

Sketch of
Aerial stand

Glassfibre
profile

Side view



profile

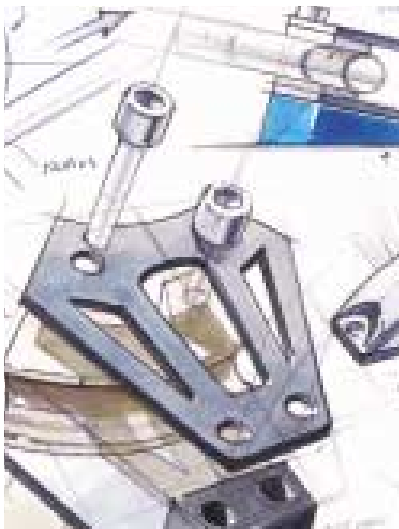
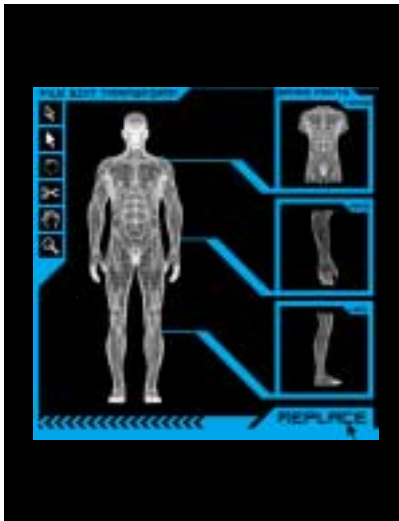
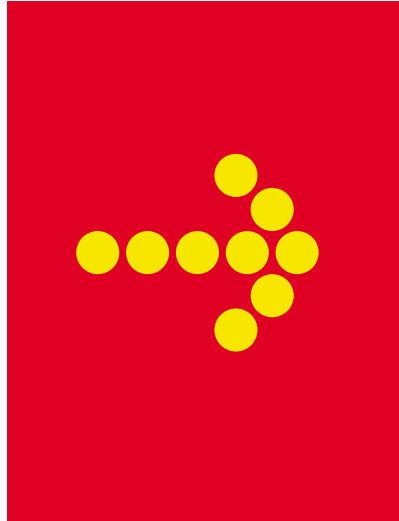
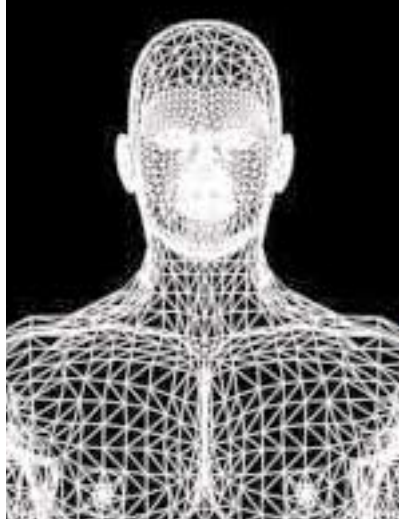
Support inside
of stainless steel
pipes (1.9m)

place for
Spectrometer
and other
equipment

Innehåll



4	ETT VÄXANDE BEHOV
6	ÅRET SOM GICK
8	MÅL OCH STRATEGIER
10	KONCERNCHEF HANS JOHANSSON HAR ORDET
14	SEMCONS VERKSAMHET
16	HELHETSERBJUDANDE OCH VÄRDEADDERANDE TJÄNSTER
22	MARKNAD
24	STRUKTURKAPITAL
28	SEMCON IN THE VOLVO OCEAN RACE
32	HUMANKAPITAL
35	AFFÄRSOMRÅDEN
36	SEMCON INDUSTRIAL DESIGN
37	SEMCON E-DESIGN
38	SEMCON TECHNOLOGY MANAGEMENT
42	SEMCONAKTIEN
44	RÄKENSKAPER
45	FEM ÅR I SAMMANDRAG
46	FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE
50	RESULTATRÄKNING
51	BALANSRÄKNING
53	KASSAFLÖDESANALYS
54	NOTER
62	REVISIONSBERÄTTELSE
64	STYRELSE OCH LEDNING
66	ADRESSER
67	BOLAGSSTÄMMA





Den främsta av alla industridesigners – Moder Natur – har vässat sin produktutveckling under lång tid. Hennes mål är största möjliga tillväxt och mesta möjliga liv. Hon vet att lotusblomman måste bli uppäten för att fröna ska spridas. Växten måste ha en smaklig design som samtidigt är funktionell och skyddar nästa generation lotusblommor. I den långsiktiga konkurrensen vinner de växter som bäst klarar av att tillfredsställa dessa båda krav. Samma enkla regel gäller till exempel för framtidens bilar.



