskutera troliga branschförändringar. Inom PartnerTech anpassar vi verksamheten för att kunna ta ett helhetsansvar, men endast inom utvalda segment. Inom dessa arbetar vi vertikalt och går på djupet, vilket vi ser som viktigare än att verka horisontellt och vara breda i många branscher. Helhetsansvar skall alltså inte förväxlas med bredd inom alla områden. Den "horisontella" kontraktstillverkaren kan söka storlek upp till en viss gräns, därefter är det svårt att omsätta den egna tillväxten i kundnytta. Och kundnytta är just vad PartnerTech vill åstadkomma. Genom att arbeta vertikalt vill vi medverka till att det tar kortare tid för produkten att komma ut på marknaden och förbättra kundernas slutprodukter. Det innebär också att vi måste förstå behoven hos slutanvändarna.

Roland Jonsson: Om kundens krav är snabb tid till marknad, vilken typ av leverantör är då rätt? Den som har bredd eller djup?

Weje Sandén: Inom bemanningsbranschen finns det utrymme för ett spektrum av leverantörer. Från Manpower, som erbjuder alla typer av personal, till företag som enbart hyr ut IT-kompetens. Nog finns det väl även plats för olika typer av kontraktstillverkare?

Mikael Jonson: Meningen är inte att PartnerTech skall vara bra på allt. Vi skall ha kompetens för alla steg i hela värdekedjan, däremot behöver vi inte äga alla resurser eller tillverkningssteg. Kunderna accepterar att vi i vår tur lägger ut valda delar på andra leverantörer så länge vi garanterar helheten. Många kunder ser fördelar med vårt upplägg då det tydliggör var ansvaret ligger.

Roland Jonsson: Kan det vara så att produktägare väljer PartnerTech för att de inte har tid och kraft att skapa egna nätverk av leverantörer?

Mikael Jonson: Ja, men huvudskälet är nog att kunderna vill kunna ta ett större ansvar för sina egna kunder. Se till exempel på företag som Ericsson och Nokia. Genom att de outsourcar vertikalt till PartnerTech eller någon annan kan de ägna mer tid åt kärnverksamheterna. Detsamma gäller unga företag som C Technologies, företag som överlåter ansvaret för stora delar av värdekedjan på oss för att själva lägga krut på att hitta nya kunder och applikationer.

Roland Jonsson: Vad är avgörande när kunderna utvecklar nya produkter? Det förefaller som om den ekonomiska livslängden blir allt kortare, det vill säga att varje ny produkt måste ge allt snabbare avkastning.

Weje Sandén: Ericsson lanserar såg en 10-20 mobiltelefonmodeller varje år. Den ekonomiska livslängden för en modell som T28, vad kan den vara? Ett par år?

Mikael Jonson: Telekomföretagen är på väg att göra som fordonsindustrin, det vill säga utveckla tekniska plattformar och återanvända mer när man tar fram nya modeller. Det nya är ofta en kosmetisk förändring. Plattformstänkandet gör det möjligt att tillverka många olika produkter i en och samma automationslina.

Weje Sandén: Jag antar att det är som hos pc-tillverkaren Dell, som väl gått längst i standardisering av komponenter till produkterna.

GLOBALISERING BLAND KONTRAKTSTILLVERKARE

Weje Sandén: Globaliseringen blir mer och mer aktuell inom olika branscher och påverkar alla led i värdekedjan. Detta måste vara väldigt påtagligt även för kontraktstillverkare?

Mikael Jonson: Ja, men vi talar själva mer om lokalisering på ett globalt plan. Det innebär att PartnerTech, inom de segment vi valt, kan vara en global partner genom att finnas i en handfull länder. Det är mycket som påverkar bilden, t.ex. lokala bestämmelser, politik och kostnadsläge. Det svåra är att skapa sig en position och få det första kontraktet. I Kina har vi klart med möjliga lokaler och fabriksledning och arbetar för att få vår första order. I USA är vi igång med produktion och i Brasilien och Östeuropa har vi ambition att starta fabriker.

Roland Jonsson: Inom telekom är globaliseringstrenden allt tydligare. Till exempel använder sig Ericsson av produktionsenheter i samtliga världsdelar samtidigt som företaget i snabb takt förverkligar sitt outsourcingprogram. Hur påverkar det företag som PartnerTech?

Mikael Jonson: Inom telekombranschen är det ett absolut krav för oss att följa med ut i världen, annars blir vi bara en underleverantör till underleverantörer. Inom IT/mekatronik

och medicinsk teknik är de primära kraven annorlunda och handlar i första hand om logistik och kvalitet.

Weje Sandén: Mikael, för att återknyta resonemanget om globalisering till det du tidigare sa om att arbeta vertikalt eller horisontellt. Alternativet med lågkostnadsländer måste väl ändå vara det mest fördelaktiga för kunden?

Mikael Jonson: Vi tog nyligen en order i konkurrens med en kontraktstillverkare i Östeuropa. Vår konkurrent hade ett lägre utgångsbud men vi fick jobbet tack vare att vi föreslog konstruktionsförändringar och kunde påvisa för kunden att en förändring i produktmekaniken samt nya tillverkningsverktyg skulle ge bättre ekonomi.

Roland Jonsson: Du har talat om hur bra och viktigt det

kedjan och tagit ett helhetsansvar. Därmed kan vi lättare addera till nya delar eftersom vi har en gedigen bas.

Roland Jonsson: Tid är en avgörande faktor. Jag talade med ett företag som snabbt behövde ta fram en produktprototyp. Varje extra dag som arbetet pågick värderades till mellan en halv till en miljoner kronor.

Mikael Jonson: Ja, den som är först på marknaden vinner. Ännu mer påtagligt kommer det att bli vid introduktion av alla framtida Bluetoothprodukter. Av naturliga skäl följer vi teknikutvecklingen minutöst.

KUNDERNAS BEHOV

Roland Jonsson: Flexibilitet är ett nyckelord för kunderna. Hur säkrar PartnerTech en flexibel tillverkning? Kunderna går ju inte i takt, en del märker ökad efterfrågan och andra motsatsen.

Mikael Jonson: Vi har under lång tid arbetat med att hantera svängningar i efterfrågan och omställningar i tillverkningen. Vid produktionstoppar har vi arbetat fram rutiner för hur vi tar in extra personal och lånar personal från andra företag. En annan fördel vi har är att vi har en så bred kundbas att svängningarna totalt sett oftast blir rimliga även om de individuellt per kund kan vara extrema. Vår personal är väldigt engagerad och har många gånger visat upp en fantastisk förmåga att klara snabba kast.

Weje Sandén: Upplever du någon konjunkturavmattning bland PartnerTechs kunder?

Mikael Jonson: Vi läser om stora nedgångar i tidningarna men känner i dagsläget inte av någon generell avmattning. De flesta av våra kunder är tillväxtföretag och kommer förhoppningsvis att så förbli. Idag ser vi lägre tillväxt för några av kunderna och samtidigt kraftiga uppgångar för andra. Fortfarande rör det sig alltså om tillväxt.

MÖJLIGHETER OCH HOT

Weje Sandén: De kommande årens stora investeringar i nästa generation mobiltelefoni borde gagna branschen. Frågan är dock hur konsumenterna reagerar när tjänsterna finns. Kommer de stora investeringarna att betala sig?

Mikael Jonson: Varken vi eller någon annan kan väl förutsäga

Tid är en avgörande faktor. Varje extra dag som arbetet pågick värderades till mellan en halv till en miljon kronor.

ROLAND JONSSON

är med ett helhetsansvar och hur mycket kunden tjänar på det. Men är det då inte märkligt att så få kunder sett de besparingsmöjligheter som PartnerTech ser?

Mikael Jonson: Många företag är i en kraftig förändringsprocess och det har inte varit naturligt för dem att engagera kontraktstillverkarna så tidigt i utvecklingsprocessen som vi vill.

Weje Sandén: Varför tror du att det är så få kontraktstillverkare som profilerar sina utvecklingsresurser och agerar i hela värdekedjan?

Mikael Jonson: De flesta i vår bransch är fortfarande antingen komponent- eller modulleverantörer. Då är det sannolikt inte bara att förvärva ett utvecklingsbolag och tro att sambandet skall fungera. Vi har länge arbetat med flera delar i värde-

hur marknaden kommer att reagera på 3G. Men utbyggnaden är bra för oss och förr eller senare kommer den utökade kapaciteten att bli nödvändig. Samtidigt ska man inte glömma att utvecklingen av GSM fortsätter. En del förutspår även en stor expansion för GSM under de närmaste åren.

Roland Jonsson: Från USA kommer ganska pessimistiska branschsignaler. Motorola rapporterar om skakig ordergång, försäljningen av pc sjönk kraftigt i december och bilförsäljningen pekar ned. Vad betyder signalema för PartnerTech?

Mikael Jonson: Att vi måste minimera riskerna genom att ha större kontroll. Det faktum att alla IT-företag inte längre är gunstlingar hos finansierarna hanterar vi främst genom tätare kontakter och genom att arbeta närmare våra kunder. Samtidigt anser vi att det mest avgörande för vår fortsatta tillväxt är vår förmåga att ta en starkare position hos kunderna. Inom telekom infrastruktur har kunderna redan förbundit sig för en utbyggnad, kunderna inom IT/mechatronik har visat fortsatt investeringsvilja och inom medicinsk teknik är kunderna mindre konjunkturkänsliga. De kontrakt vi nu får under 2001 ser vi som mycket viktiga för utvecklingen på sikt.

TID TILL MARKNAD

Weje Sandén: En intressant aspekt på tid till marknad är en ny Internetvåg med ökad interaktion. Biltillverkare i USA distribuerar numera cad-ritningar samtidigt till alla samarbetspartners, som kan arbeta parallellt och därmed avsevärt korta ned tiden för produktutveckling. Med motsvarande interaktion kan Cisco övervaka kvaliteten hos sina underleverantörer. Denna trend borde tjäna kontraktstillverkare och leda till ökad marknadstillväxt.

Mikael Jonson: Vi följer utvecklingen för att ligga långt fram inom våra arbetsområden. Vi investerar också för att kunna ta det totala ansvaret inom våra utvalda discipliner, exempelvis elektronik, mekanik, verifiering och testning. Eftersom tidsbesparing har blivit den viktigaste överlevnadsfaktorn för våra kunder är kompetens den viktigaste konkurrensfördelen för oss.

Weje Sandén: Hur är det med nyrekrytering och kompetens-tillskott?

Mikael Jonson: Det beror som alltid på många faktorer men

jag upplever att det idag är enklare än det var för bara ett år sedan. Genom vår geografiska spridning av tillverknings- och utvecklingsenheter har vi fått fler upptagningsområden och har lättare att finna kvalificerade medarbetare. Projektledare och utvecklingsingenjörer var tidigare en flaskhals men det har till stor del släppts.

SYNEN PÅ BRANSCHAKTÖRER

Weje Sandén: Att göra en korrekt värdering av PartnerTech är inte helt enkelt eftersom företaget är ensam kontraktstillverkare på OM Stockholmsbörsen. PartnerTech bedöms för sig och är inte del av en hel bransch vilket skulle underlätta värderingen.

Vår personal är väldigt engagerad och har många gånger visat upp en fantastisk förmåga att klara snabba kast

MIKAEL JONSON

Roland Jonsson: PartnerTech värderas som en inflytelserik underleverantör till telekombranschen. Många telekomföretag värdesätts också utifrån intellektuellt kapital och marknadsposition, något som möjliggör framtida teknologikutveckling med god lönsamhet.

Mikael Jonson: Av förklarliga skäl vill jag själv inte uttala mig om värderingen av PartnerTech. Internt inom företaget har vi skapat en identitet av kunskapsföretag. Begrepp som human- och strukturkapital är förenliga med vår verksamhet. Målsättningen är att varumärket PartnerTech skall vara liktydigt med kvalitet och hög teknisk nivå samt framkalla igenkännande och positiva associationer i alla kretsar.

PARTNERTECHS AKTIE OCH ÄGARE

Ägarstyrning

Styrelsen beslutar om koncernens övergripande strategi. I övrigt ansvarar styrelsen för koncernens organisation och förvaltning enligt Aktiebolagslagen (se även förvaltningsberättelsen under "Styrning av verksamheten"). Styrelsen består av sex ordinarie ledamöter och två personalrepresentanter, med två suppleanter för personalrepresentanterna. Nomineringskommittén, som föreslår styrelsens ledamöter och revisorer, består av styrelseledamöterna Andrejs Cakste och Patrik Tigerschiöld. Revisor deltar vid styrelsens årliga bokslutsmöte.

Aktiekapital och antal aktier

Aktiekapitalet i PartnerTech AB uppgick den sista december 2000 till SEK 37 805 000. Dessa var fördelade på 7 561 000 aktier om nominellt SEK 5. Varje aktie berättigar till en röst på bolagsstämman och samtliga aktier äger lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst.

Aktiekapitalets utveckling

Aktiekapitalet har sedan bolagets bildande förändrats enligt nedanstående tablå:

År	Transaktionstyp	Förändring antal aktier	Totalt antal aktier	Förändring aktiekapital (TSEK)	Totalt aktiekapital (TSEK)	Nominell kurs (SEK)
1984	Bolagets bildande	270 000	270 000	27 000	27 000	100
1997	Fondemission	-	270 000	10 800	37 800	140
1997	Split 1/20	7 290 000	7 560 000	-	37 800	5
2000	Nyemission	1 000	7 561 000	5	37 805	5

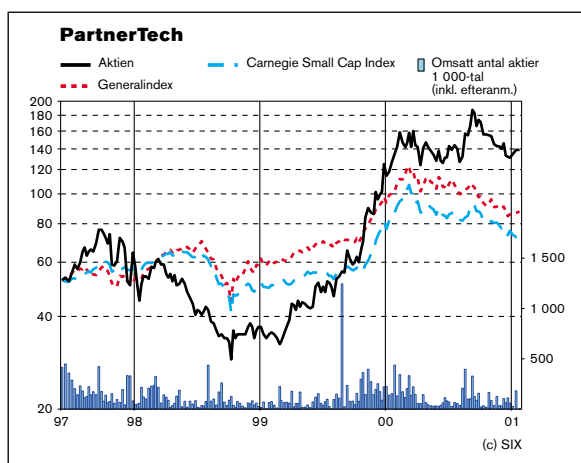
Under 1999 blev företagets anställda erbjudna att teckna optioner i bolaget. Detta kan maximalt medföra 3,8 % utspädning av antalet PartnerTech-aktier.

Ägarstruktur

PartnerTech har under 2000 ökat antalet aktieägare med 28 procent. Den sista december 2000 hade PartnerTech AB 5 354 aktieägare (4 242). De tio största aktieägarna hade tillsammans 4 449 856 aktier vilket motsvarar 58,9 procent av det totala antalet. Av kapital och röster kontrollerades 66,2 procent av institutioner eller andra juridiska personer. Den utländska ägarandelen motsvarade 15,0 procent av kapital och röster vilket vid motsvarande period 1999 var 6,3 procent.

Kursutveckling och omsättning

Kursen för PartnerTech-aktien den sista december 2000 var SEK 131 (125). Från börsintroduktionen 1997 till sista december 2000 har PartnerTech-aktien ökat med SEK 78, vilket motsvarar 147,2 procent. Under samma period visar Carnegie Small Cap Index (CSX) på en tillväxt med 41,4 procent. Under 2000 har PartnerTech-aktien stigit med SEK 6 (88), vilket motsvarar 4,8 procent (237,8). Samtidigt har Carnegie Small Cap Index förändrats med -6,7 procent.



PartnerTechs börsvärde var den sista december 2000 SEK 990 miljoner, vilket kan jämföras med SEK 945 miljoner samma period 1999 och SEK 280 miljoner för 1998.

Aktieutdelning

PartnerTech har sedan introduktionen haft som mål att utdelningen skall motsvara 15-20 procent av vinsten efter skatt. Sedan börsintroduktionen har PartnerTech delat ut 16 procent av vinsten efter full skatt 1997. För 1998 var motsvarande siffra 18 procent och 1999 delades 12 procent ut. För 2000 föreslås en utdelning på SEK 11,3 miljoner (5,7) vilket är en ökning med 100 procent jämfört med föregående års utdelning. I relation till vinsten efter skatt är utdelningsnivån 14 procent. Styrelsen motiverar utdelningsnivån med att det råder en stor potential för fortsatt stark tillväxt samt att SEK 24,2 miljoner av resultatet före skatt hänförs till SPP:s löfte om återbetalning av pensionspremier. Exklusive SPP:s återbetalning efter schablonskatt motsvarar utdelningen ca 18 procent av årets resultat.

PARTNERTECHS AKTIEÄGARSTATISTIK 2000-12-31

Antal aktier	Antal ägare	Andel ägare, %	Antal aktier	Andel av aktier, %
1-200	3 802	71,0	441 774	5,8
201 – 1 000	1 284	24,0	727 585	9,6
1 001 – 10 000	224	4,2	548 478	7,3
10 001 – 100 000	31	0,6	1 034 409	13,7
100 001 –	13	0,2	4 808 754	63,6
Totalt	5 354	100,0	7 561 000	100,0
Andel utlandsägande	129	2,4	1 135 408	15,0
Andel ägande av juridiska personer	334	6,2	5 006 747	66,2

PARTNERTECHS 10 STÖRSTA ÄGARE 2000-12-31

Ägare	Tusen aktier	% -andel
Skanditek Industriförvaltning AB, Stockholm	1 992,6	26,4 %
Fleming European Technology Fund, Ltd, London	433,3	5,7 %
Banco Småbolagsfond, Stockholm	370,0	4,9 %
SEB Sverige Småbolagsfond, Stockholm	362,1	4,8 %
Livförsäkrings AB Skandia, Stockholm	335,7	4,4 %
Handelsbankens småbolagsfond, Stockholm	251,0	3,3 %
S-E-Bankens allemansfond småbolag, Stockholm	250,0	3,3 %
S-E-Bankens pensionsstiftelse, EB stiftelsen, Stockholm	167,2	2,2 %
AMF Sjukförsäkrings AB, Stockholm	155,0	2,0 %
CNCA/SCT Brundy, Frankrike	133,0	1,8 %
Summa större aktieägare	4 449,9	58,9 %

Skanditek Industriförvaltning AB har utfärdat 150 000 köpoptioner som förvärvades av PartnerTechs VD Mikael Jonson 1998. Köpoptionerna löper fram till den 30 januari 2003. Lösenkursen är 59,30 kronor per aktie.

Aktiedata	2000	1999	1998	1997	1996
Antalet aktier vid årets slut (tusental)	7 561	7 560	7 560	7 560	7 560*
Antal aktier efter max utspädning***	7 849	7 849	7 560	7 560	7 560
Vinst per aktie efter full skatt, SEK	10,65	6,01	2,28	1,55	2,88
Vinst per aktie efter full skatt, (efter max utspädning***), SEK	10,26	5,79	2,28	1,55	2,88
Vinst per aktie efter schablonskatt, SEK	10,82	5,96	2,38	1,53	2,89
Vinst per aktie efter schablonskatt (efter max utspädning***), SEK	10,42	5,74	2,38	1,53	2,89
Utdelning per aktie, kronor	1,50	0,75	0,40	0,25	-
Justerat eget kapital per aktie, SEK	27,29	17,35	11,47	9,44	7,89
Justerat eget kapital per aktie (efter max utspädning***), SEK	26,29	16,71	11,47	9,44	7,89
Börskurs vid årets slut, kronor	131,0	125,0	37,0	59,0	53,0**
P/E –tal, gånger	12,3	20,8	16,2	38,1	18,3
Direktavkastning, %	1,1	0,6	1,1	0,4	-
Utdelningsandel, %	14,1	12,5	17,6	16,1	-
Börskurs/justerat eget kapital	480	720	323	625	671

* Har justerats 1996 med hänsyn till fondemission och split inför börsintroduktionen 1997.

** 1996 avser introduktionskurs i juni 1997.

*** Under 1999 blev företagets anställda erbjudna att teckna optioner i bolaget. Detta kan maximalt medföra utspädning på 288 800 aktier motsvarande 3,8 procent av antalet PartnerTech-aktier.