Ett växande behov

Snabbare utveckling ger
enkla och roliga produkter

Semcon är ett av Nordens ledande design- och utvecklingsföretag med cirka 1600 kvalificerade medarbetare. Semcons konsulter hjälper företag att utveckla produkter snabbare, med bättre form och design, och med den senaste tekniken inbyggd. Kombinationen av starka relationer med de ledande industri-företagen och lönsam tillväxt under drygt tjugo år, utgör basen för fortsatt framgång.

Semcons största styrka är att företaget tar helhetsansvar i utvecklingsprojekten med integrerade team av projektledare, tekniker och designers. Därigenom förbättras produktionsekonomin, produktionen effektiviseras och produktutvecklingen samordnas för den globala marknaden. Det beskriver den kundnytta vi vill erbjuda i våra produktutvecklingsprojekt – att vinna.

Semcon har valt att arbeta inom de utvecklingsintensiva branscherna Vehicle, Telecom, Medical & LifeScience samt Industry. Semcon har lång erfarenhet och god kunskap om dessa branscher. Semcons konsulter hanterar hela processer inom verksamhetsområdena:

- Produktutveckling
- Produktionsutveckling
- Design
- Management
- Teknikinformation
- System- och webbutveckling
- IT-verktyg

Året som gick

2001 i korthet

TILLVÄXTEN VAR GOD TROTS SVAG MARKNAD

Semcon redovisade en försäljningsökning för konsult-rörelsen på 19 procent för 2001 trots att marknaden under andra halvåret föll snabbt. Framför allt skedde nedgången i efterfrågan inom IT- och telekomtjänster och värst drabbades Stockholmsregionen. Koncernen som helhet ökade med 11,9 procent till 1 127 MSEK. Tillväxten var organisk och möjliggjordes via outsourcing-affärer.

Ett åtgärdsprogram sattes in under hösten. Detta löper enligt plan och ger besparingar om minst 50 MSEK på årsbasis. Bland annat minskade antalet medarbetare med ca 100 anställda varav ett 30-tal administratörer. Kontor och avdelningar med svag lönsamhet avvecklades.

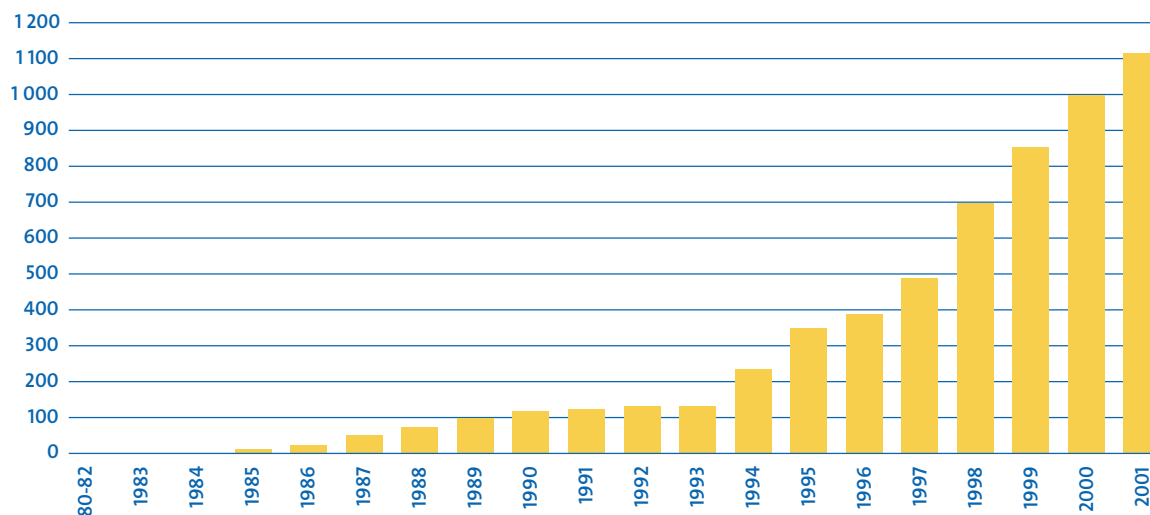
Trots en tuff höst gav året flera glädjeämnen. Zipper by Semcon, vår verksamhet för IT-strategier och effektivisering av kundernas IT-infrastruktur, tecknade nya strategiskt viktiga avtal med kunder som Akzo Nobel och Mölnlycke Healthcare. Vår nystartade specialist-verksamhet inom Medicalområdet, LifeScience tecknade betydande avtal med kunder som Novo Nordisk och Pharmadule/Emtunga. Inom Informatic, verksamheten för teknisk dokumentation, har vi nått en ledande position i norra Europa tack vare ett unikt partnerskapskoncept. Vi fick utökat förtroende i vårt partnerskap med Volvo Car och nya partnerskapsavtal tecknades med Besam och ABB.