FEM ÅR I SAMMANDRAG

Koncernens resultaträkningar

Belopp i MSEK	2000	1999	1998	1997	1996
Nettoomsättning	1 188,5	807,4	585,6	542,0	488,0
Kostnad för sålda varor och tjänster	-1 049,5	-715,5	-539,3	-498,7	-438,4
Bruttoresultat	139,0	91,9	46,3	43,3	49,6
Övriga rörelsekostnader	-46,2	-27,7	-15,3	-16,7	-15,7
Övriga rörelseintäkter	4,9	1,5	2,0	4,0	2,1
Jämförelsestörande poster	24,2	0,0	-4,1	-10,1	0,0
Rörelseresultat	121,9	65,7	29,0	20,6	36,0
Finansiella intäkter	0,7	1,2	0,3	0,6	0,2
Finansiella kostnader	-8,9	-4,3	-4,2	-5,1	-5,8
Resultat efter finansnetto	113,7	62,5	25,1	16,2	30,3
Skatt	-33,2	-17,1	-7,9	-4,4	-8,5
ÅRETS RESULTAT	80,5	45,5	17,2	11,7	21,8

Koncernens balansräkningar

Belopp i MSEK, 31 dec	2000	1999	1998	1997	1996
TILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar	61,4	56,7	–	–	–
Materiella anläggningstillgångar	159,8	102,8	54,7	35,5	25,3
Finansiella anläggningstillgångar	19,7	0,2	0,0	0,0	0,0
S:a anläggningstillgångar	240,9	159,7	54,7	35,5	25,3
Varulager	193,0	148,4	115,9	101,3	83,9
Kundfordringar	196,3	131,4	129,7	65,8	80,4
Övriga kortfristiga lån	0,0	0,0	0,0	0,0	5,6
Övr kortfristiga fordringar	5,9	3,5	2,2	2,8	2,8
Likvida medel	1,6	0,6	0,3	9,5	11,5
S:a omsättningstillgångar	396,8	283,9	248,2	179,4	184,2
TOTALT TILLGÅNGAR	637,7	443,6	302,9	214,9	209,4
SKULDER OCH EGET KAPITAL					
Eget kapital	206,2	131,2	86,7	71,4	59,6
Avsättningar	27,3	17,9	6,6	3,8	2,5
Långfristiga räntebärande skulder	176,4	106,9	64,8	59,8	72,0
Kortfristiga räntebärande skulder	29,7	5,7	0,0	0,0	6,0
S:a räntebärande skulder	206,1	112,6	64,8	59,8	78,0
Leverantörsskulder	114,0	97,5	85,0	36,3	28,3
Övr kortfristiga ej räntebärande skulder	84,2	84,4	59,9	43,6	41,0
S:a ej räntebärande skulder	198,2	181,9	144,8	79,9	69,3
TOTALT SKULDER OCH EGET KAPITAL	637,7	443,6	302,9	214,9	209,4

Koncernens finansieringsanalys

Belopp i MSEK	2000	1999	1998	1997	1996
Årets resultat	80,5	45,5	17,2	11,7	21,8
Återläggning avskrivningar	28,6	12,4	7,6	6,6	5,0
Reavinst/-förlust	0,1	0,0	-0,3	-0,8	-0,2
Förändring latent skatt	7,7	11,3	2,8	1,3	0,4
Förändring i rörelsekapital	-95,7	1,6	-13,1	7,8	0,4
Nettoinvesteringar	-91,1	-117,4	-26,5	-16,1	-11,6
Kassaflöde	-69,9	-46,5	-12,3	10,7	15,8
Förändring av lån	44,4	26,1	4,1	-20,4	-4,6
Förändring av leaseingskuld	32,1	21,7	0,9	7,8	-
Aktieutdelning	-5,7	-3,0	-1,9	-	-
Nyemission/optionspremier	0,1	2,0	-	-	-
FÖRÄNDRING AV LIKVIDA MEDEL	1,0	0,3	-9,2	-1,9	11,2

Koncernens nyckeltal

Belopp i MSEK (om ej annat anges)	2000	1999	1998	1997	1996
Marginaler					
Bruttomarginal %	11,7	11,4	7,9	8,0	10,2
Rörelsemarginal %	10,3	8,1	5,0	3,8	7,4
Vinstmarginal %	9,6	7,7	4,3	3,0	6,2
Jämförelsestörande poster %	2,0	0,0	-0,7	-1,9	0,0
Avkastning*					
Räntabilitet på operativt kapital %	36,1	41,7	20,4	16,5	31,0
Räntabilitet på justerat eget kapital %	47,3	42,6	23,3	17,0	41,7
Kapitalstruktur					
Rörelsekapital, (31 dec)	197,1	101,4	103,0	90,0	97,8
Operativt kapital, (31 dec)	410,7	243,2	151,1	121,7	120,6
Justerat eget kapital, (31 dec)	206,2	131,2	86,7	71,4	59,6
Räntebärande nettoskuld, (31 dec)	204,5	112,0	64,5	50,3	61,0
Rörelsekapital/nettoomsättning, %	16,5	12,7	16,5	17,3	19,2
Kapitalomsättningshastighet, ggr	3,5	4,1	4,3	4,5	4,3
Räntetäckningsgrad, ggr	13,7	15,5	7,0	4,2	6,2
Soliditet %, (31 dec)	32,4	29,5	28,6	33,2	28,5
Nettoskuldsättningsgrad, ggr	1,0	0,9	0,7	0,7	1,0
Andel riskbärande kapital, %, (31 dec)	36,4	33,1	30,8	35,0	29,7
Nettoinvesteringar	91,1	117,4	26,5	16,1	11,6
Anställda					
Medeltal årsanställda	859	625	542	537	462
Omsättning per anställd, TSEK	1 384	1 292	1 081	1 009	1 056
Lönekostnad per årsanställd, TSEK	241	233	226	217	212

* I räntabilitetstalen har kapitalet beräknats som medelvärde av kvartalsslutvärde.

MÅL OCH MÅLUPPFYLLELSE

PartnerTech arbetar inom branscher med stora möjligheter och krav på tillväxt. Därför läggs stort fokus på tillväxt med optimal kostnads- och kapitalstruktur. Under 2000 har förutsättningarna för att klara de mål som långsiktigt satts upp varit goda med stor efterfrågan på de flesta av företagets marknader. Faktorer som påverkat förutsättningarna under 2000 har varit:

- En fortsatt hög omstruktureringstakt inom framförallt telekomområdet.
- Minskade möjligheter för många branscher vad gäller tillgång på riskkapital.
- Allokeringsproblem vad gäller elektronikkomponenter.

Dock bedöms nämnda faktorer ha påverkat PartnerTech i begränsad omfattning. Områden i fokus för koncernen är:

- Tillväxt
- Kostnadseffektivitet
- Optimalt kapitalutnyttjande

För att underlätta måluppfyllelse sker kontinuerlig bevakning av utvecklingen vid alla operativa enheter i relation till ett antal finansiella mål. Förutom de övergripande målen har varje enhet/process definierat sina kritiska parametrar som också är föremål för uppföljning. I arbetet används ett stort antal styrmetoder och kvalitetsverktyg såsom TQM, JIT och "5 S" för att säkerställa kvalitet, eliminera onödiga kostnader och medverka till ständiga förbättringar i hela organisationen.

PartnerTechs finansiella måluppfyllelse under 2000

	Utfall	Mål Uppfyllt
Omsättningsökning	15 – 20 %	✓
Rörelsemarginal	> 7 – 8 %	✓
Räntabilitet på operativt kapital	> 30 %	✓
Soliditet	> 30 %	✓
Utdelning (% av resultat)	15 – 20 %	✓*

* Utdelningen är enligt målet om man exkluderar SPP-pengarna från resultatet.



RISKHANTERING

I egenskap av utvecklings- och tillverkningsföretag inom "outsourcingområdet" är det speciellt viktigt att minimera tänkbara risker, bl.a. för att eventuella effekter av en kundrelation inte skall påverka andra kundrelationer. Genom att begränsa riskerna kan PartnerTech dessutom öka precisionen i t.ex. resultatutfall och därigenom öka konkurrenskraften i prissättning och servicenivå.

Operativa risker

PartnerTechs kunder är verksamma inom ett antal branscher. Dominerande segment är telekom infrastruktur, IT/mekatronik och medicinsk teknik. Totalt sett är tillväxten god inom aktuella segment, dels till följd av expansionen inom främst områdena informationsteknologi och telekommunikation, dels beroende på en allmän trend av outsourcing även inom traditionell verkstadsindustri.

Några av nyckelfaktorerna för framgång är:

- Att företagets kunder har framgång
- Att volymsvängningar hanteras på ett bra sätt
- Att det finns rätt kompetens, främst vad gäller produktutveckling och tillverkningsprocesser
- Att verksamheten drivs kostnadseffektivt

PartnerTech tar inga operativa risker genom att äga egna produkter. I princip fakturerar företaget alla utvecklingsuppdrag löpande och undviker de risker som följer med ersättning i form av royalty eller per tillverkad produkt.

PartnerTech har också reducerat risken för kreditförluster genom en kreditpolicy, som innebär att information om kunders finansiella status inhämtas kontinuerligt. Syftet är att kunna kontrollera och mäta riskexponeringen per kund, från leverantörsbeställningar till kundbetalningar.

Vad gäller kostnadsförändringar är materialprisförändringar i de flesta fall transparenta för kunderna, det vill säga om priset för materialet ökar så betalar

kunden detta, minskar materialpriset får kunden också ta del av denna prisförändring. För att PartnerTech skall vara konkurrenskraftigt krävs samtidigt att företaget kan erbjuda lägsta pris på insatsvaror.

PartnerTechs enheter arbetar efter en gemensam försäkringspolicy. Detta för att åstadkomma en kontrollerad och tydlig riskexponering. PartnerTech försäkrar hela sin verksamhet mot bl.a. avbrotts- och egendomsskador.

Finansiella risker

PartnerTech utsätts för ett antal finansiella risker såsom valutarisker, upplånings- och ränterisker samt likviditets- och kreditrisker. Koncernens finanspolicy är att dessa risker skall ligga på en så låg nivå som möjligt.

Valutarisken för koncernen är relativt begränsad då den största delen av koncernens fakturering sker i svenska kronor. Inköpstransaktionerna ger den största valutarisken. Dock begränsas den senare risken av att kostnaderna för insatsvaror till stor del är "transparenta" för kunden. I fall med hög nettoexponering i någon valuta hanteras detta genom att exponeringen terminsäkras enligt PartnerTechs riskpolicy. Omräkningsexponeringen är begränsad då koncernens enheter i andra länder är relativt små. För närvarande säkras inte denna typ av valutarisker.

Koncernens ränterisk uppkommer genom påverkan av PartnerTechs finansiella nettoskuld. Därför är storleken på denna alltid föremål för bevakning. PartnerTechs finansiella nettoskuld var vid utgången av 2000 SEK 204,5 miljoner (112,0). Skuldernas räntebindning är normalt kort. I syfte att begränsa PartnerTechs negativa påverkan av en kraftig räntepågång har SEK 150 miljoner av skulden försäkrats. Hälften under en tid av 18 månader andra hälften under 36 månader till en maximal ränta om 7,5 procent. För att bland annat optimera räntenettet är de flesta av bolagen uppkopplade mot koncernens centralkonto i Nordbanken.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Verksamhet och struktur

PartnerTech AB, organisationsnummer 556251-3308, är ett företag med en för branschen lång historia som ledande kontraktstillverkare inom elektronik och mekanik. Inom dessa områden tar företaget mindre eller större del av helhetsansvaret för att tillsammans med kunden utveckla, industrialisera, tillverka samt logistiskt hantera aktuella produkter. PartnerTechs kunder finns främst inom områdena telekom, infrastruktur, IT/mekatronik samt medicinsk teknik.

Koncernen har världen som marknad och finns på ett antal platser med utvecklings-, tillverknings- och försäljningsenheter. Idag har PartnerTech verksamheter i Atlanta, Hongkong, Järfälla, Karlskoga, Ljungby, Malmö, Storfors samt Åtvidaberg. Sätet för moderbolaget är i Malmö.

Årets resultat

Årets resultat efter finansiella poster uppgick till SEK 113,7 miljoner. Resultatet efter skatt uppgick till SEK 80,5 miljoner.

Väsentliga händelser under 2000

Under februari månad bildades och registrerades PartnerTech Inc. i Atlanta (Georgia) USA. Detta gav PartnerTech möjlighet att erbjuda befintliga och potentiella kunder främst tillverkningskapacitet men också andra tjänster som utveckling och logistik. Under april månad startades tillverkning vid enheten.

Den 23 mars köpte PartnerTech samtliga aktier i Temo Finmekaniska Verkstad AB. Företaget bytte namn till PartnerTech Järfälla AB. Bolaget omsatte före förvärvet ca SEK 60 miljoner och antalet anställda var drygt 30 personer, som svarade för kontraktstillverkning av prototyper inom kvalificerad höghastighetsbearbetning. Huvuddelen av verksamheten är idag inriktad på telekommunikationsmarknaden. Företagets verksamhet bedrivs i Järfälla, Stockholm. Förvärvet var strategiskt och stärkte PartnerTech främst inom prototypstillverkning och som utvecklingspartner.

I april flyttade PartnerTech AB sitt säte till Malmö efter beslut på den ordinarie bolagsstämman.

I augusti fördes majoriteten av den operativa verksamheten i PartnerTech AB över till PartnerTech Åtvidaberg AB genom en inkrämsförsäljning.

Den 19 december invigde PartnerTech sitt nya Design & Engineering Center i Järfälla, som skall fungera som strategisk utvecklingsenhet för främst telekom. Centret är det första i PartnerTechs regi och skall främst ge kunderna ännu bättre tillgång till service för utveckling och prototypframtagning.

Återbetalning av pensionspremier från SPP

PartnerTech har under året fått konfirmerat att försäkringsbolaget SPP för PartnerTechs räkning, och under vissa givna förutsättningar, reserverat SEK 25 miljoner att användas för pensionsändamål. Under 2000 utbetalade SPP till PartnerTech SEK 5 miljoner av nämnda summa. Resterande andel har i bokslutet reserverats enligt god redovisningssed. Totalt har SEK 24,2 miljoner påverkat PartnerTechs resultat under året.

Förändringar i styrelsen

I samband med bolagsstämman den 23 mars 2000 avgick Sverker Littorin ur styrelsen. Han ersattes av Patrik Tigerschiöld VD, för Skanditek Industrieförvaltning AB.

Inför bolagsstämman 2001 har styrelsens ordförande, Per Wejke, meddelat att han inte står till förfogande för ett eventuellt omval.

Styrelsens arbete

Styrelsens arbete följer en fast agenda, ägnad att säkerställa styrelsens behov av information. Agendan utformas av den särskilda arbetsordning styrelsen fastställt rörande arbetsfördelningen mellan styrelsen och koncernchefen.

Förutom styrelsemedlemmarna deltar vid behov andra tjänstemän i bolaget, såsom föredragande eller i administrativa funktioner.

Styrelsen har för räkenskapsåret 2000 haft sex (6) ordinarie planerade möten enligt fastställd mötesplan samt

fyra (4) extrainkallade möten. De extrainkallade mötena, som till stor del varit telefonmöten, har främst avhandlat de förvärvsdiskussioner som ägt rum under året.

Styrning av verksamheten

Styrelsen beslutar om koncernens övergripande strategi. I övrigt ansvarar styrelsen för koncernens organisation och förvaltning enligt Aktiebolagslagen.

I den årliga budgetprocessen och strategiprocessen sätter styrelsen och koncernledningen ramarna för verksamheten samtidigt som grunden läggs för en stark decentralisering.

Koncernchefen är ansvarig för den operativa ledningen av koncernen, och har till sin hjälp utsett en grupp

bestående av operativt ansvariga samt funktionsansvariga för ekonomi, IT, marknadskommunikation, personal, kvalité samt för affärsutveckling. Totalt består gruppen av 10 ordinarie medlemmar. Gruppens storlek och utseende kommer att variera till följd av pågående förändringsaktiviteter i företaget.

Miljöpåverkan

Koncernen bedriver tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken med prövningsnivåerna B och C. Tillstånden avser utsläpp till bl.a. vatten och luft från sprutlackering och tvätt av kretskort vari vissa tungmetaller ingår. Vid viss mekanisk bearbetning förbrukas också mindre mängder kylvätskor samt skär- och kristalloljor som tas omhand av externa återvinningsföretag.

VINSTDISPOSITION

Koncernen

Fria reserver i koncernen uppgår till SEK 98 406 tusen. Härav föreslås SEK 2 250 tusen bli överfört till bundna reserver.

Moderbolaget

Till bolagstämmans förfogande står följande vinstmedel:

Från föregående år balanserade vinstmedel	SEK 49 954 936
Årets vinst	SEK 45 662 188
Summa	SEK 95 617 124

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att vinstmedlen disponeras enligt nedan:

Till aktieägarna utdelas SEK 1,50 per aktie	SEK 11 341 500
I ny räkning balanseras	SEK 84 275 624
Summa	SEK 95 617 124

Malmö den 12 februari 2001

Per Wejke
Styrelsens ordförande

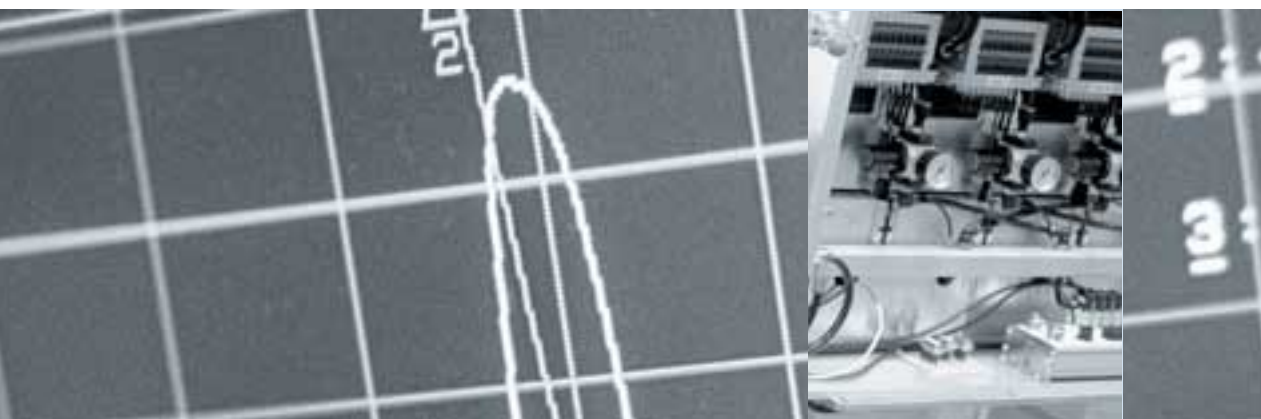
Hans Ahlinder
Kirsten Gustavsson

Hans Andersson
Sonny Lindqvist

Andrejs Cakste
Patrik Tigerschiöld

Mikael Jonson
Koncernchef

RESULTATRÄKNING



Belopp i TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget*	
INTÄKTER/KOSTNADER		2000	1999	2000	1999
Nettoomsättning	1	1 188 507	807 409	549 237	752 687
Kostnad för sålda varor och tjänster	2-5	-1 049 522	-715 523	-468 992	-666 911
Bruttoresultat		138 985	91 886	80 245	85 776
Försäljningsomkostnader	2-5	-24 600	-12 998	-9 220	-10 705
Administrationskostnader	2-5	-18 465	-13 297	-6 746	-12 998
Jämförelsestörande poster	6	24 198	–	21 251	–
Övriga rörelseintäkter	7	4 930	1 517	367	1 268
Övriga rörelsekostnader		-3 160	-1 452	-4 739	-1 203
Rörelseresultat		121 888	65 656	81 158	62 138
Ränteintäkter och liknande resultatposter		704	1 191	3 099	1 872
Räntekostnader och liknande resultatposter		-8 910	-4 311	-5 154	-3 541
Resultat efter finansiella poster		113 682	62 536	79 103	60 469
Bokslutsdispositioner	15	–	–	-15 770	-13 070
Skatt på årets resultat	8	-33 192	-17 079	-17 671	-12 682
ÅRETS RESULTAT		80 490	45 457	45 662	34 717

* Den operativa verksamheten i PartnerTech AB fördes över till PartnerTech Åtvidaberg AB 00-08-01 genom en inkrämsförsäljning.

FINANSIERINGSANALYS

Belopp i TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
BESKRIVNING		2000	1999	2000	1999
LÖPANDE AFFÄRSVERKSAMHET					
Årets resultat					
- Redovisat resultat		80 490	45 457	45 662	32 406
- Avskrivningar enligt plan	4, 5	28 459	12 422	4 328	7 838
- Reavinst/-förlust anläggningstillgångar		168	-93	-116	42
- Bokslutsdispositioner/avsättningar	15, 16	7 744	11 314	-3 157	13 070
Tillförda medel i resultatet		116 861	69 100	46 717	53 356
MEDEL BUNDNA I RÖRELSEN					
- Förändring varulager		-44 559	-32 540	119 055	-3 116
- Förändring kundfordringar		-64 952	-1 629	110 711	16 212
- Förändring övriga rörelsefordringar		-2 404	-2 900	-479	303
- Förändring leverantörsskulder		16 440	12 564	-81 933	608
- Förändring övriga rörelsekreder		-195	26 117	-63 975	12 880
Förändring av medel bundna i rörelsen		-95 670	1 612	83 379	26 887
KASSAFLÖDE LÖPANDE VERKSAMHET		21 191	70 712	130 096	80 243
INVESTERINGAR					
- Bruttoinvesteringar i immateriella anläggningstillgångar		-10 236	-57 748	-	-
- Bruttoinvesteringar i materiella anläggningstillgångar		-82 467	-59 627	-956	-10 348
- Bruttoinvesteringar i finansiella anläggningstillgångar		-902	-170	-124 377	-74 266
- Försäljningar/inbyten av anläggningstillgångar		2 484	285	44 410	150
Medel använda för nettoinvestering		-91 121	-117 260	-80 923	-84 464
KASSAFLÖDE EFTER INVESTERINGAR		-69 930	-46 548	49 173	-4 221
FINANSIERING					
- Förändring koncernlån		-	-	-1 871	-761
- Förändring externa lån		76 461	47 789	-41 762	5 702
- Aktieutdelning		-5 670	-3 024	-5 670	-3 024
- Nyemission/optionspremier, netto		60	2 042	60	2 042
Förändring i finansiering		70 861	46 807	-49 243	3 959
Kursdifferens likvida medel		44	-	-	-
FÖRÄNDRING LIKVIDA MEDEL		975	259	-70	-262
Likvida medel den 1 januari		599	340	78	340
Behållning den 31 december		1 574	599	7	78
Avtalad, ej utnyttjad kredit		29 039	78 580	29 039	72 284
DISPONIBEL LIKVIDITET		30 613	79 179	29 046	72 362

BALANSRÄKNING

Belopp i TSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget*	
TILLGÅNGAR		00-12-31	99-12-31	00-12-31	99-12-31
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar					
Goodwill	9	61 386	56 695	–	–
Materiella anläggningstillgångar					
Maskiner, inventarier och verktyg	10	159 773	102 773	1 178	48 230
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i koncernföretag	11	–	–	175 138	52 555
Fordringar hos koncernföretag		–	–	32 705	22 052
Andelar i andra företag		1 062	170	902	160
Övriga långfristiga fordringar		18 641	–	–	–
S:a anläggningstillgångar		240 862	159 638	209 923	122 997
Omsättningstillgångar					
Varulager m m					
Råvaror, komponenter och förnödenheter		123 489	93 252	–	80 514
Varor under tillverkning		59 385	39 623	–	33 104
Färdiga varor och handelsvaror		15 856	14 521	–	4 354
Pågående arbete för annans räkning		4 952	3 202	–	3 202
Förskott till leverantörer		650	334	–	334
Förskott från kund		-11 294	-2 453	–	-2 453
S:a varulager m m	12	193 038	148 479	–	119 055
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		196 327	131 375	–	113 534
Kortfristiga fordringar hos koncernföretag		–	–	14 867	1 584
Övriga kortfristiga fordringar		1 458	972	5	37
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	13	4 446	2 528	479	1 828
S:a kortfristiga fordringar		202 231	134 875	15 351	116 983
Kassa och bank		1 574	599	7	78
S:a omsättningstillgångar		396 843	283 953	15 358	236 116
TOTALT TILLGÅNGAR		637 705	443 591	225 281	359 113

* Genom en inkrämsförsäljning 00-08-01 fördes majoriteten av de operativa tillgångarna och skulderna över till det helägda dotterbolaget PartnerTech Åtvidaberg AB.

Belopp i TSEK

		Koncernen		Moderbolaget	
EGET KAPITAL OCH SKULDER	Not	00-12-31	99-12-31	00-12-31	99-12-31
Eget kapital					
Bundet eget kapital					
Aktiekapital		37 805	37 800	37 805	37 800
Överkursfond		–	–	2 097	2 042
Bundna reserver i koncernen		69 979	22 228	–	–
Reservfond		–	–	5 568	3 218
S:a bundet eget kapital	14	107 784	60.028	45 470	43 060
Fritt eget kapital					
Balanserad vinst		–	–	49 955	25 569
Fria reserver i koncernen		17 916	25 682	–	–
Årets resultat		80 490	45 457	45 662	34 717
Lämnade koncernbidrag efter skatt		–	–	–	-2 311
S:a fritt eget kapital	14	98 406	71 139	95 617	57 975
S:a eget kapital		206 190	131 167	141 087	101 035
Obeskattade reserver	15	–	–	33 479	36 636
Avsättningar	16	27 248	17 912	–	–
Långfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	17	176 430	101 166	8 663	61 816
Skulder till koncernföretag		–	–	7 702	–
S:a långfristiga skulder		176 430	101 166	16 365	61 816
Kortfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	17	29 667	11 421	3 690	–
Leverantörsskulder		113 964	97 524	2 763	85 568
Skulder till koncernföretag		–	–	19 138	1 325
Skatteskulder		5 323	1 117	3 313	2 685
Övriga kortfristiga skulder		17 585	28 571	647	26 325
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	13	61 298	54 713	4 799	43 723
S:a kortfristiga skulder		227 837	193 346	34 350	159 626
TOTALT EGET KAPITAL OCH SKULDER		637 705	443 591	225 281	359 113
Ställda säkerheter					
Företagsinteckningar för egna skulder till kreditinstitut		171 700	162 500	–	134 000
Aktier i koncernföretag		193 356	–	173 495	–
Ansvarsförbindelser					
Ansvarsförbindelse för pensionsutfästelse		33	31	–	–
Övriga ansvarsförbindelser		1 559	3 771	5 575	2 375

KOMMENTARER TILL RESULTATRÄKNING

Nettoomsättning

Under 2000 har PartnerTech haft en volymtillväxt med 47 procent, vilket motsvarar en försäljning på SEK 1188,5 miljoner (807,4). För jämförbara enheter ökade omsättningen med 31 procent. Tillväxten har främst skett inom PartnerTechs marknadssegment telekom infrastruktur och IT/mekatronik. Tillväxten

Mkr Kvartal	Kv. 1 -99	Kv. 2 -99	Kv. 3 -99	Kv. 4 -99	Kv. 1 -00	Kv. 2 -00	Kv. 3 -00	Kv. 4 -00
Nettoomsättning	188,3	209,9	171,2	238,1	250,4	327,0	275,4	335,7
Rörelseresultat*	9,5	21,1	17,8	17,3	20,5	34,5	24,5	18,2
Rörelsemarginal*	5,1%	10,1%	10,4%	7,3%	8,2%	10,6%	8,9%	5,4%

* Exklusive "jämförelsestörande poster" (SEK 22,4 miljoner kvartal 2, 2000, SEK 1,8 miljoner kvartal 4, 2000).

förklaras dels av underliggande marknadstillväxt, dels av ett tillskott av nya kunder och en ökad volymandel hos befintliga kunder.

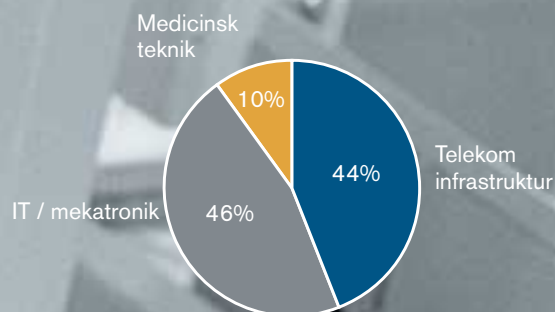
Resultat

Rörelseresultatet för 2000 blev, exklusive jämförelsestörande poster på SEK 24,2 miljoner, SEK 97,8 miljoner (65,7). Detta är en ökning med 49 procent jämfört med föregående år. Rörelsemarginalen har, jämfört med 1999, ökat något från 8,1 procent till 8,2 procent för år 2000. Variationerna i rörelsemarginal mellan olika kvartal beror främst på förändringar i volym och produktmix, men också på att nyintroduktioner av produkter och kunder varierat i omfattning. Som jämförelsestörande post har redovisats återbetalningen från SPP med SEK 24,2 miljoner där förnyad omräkning visar på en ökning med SEK 1,8 miljoner under fjärde kvartalet.

Koncernens finansiella intäkter och kostnader uppgick för 2000 till SEK -8,2 miljoner (-3,1). Ökningen av finansiella kostnader förklaras framförallt av att de förvärv som gjorts under 1999 och 2000 har finansierats genom positivt kassaflöde från ursprungsverksamheten samt genom ökad upplåning.

Resultatet efter finansiella poster, exklusive jämförelsestörande poster, uppgick för 2000 till SEK 89,6 miljoner (62,5), vilket är en ökning med 43 procent jämfört med föregående år. I resultatet ingår goodwill-avskrivningar med SEK 3,8 miljoner (1,1). Inklusive jämförelsestörande poster blir resultatet efter finansiella poster 113,8 (62,5).

Nettoomsättning per branschområde



KOMMENTARER TILL BALANSRÄKNING

Koncernens operativa kapital uppgick vid årets slut till SEK 410,8 miljoner (243,2). Detta är en ökning med SEK 167,6 miljoner. Av kapitalet avser SEK 27,3 miljoner förvärv.

Rörelsekapitalet har ökat med 94 procent och var vid periodens slut SEK 197,2 miljoner (101,4). Av dessa utgjorde kundfordringarna vid årets slut SEK 196,3 miljoner (131,4), lagret SEK 193,0 miljoner (148,1) och leverantörsskulder SEK 114,0 miljoner (97,5). Av ökningen härrör sig SEK 0,2 miljoner från förvärv.

Anläggningskapitalet var vid utgången av 2000 SEK 240,9 miljoner (159,6) varav SEK 61,4 miljoner (56,7) var immateriella tillgångar, SEK 159,8 miljoner (102,8) materiella och resterande SEK 19,7 miljoner (0,2) finansiella.

Nettoupplåningen, dvs räntebärande skulder minus likvida medel, var vid periodens slut SEK 204,5 miljoner (112,0).

Eget kapital har under året ökat med SEK 75,1 miljoner och uppgick vid årsslutet till SEK 206,2 miljoner (131,2). Soliditeten ökade under året med 2,8 procentenheter, från 29,5 procent till 32,4 procent.



KOMMENTARER TILL FINANSIERINGSANALYS

Resultatgenerering tillförde koncernen SEK 116,9 miljoner (69,1). Medel bundna i rörelsen ökade med SEK 95,7 miljoner (-1,6). Totalt gav detta ett kassaflöde från den löpande verksamheten på SEK 21,2 miljoner (70,7).

Under året uppgick nettoinvesteringarna till SEK 91,1 miljoner (117,3). Av dessa är bruttoinvesteringarna i immateriella anläggningstillgångar SEK 10,2 miljoner (57,7), materiella anläggningstillgångar SEK 82,5 miljoner (59,6) samt finansiella anläggningstillgångar SEK 0,9 miljoner (0,2). Kassaflödet efter investeringar blev minus SEK -69,9 miljoner (-46,5).

För 2000 var utdelningen till aktieägarna SEK 5,7 miljoner (3,0). De externa lånen ökade med SEK 76,5 miljoner (47,8). Totalt blev förändringen i finansiering SEK 70,9 miljoner (46,8).

Likvida medel ökade pga ovanstående med SEK 1,0 miljoner (0,3).

REDOVISNINGSPRINCIPER

Allmänna redovisningsprinciper

PartnerTech tillämpar den EU-anpassade årsredovisningslagen och följer Redovisningsrådets rekommendationer. Redovisningsprinciperna är oförändrade sedan föregående år.

Konsolidering

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation om koncernredovisning (RR1:96) med tillämpning av förvärvsmetoden. Koncernredovisningen omfattar de företag i vilka PartnerTech AB innehar eller förfogar över mer än 50 procent av rösterna eller äger andelar i den juridiska personen och har rätt att ensamt utöva ett betydande inflytande över denna på grund av avtal eller annan föreskrift. Förvärvade dotterföretags tillgångar och skulder redovisas till marknadsvärde enligt upprättad förvärvsanalys. Överstiger anskaffningsvärdet för aktier i dotterföretag det beräknade marknadsvärdet av företagets nettotillgångar enligt förvärvsanalysen, utgörs skillnaden av koncernmässig goodwill vilken skrivs av över uppskattad ekonomisk livslängd. Avskrivningstider överstigande 20 år har ej använts för goodwill som redovisas i föreliggande koncernbokslut. Endast resultat uppkomna efter förvärvstidpunkten ingår i koncernens egna kapital. Internvinster och mellanhavanden inom koncernen elimineras i koncernredovisningen.

Hantering av obeskattade reserver

Vid upprättande av koncernbalansräkningen har obeskattade reserver uppdelats i två delar, dels i latent skatteskuld vilken redovisas som avsättning, dels en eget kapitalandel som redovisas bland bundna reserver. Den latent skatteskulden har beräknats utifrån aktuell skattesats.

Hantering av leasingavtal

Väsentliga finansiella leasingavtal avtalade efter 970101 redovisas i koncernens balansräkning som anläggningstillgång respektive skuld. I resultaträkningen fördelas leasingkostnaden i avskrivning och ränta. Fördelningen av leasingavgiften i resultat-

räkningen sker med utgångspunkt från utnyttjandet, vilket kan skilja sig åt från vad som de facto erlagts som leasingavgift under innevarande år.

Övriga leasingåtaganden, det vill säga operationell leasing av till exempel personbilar samt finansiell leasing före 970101 eller finansiell leasing av mindre värde, redovisas inte i balansräkningen och hela avgiften redovisas som rörelsekostnad.

Fordringar och skulder

Fordringar har redovisats till de belopp varmed de beräknas inflyta. Reserver för osäkra fordringar har satts efter individuell prövning. Fordringar och skulder i utländsk valuta har omräknats till svenska kronor efter balansdagens kurs och balansdagens värde har resultatförts.

Utländska dotterföretags bokslut omräknas till svenska kronor i enlighet med dagskursmetoden. Dagskursmetoden innebär att tillgångar och skulder omräknas till balansdagskursen samt intäkter och kostnader till årets medelkurs. Uppkomna kursdifferenser, som följer av att utlandsbolagens nettotillgångar omräknas med en annan kurs vid årets slut än vid dess början, förs direkt till eget kapital i balansräkningen.

Varulager

Varulagret har värderats till det lägsta av anskaffningsvärdet och verkligt värde, enligt (RR: 2). Vid fastställande av anskaffningsvärde har principen först-in först-ut (FIFO) tillämpats. Lägsta värde (LVP) har beräknats kollektivt för homogena varugrupper. För pågående arbete har inte någon vinstavräkning redovisats. Inkuransreservering har gjorts för föråldrade och övertaliga varor individuellt per artikel efter prövning av framtida behov.

Anläggningstillgångar

Anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar enligt plan. Avskrivningarna har baserats på en bedömning av tillgångarnas ekonomiska livslängd.

Följande avskrivningstider tillämpas normalt:

- 3 år för produktbundna verktyg och utrustningar.
- 5 år för fordon och ADB-utrustning.
- 8 år för numeriskt styrda och skiftgående maskiner.
- 10 år för övriga maskiner och inventarier.
- 5-20 år för goodwill.

Goodwill hänförlig till förvärvade dotterbolag och verksamheter redovisas som anläggningstillgång, och skrivs av enligt plan över den beräknade ekonomiska livslängden. Den ekonomiska livslängden, som omprövas en gång per år, överstigande 5 år motiveras av det mervärde som förvärvet specifikt tillfört koncernen i form av nedanstående, där strategisk fördel och mervärde väger tyngst:

- Framtida livslängd för verksamheten.
- Effekter av förändringar i efterfrågan och andra ekonomiska faktorer.
- Återstående tjänstgöringstid för viktiga personal-kategorier.
- Förväntade åtgärder av konkurrenter och potentiella konkurrenter.

Skattemässiga avskrivningar beräknas i enlighet med de lagar och regler som gäller i varje enskilt land. Skattemässiga avskrivningar enligt plan betraktas som överavskrivningar och redovisas som en obeskattad reserv.

Koncernbidrag och aktieägartillskott

Aktieägartillskott förs direkt mot eget kapital hos mot-tagaren och aktiveras i aktier och andelar hos givaren, i den mån nedskrivning ej erfordras.

Koncernbidrag redovisas efter sin ekonomiska innebörd, nämligen att minimera koncernens totala skatt. Eftersom koncernbidraget därför inte utgör vederlag för utförda prestationer, redovisas det direkt mot balanserade vinstmedel efter avdrag för dess skatte-effekt. Jämförelseårets resultat och eget kapital har anpassats i enlighet med denna princip.

NOTER

Belopp i TSEK om ej annat anges

Not 1 Nettoomsättning per geografisk marknad

Geografisk marknad	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Sverige	1 153 462	776 147	539 156	721 528
Övriga Europa	26 047	30 815	9 961	30 712
Asien	3	383	3	383
Övriga marknader	8 995	64	117	64
TOTALT	1 188 507	807 409	549 237	752 687
Andel direktexport	3%	4%	2%	4%

Not 2 Antal anställda, löner, ersättningar och förmåner

Medelantal heltidsanställda

Koncernen Ort/land	Antal kvinnor		Totalt antal	
	2000	1999	2000	1999
Järfälla**	2	–	35	–
Karlskoga	5	4	48	8
Ljungby	29	10	91	40
Storfors	11	3	43	11
Åtvidaberg*	246	–	626	–
Atlanta, USA	1	–	7	–
Hongkong, Kina	1	1	2	2
TOTALT KONCERNEN	296	240	859	629

Moderbolaget Ort/land	Antal kvinnor		Totalt antal	
	2000	1999	2000	1999
Malmö	1	–	7	3
Åtvidaberg*	–	222	–	565
TOTALT	1	222	7	568

* Åtvidabergsenheten fördes över till helägt dotterbolag 00-08-01 genom inköpsöverlåtelse. Se koncernbolag strax ovan.

**Järfälla-enheten tillkom i koncernen 00-04-01. Antalet anställda ovan utgör ett medeltal på helårsbasis

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Personalkategori	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Styrelse och verkställande direktör*	2 990	2 622	2 990	2 622
Övriga anställda	203 783	143 135	82 229	130 345
TOTALT	206 773	145 757	85 219	132 967

* Därav tantiem och jämställd ersättning

Styrelsearvoden

Till styrelsen utgår för 2000 arvoden uppgående totalt till TSEK 850 i enlighet med bolagsstämmans beslut. Av totalt belopp har till styrelsens ordförande, Per Wejke, utgått arvode med TSEK 280.

Verkställande direktörens ersättningar och förmåner

Till verkställande direktören har under året utgått lön och andra förmåner på sammanlagt TSEK 2 150 (2 022), varav tantiem TSEK 700 (TSEK 600). Vid egen uppsägning är verkställande direktörens uppsägningstid sex månader. Vid uppsägning från bolagets sida är uppsägningstiden tolv månader. Därtill har verkställande direktören då rätt till ett avgångsvederlag motsvarande tolv månadslöner, med avräkning mot lön i ny anställning.

Sociala kostnader	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
TOTALT	87.167	59.986	36.869	54.712
Varav pensionskostnader	16 447	10 362	7 770	9 522

Revisionsarvoden

Arvodestyp	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Arvoden för revision	575	325	188	175
Arvoden för konsultationer	299	139	155	139
TOTALT	874	464	343	314

Not 3 Inköp från/försäljning till koncernbolag

Moderbolaget redovisar inköp från/försäljning till andra koncernbolag enligt följande:

Inköps-/försäljningsvärde exkl moms	Moderbolaget	
	2000	1999
Inköpsvärde	9 107	2 177
Försäljningsvärde	–	126

Not 4 Planenliga avskrivningar – immateriella anläggningstillgångar

Goodwill

Rörelsekostnadsfunktion	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Kostnad för sålda varor och tjänster	2 385	350	–	–
Försäljningskostnader	1 407	703	–	–
TOTALT	3 792	1 053	–	–

Not 5 Planenliga avskrivningar – materiella anläggningstillgångar

Maskiner, inventarier och verktyg

Rörelsekostnadsfunktion	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Kostnad för sålda varor och tjänster	23 892	11 315	4 210	7 784
Försäljningskostnader	579	29	57	29
Administrationskostnader	196	25	61	25
TOTALT	24 667	11 369	4 328	7 838

Not 6 Jämförelsestörande poster

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Allokerade medel SPP	24 198	–	21 251	–
TOTALT	24 198	–	21 251	–

Not 7 Offentliga stöd och bidrag

Under året har moderbolaget erhållit och i rörelsen intäktsfört statliga/kommunala stöd och bidrag för TSEK 204 (366). I koncernen uppgick erhållna stöd och bidrag till TSEK 1 930 (366).

Not 8 Skatter

I samband med en skatterevision under 2000 hävdar Skattemyndigheten i Linköping att PartnerTech, i samband med utgivandet av teckningsoptionsprogram till de anställda under 1999, skulle upptagit ytterligare SEK 2,1 miljoner till beskattning. PartnerTech delar inte denna uppfattning och har därför överklagat beslutet. Någon skattekostnad har inte reserverats i bokslutet för detta.

I moderbolagets redovisade skattekostnad för 1999 ingår justeringar avseende 1998 års taxering med en positiv skatteeffekt uppgående till SEK 478. Skälet till förbättringen är att ett öppet yrkande om omedelbar avdragsrätt för reserverat avgångsvederlag till bolagets förra VD godkändes av skattemyndigheten, vilket av försiktighetsskäl inte beaktades i 1998 års skatteberäkning.

Not 9 Immateriella anläggningstillgångar

Goodwill

	Koncernen		Moderbolaget	
Värdetyp	2000	1999	2000	1999
Ingående värde vid årets början	56 695	–	–	–
Årets investering	10 236	57 748	–	–
Årets försäljning/utrangering	-1 753	–	–	–
Årets avskrivning	-3 792	-1 053	–	–
UTGÅENDE PLANENLIGT RESTVÄRDE	61 386	56 695	–	–

Not 10 Materiella anläggningstillgångar

Maskiner, inventarier och verktyg

	Koncernen		Moderbolaget	
Värdetyp	2000	1999	2000	1999
Ingående anskaffningsvärde	175 648	125 635	116 623	115 716
Årets investering	82 467	59 627	956	10 348
Årets försäljning/utrangering	-7 804	-9 614	-116 300	-9 441
Utgående anskaffningsvärde	250 311	175 648	1 279	116 623
Ingående avskrivningar	-72 744	-70 760	-68 262	-69 636
Årets försäljning/utrangering	6 852	9 423	72 487	9 250
Årets avskrivning	-24 647	-11 407	-4 326	-7 876
Utgående avskrivningar	-90 538	-72 744	-101	-68 262
Ingående nedskrivningar	-131	-169	-131	-169
Årets utrangering	131	–	131	–
Årets nedskrivning	–	38	–	38
Utgående nedskrivningar	0	-131	0	-131
UTGÅENDE PLANENLIGT RESTVÄRDE	159 773	102 773	1 178	48 230

Ej balansförda avtal om finansiell leasing av maskiner och inventarier uppgår till följande värden:

	Koncernen *		Moderbolaget	
Värdeslag	00-12-31	99-12-31	00-12-31	99-12-31
Anskaffningsvärde	12 195	21 921	–	44 930
Betalda avgifter innevarande år	2 413	4 699	–	7 168
Avgifter att betala år 1	3 247	4 075	–	8 348
Avgifter att betala år 2	1 328	2 248	–	6 620
Avgifter att betala år 3	–	1 311	–	5 082
Avgifter att betala år 4	–	–	–	2 546
Avgifter att betala år 5	–	–	–	2 273
Avgifter att betala år 6	–	–	–	1 982
Avgifter att betala år 7	–	–	–	1 431
Avgifter att betala år 8	–	–	–	127
S:A ÅTERSTÅENDE AVGIFTER ATT BETALA	4 575	7 634	–	28 409

* Avtal tecknade före 1997-01-01

Not 11 Finansiella anläggningstillgångar

Andelar i koncernföretag

Dotterföretag / Org nr / Säte	Antal aktier	Kapital-/ röstandel %	Nominellt värde, TSEK		Bokfört värde, TSEK	
			00-12-31	99-12-31	00-12-31	99-12-31
PartnerTech Järfälla AB, 556346-0012, Järfälla	2 000	100	200	–	21 401	–
PartnerTech Karlskoga AB, 556338-1242, Karlskoga	2 000	100	200	–	8 000	–
PartnerTech Ljungby AB, 556366-2922, Ljungby	40 000	100	4 000	4 000	4 000	4 000
PartnerTech Storfors AB, 556023-0293, Storfors	8 000	100	800	–	6 750	–
PartnerTech Åtvidaberg AB, 556539-8012, Åtvidaberg*	300 000	100	30 000	100	133 344	48 444
PartnerTech Ltd, Hongkong, China	1 000	100	111	111	111	111
PartnerTech Inc, 658900-9779, Atlanta, USA	1 000	100	1 332	–	1 332	–
PartnerTech 1000 AB, 556590-1195, Malmö (vilande)	1 000	100	100	–	100	–
PartnerTech 1001 AB, 556590-1187, Malmö (vilande)	1 000	100	100	–	100	–
TOTALT I MODERBOLAGET			36 845	4211	175 138	52 555

* Tidigare Nordisk Kvalitetsproduktion AB. Under 2000 erhöjll Åtvidabergsbolaget ett soliditetstillskott om TSEK 55 000 samt ett aktiekapitaltillskott om TSEK 29 900.

Not 12 Varulager

För inkurans i föråldrade och övertaliga varor redovisas följande nedskrivningar av lagrets bokförda anskaffningsvärden:

Varuslag	Koncernen		Moderbolaget	
	00-12-31	99-12-31	00-12-31	99-12-31
Råvaror, komponenter och förnödenheter	14 711	11 084	–	10 801
Varor under tillverkning	2 490	2 786	–	2 719
Färdiga varor och handelsvaror	1 380	1 222	–	172
S:A NEDSKRIVNING	18 581	15 092	–	13 692

Not 13 Större periodiseringsposter

Beskrivning	Koncernen		Moderbolaget	
	00-12-31	99-12-31	00-12-31	99-12-31
Diverse förutbetalda avgifter och premier	4 441	2 321	479	1 828
Diverse upplupna intäkter	5	207	–	–
S:A INTERIMSFORDRINGAR	4 446	2 528	479	1 828
Upplupna löner, ersättningar och sociala avgifter	45 222	46 305	–	36 744
Mottagna ej fakturerade inköp	3 193	3 634	–	3 634
Upplupna räntekostnader	14	312	–	210
Diverse upplupna kostnader	12 320	4 462	4 799	3 135
Diverse förinbetalda intäkter	549	–	–	–
S:A INTERIMSSKULDER	61 298	54 713	4 799	43 723

Not 14 Förändring av eget kapital

Moderbolaget	Aktie- kapital	Bundna fonder	Balanserat resultat	Årets resultat	Totalt eget kap
UTGÅENDE BALANS					
1999-12-31	37 800	5 260	25 569	32 406	101 035
Avsättning till reservfond	–	2 350	–	-2 350	–
Nyemission	5	55	–	–	60
Aktieutdelning	–	–	–	-5 670	-5 670
Balansering av 1999 års resultat	–	–	24 386	-24 386	–
Årets resultat	–	–	–	45 662	45 662
UTGÅENDE BALANS					
2000-12-31	37 805	7 665	49 955	45 662	141 087

Koncernen	Aktie- kapital	Bundna reserver	Fria reserver	Årets resultat	Totalt eget kap
UTGÅENDE BALANS					
1999-12-31	37 800	22 228	25 682	45 457	131 167
Avsättning till reservfond	–	2 350	–	-2 350	–
Nyemission	5	55	–	–	60
Aktieutdelning	–	–	–	-5 670	-5 670
Förskjutning mellan bundet och fritt eget kapital	–	30 910	-30 910	–	–
Balansering av 1999 års resultat	–	–	23 144	-23 144	–
Förändring i obeskattade reserver	–	14 293	–	-14 293	–
Årets resultat	–	–	–	80 490	80 490
Omräkningsdifferenser	–	143	–	–	143
UTGÅENDE BALANS					
2000-12-31	37 805	69 979	17 916	80 490	206 190

Not 15 Obeskattade reserver

Reserv	Förändring 2000	Moderbolaget	
		00-12-31	99-12-31
Periodiseringsfond	15 770	33 433	17 663
Överavskrivning – materiella anläggningstillgångar*	–	46	18 973
TOTALT	15 770	33 479	36 636

* I samband med inkrämsöverlåtelsen, från PartnerTech AB till PartnerTech Årvidaberg AB, överfördes även de överavskrivningar som belöpte på överförda anläggningstillgångar

Not 16 Avsättningar

Reserv	Förändring 2000	Koncernen	
		00-12-31	99-12-31
Avsättning till latenta skatteskulder	9 317	25 656	16 339
Avsättning till pensioner	19	1 592	1 573
TOTALT	9 336	27 248	17 912

Not 17 Skulder till kreditinstitut

Kredit/säkerhet	Koncernen		Moderbolaget	
	00-12-31	99-12-31	00-12-31	99-12-31
Utnyttjade checkräkningskrediter	961	13 020	961	7 816
Finansieringslån	141 920	69 214	11 392	54 000
Leasingskulder	63 216	30 353	–	–
S:A SKULDER TILL KREDITINSTITUT	206 097	112 587	12 353	61 816
Därav förfaller inom 12 månader	29 667	11 421	3 690	–
Därav förfaller senare än 5 år efter balansdagen	5 370	3 124	–	–
BEVILJADE CHECK-RÄKNINGSKREDITER	30 000	91 600	30 000	80 100
Säkerhet har lämnats inom ramen för företagsinteckning	171 700	162 500	–	134 000
Ställda säkerheter				
Aktier i koncernföretag	193 356	–	173 495	–



REVISIONSBERÄTTELSE

Till bolagsstämman i PartnerTech AB (publ)
Organisationsnummer 556251-3308

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i PartnerTech AB (publ) för räkenskapsåret 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 ersättningsskyldig 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.

Malmö den 21 februari 2001
DELOITTE & TOUCHE AB

Christer Olander
Auktoriserad revisor

DEFINITIONER

MARGINALER

Bruttomarginal Bruttovinst i procent av nettoomsättning.

Rörelsemarginal Rörelseresultat, inkl goodwillavskrivningar, i procent av nettoomsättning.

Vinstmarginal Resultat efter finansnetto i procent av nettoomsättning.

Jämförelsestörande poster Jämförelsestörande poster i procent av nettoomsättning.

RÄNTABILITET

Räntabilitet på operativt kapital Rörelseresultatet i procent av genomsnittligt operativt kapital.

Räntabilitet på justerat eget kapital Resultat efter finansnetto minskat med betald och latent skatt hänförlig till under året gjorda bokslutsdispositioner i procent av genomsnittligt justerat eget kapital. Vid beräkning av latent skatt har en skattesats av 28 procent använts.

KAPITALSTRUKTUR

Rörelsekapital Icke räntebärande omsättningstillgångar minus icke räntebärande kortfristiga skulder.

Operativt kapital Balansomslutning minskat med likvida medel samt icke räntebärande skulder inklusive latent skatteskuld i obeskattade reserver.

Justerat eget kapital Eget kapital plus obeskattade reserver minus latent skatteskuld.

Räntebärande nettoskuld Räntebärande skulder minskade med likvida medel.

Kapitalomsättningshastighet Nettoomsättning dividerat med genomsnittligt operativt kapital.

Räntetäckningsgrad Rörelseresultat plus finansiella intäkter dividerat med finansiella kostnader.

Soliditet Justerat eget kapital i procent av balansomslutningen.

Nettoskuldsättningsgrad Räntebärande nettoskuld dividerat med justerat eget kapital.

Andel riskbärande kapital Justerat eget kapital plus latent skatteskulder i procent av balansomslutningen.

Nettoinvesteringar Investeringar i anläggningstillgångar med avdrag för försäljningar, inbyten och investeringsbidrag.

ANSTÄLLDA

Omsättning per anställd Rörelsens intäkter dividerat med genomsnittligt antal årsanställda.

DATA PER AKTIE

Vinst per aktie efter schablonskatt Resultat efter finansnetto minskat med schablonskatt, dividerat med genomsnittligt antal aktier.

Vinst per aktie efter full skatt Resultat efter finansnetto minskat med betald skatt och latent skatt hänförlig till under året gjorda bokslutsdispositioner, dividerat med det genomsnittliga antalet aktier.

Justerat eget kapital per aktie Justerat eget kapital dividerat med antal aktier vid årets slut.

P/E-tal Aktiens betalkurs dividerat med vinst per aktie efter schablonskatt.

Aktiens betalkurs/justerat eget kapital Aktiens betalkurs dividerat med justerat eget kapital per aktie.

STYRELSE OCH REVISORER



HANS AHLINDER

Österskär. Född 1958
Ordinarie ledamot sedan 1999
Övriga uppdrag: VD iBX AB
Styrelseledamot i Forsen Kraft AB,
Hammarby Kraft AB, Svarthäls Kraft AB
Aktieinnehav PartnerTech: 4000 st



HANS ANDERSSON

Åtvidaberg. Född 1962
Personalrepresentant (SIF)
Ordinarie ledamot sedan 2000
Aktieinnehav PartnerTech: 200 st
Optionsinnehav PartnerTech 500 st

ANDREJS ČAKSTE

Stockholm. Född 1952
Ordinarie ledamot sedan 1995
Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Infologic AB
Styrelseledamot i Addtek International Oy Ab
Aktieinnehav PartnerTech: 8000 st



KIRSTEN GUSTAVSSON

Åtvidaberg. Född 1943
Personalrepresentant (Metall)
Ordinarie ledamot sedan 1997
Optionsinnehav PartnerTech: 500 st

LEIF HÄGGQVIST

Åtvidaberg. Född 1949
Personalrepresentant (Ledarna)
Suppleant sedan 1997
Optionsinnehav PartnerTech: 1000 st



MIKAEL JONSON

Falsterbo. Född 1957
Koncernchef PartnerTech AB. Ordinarie ledamot sedan 1999
Övriga uppdrag: Styrelseledamot Sveriges
Verkstadsindustri Överstyrelse
Styrelseordförande Binär Elektronik AB
Aktieinnehav PartnerTech: 4000 st
Optionsinnehav i PartnerTech: 15000 st samt 150000 st
(utställda av Skanditek Industriförvaltning AB)

SONNY LINDQVIST

Göteborg. Född 1940
Ordinarie ledamot sedan 1997
Aktieinnehav PartnerTech: 3200 st



LENNART PETERSSON

Åtvidaberg. Född 1960
Personalrepresentant (Metall)
Suppleant sedan 1998
Aktieinnehav PartnerTech: 100 st
Optionsinnehav PartnerTech: 500 st



PATRIK TIGERSCHIÖLD

Stockholm. Född 1964
Ordinarie ledamot sedan 2000.
Övriga uppdrag: VD i Skanditek Industriförvaltning AB
Styrelseledamot i bl a: Skanditek Industriförvaltning AB,
Mydata Automation AB, Vitrolife AB, PBK Outsourcing AB
och Plenla Sweden AB
Aktieinnehav PartnerTech: 0



PER WEJKE

Stockholm. Född 1937
Ordförande sedan 1997
Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Teligent AB,
IDA Systems AB och ett antal mindre bolag
Styrelseledamot i Allgon AB, Binär Elektronik AB,
Tradex AB och IT Provider AB
Aktieinnehav PartnerTech: 20.000 st (+ i hustrus bolag 6000)

Revisor. **Christer Olander**. Linköping. Född 1944. Auktoriserad revisor Deloitte & Touche. Revisor för PartnerTech sedan 1994.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

1 OVE ARBSJÖ

Linköping. Född 1950
Ansvarig: Utveckling
Anställd sedan 1981
Aktieinnehav i PartnerTech: 1 550 st
Optionsinnehav i PartnerTech: 10 000 st

2 INGVAR ALM

Eskilstuna. Född 1955
Ansvarig: Inköp
Anställd sedan 2000
Aktieinnehav i PartnerTech: 0
Optionsinnehav i PartnerTech: 0

3 JONAS ARKESTAD

Falsterbo. Född 1963
Ansvarig: Ekonomi & Finans
Anställd sedan 1999
Aktieinnehav i PartnerTech: 0
Optionsinnehav i PartnerTech: 9 000 st

4 ROGER BJÖRKLUND

Ätvidaberg. Född 1964
Ansvarig: IT
Anställd sedan 1984
Aktieinnehav i PartnerTech: 2 000 st
Optionsinnehav i PartnerTech: 1 000 st

5 MARTIN HAGBYHN

Malmö. Född 1959
Ansvarig: Marknad
Anställd sedan 1999
Aktieinnehav i PartnerTech: 400 st
Optionsinnehav i PartnerTech: 0

6 TORBJÖRN HÖRSTRÖM

Linköping. Född 1948
Ansvarig: Strategisk utveckling
Anställd sedan 1969
Aktieinnehav i PartnerTech: 3 050 st
Optionsinnehav i PartnerTech: 15 000 st

7 JAN JOHANSSON

Trelleborg. Född 1963
Ansvarig: Kvalitet
Anställd sedan 2000
Aktieinnehav i PartnerTech: 0
Optionsinnehav i PartnerTech: 0

8 MIKAEL JONSON

Falsterbo. Född 1957
Koncernchef
Anställd sedan 1999
Aktieinnehav i PartnerTech: 4 000 st
Optionsinnehav i PartnerTech: 15 000 st samt 150 000 st
(utställda av Skanditek Industriförvaltning AB)

9 JONNA OPITZ

Malmö. Född 1969
Ansvarig: Marknadskommunikation
Anställd sedan 2001
Aktieinnehav i PartnerTech: 0
Optionsinnehav i PartnerTech: 0

10 LEIF PLATE

Uddevalla. Född 1954
Ansvarig: Tillverkning
Anställd sedan 2000
Aktieinnehav i PartnerTech: 0
Optionsinnehav i PartnerTech: 0



VANLIGA FÖRKORTNINGAR OCH FACKUTTRYCK

FDA, Food and Drug Administration. Federal myndighet i USA som handlägger nationella läkemedelsärenden.

GMP, Good Manufacturing Practice. Amerikanska branschregler för medicinteknisk industri.

5 S. Sortera, Systematisera, Standardisera, Städa, Se till. Arbetsmetodik för att höja effektiviteten i en verksamhet.

HSM-bearbetning. Höghastighetsbearbetning.

Human Resources Management. Personaladministration på strategisk nivå.

JIT, Just In Time. Ett sätt att organisera tillverkningen så att behovet av stora lager elimineras.

Lean Manufacturing. Strategiska och administrativa system för att effektivisera en verksamhet.

Mekatronik. Ett begrepp som markerar sambandet mellan mekaniska och elektroniska funktioner.

Moduliserar. Genom att bygga upp en produkt i form av standardiserade moduler och komponenter effektiviseras tillverkningen.

NPI, New Products Introduction. Fackuttryck för industrialiseringsfasen.

Outsourcing. När ett företag lägger ut delar av sin tidigare verksamhet på entreprenad.

Pinkod. En personlig kod som knapps in vid t.ex. betalning med bankkort eller vid betalningstransaktioner över Internet.

QSR, Quality System Regulation. Amerikanska branschregler för medicinteknisk industri.

RF-kompetens. Kunskap om radiofrekvensteknik.

Risk Management. Verksamhet som syftar till att identifiera och kvantifiera risker och vidta åtgärder för att reducera eller eliminera dem.

TQM, Total Quality Management. Metoder, arbetssätt och strategier för ständiga kvalitetsförbättringar.

TTC, Time to Customer. Se TTM.

TTM, Time to Market. Den tid det tar från idéarbete, utveckling och tillverkning av en produkt till dess att den kan lanseras på marknaden.

TTP, Time to Product. Tiden från utveckling av en produkt till tillverkning.

TTV, Time to Volume. Tiden det tar att växla upp till tillverkning av stora produktvolymen.

Upprampning. Se TTV.

PARTNERTECH AB

S Tullgatan 3

Box 4282, 203 14 Malmö

Tel 040-10 26 40

Fax 040-10 26 49

info@partnertech.se

www.parnertech.se

PARTNERTECH JÄRFÄLLA AB

Saldovägen 1, 175 62 Järfälla

Tel 08-761 95 00

Fax 08-761 95 01

PARNERTECH KARLSKOGA AB

Box 426, 691 27 Karlskoga

Tel 0586-501 70

Fax 0586-550 14

PARTNERTECH LJUNGBY AB

Viaduktgatan 8, 341 32 Ljungby

Tel 0372-861 20

Fax 0372-861 99

PARTNERTECH STORFORS AB

Box 11, 688 21 Storfors

Tel 0550-616 00

Fax 0550-617 23

PARTNERTECH ÅTVIDABERG AB

597 80 Åtvidaberg

Tel 0120-810 00

Fax 0120-151 50

PARTNERTECH INC

2222 Northmont Parkway

Suite 200

Duluth, GA 30 096

USA

Tel +1-770-680-0000

Fax +1-770-680-0001

PARTNERTECH CHINA LTD.

7A Wallock Building

219 Wing Lok Street, West

Hong Kong

Tel +852 2850 8632

Fax +852 2541 6253



www.partnertech.se