Under första halvåret 2002 kommer marknaden som helhet att vara fortsatt svag. Lönsamhet prioriteras före tillväxt. Semcons bedömning är att det genomförda åtgärdsprogrammet leder till en förbättrad lönsamhet för helåret.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER RÄKENSKAPSÅRET

- Snabb tillväxt inom Zipper by Semcon, två nya avdelningar startades i Stockholm och Göteborg. Verksamheten delas upp i Zipper Tech och Zipper Systems
- LifeScience – avtal med APV stärkte kompetensen med nya medarbetare inom Medical
- Test & Design med ett tiotal medarbetare startades i Stockholm för att tillgodose industrin med djup elektronikkompetens
- Fördjupat samarbete med MSX International för att erbjuda Fords Premium Automotive Group global service
- Semcon blev medlem i Telematics Valley
- Zooma by Semcon startades för att komplettera Semcons utbud inom affärsfilm och affärswebb
- Stororder från Novo Nordisk inom LifeScience
- Stororder på utvecklingsuppdrag från Pharmadule/-Emtunga för bioteknologifabrik i USA

Semcons försäljningsutveckling, (MSEK)



- Order värd 20 MSEK från Saab Automobile gällande IT-utrustning för teknisk utveckling
- Order på utveckling av bascontainrar om 12 MSEK erhöles från FMV
- Outsourcingavtal tecknades med Besam avseende teknikinforation
- Outsourcingavtal med ABB Flexible Automation gällande utveckling och produktion av kunddokumentation
- Semcon valdes till Active Preferred Supplier av Ericsson i Västsverige
- Utökat samarbete med Kockums och Scania
- Letter of Intent tecknades med Ericsson gällande outsourcing av PROPS

NYCKELTAL

	2001	2000
Omsättning (MSEK)	1 126,6	1 007,2
Rörelseresultat (MSEK)	5,7	50,1
Soliditet (%)	28,9	34,1
Vinst per aktie (SEK)	0,08	1,99
Medeltal anställda	1 585	1 504



Mål och strategier

Ledande design- och utvecklingsföretag

AFFÄRSIDÉ

Som nära partner till industrin tillför vi mänsklig och teknisk kompetens som ökar våra kunders resultat.

VISION

”Semcon skall bli ett av de globalt ledande design- och utvecklingsföretagen”.

Ett företag där människor kan utvecklas och växa. Alla Semcons större kunder är globalt ledande inom sina respektive branscher. För Semcon är det därför logiskt att fortsätta växa internationellt tillsammans med kunderna. Genom att bli skickliga inom design, en viktig produktgenskap när teknik och prestanda blir allt svårare att konkurrera med, kan Semcon tillföra kunderna ökad konkurrenskraft. Semcons vision sträcker sig tre till fem år fram i tiden.

LÅNGSIKTIGA VERKSAMHETSMÅL

- Minst topp fem rankade hos potentiella medarbetare och kunder
- Internationellt etablerade
- Ökad värdedebitering vilket ger ökat värde för kunden

FINANSIELLA MÅL

- Semcons finansiella ambition är att rörelsemarginalen skall överstiga 10 procent över en konjunkturcykel
- En fortsatt låg skuldsättning och en soliditet som överstiger 35 procent eftersträvas
- En långsiktig målsättning är att dela ut 30–50 procent av vinsten efter skatt till Semcons aktieägare

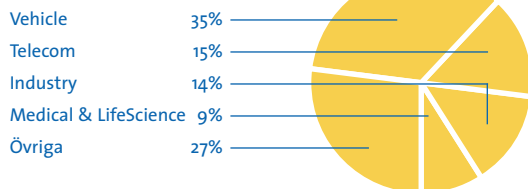
STRATEGIER

För att nå dessa mål kommer Semcon att arbeta med följande strategier:

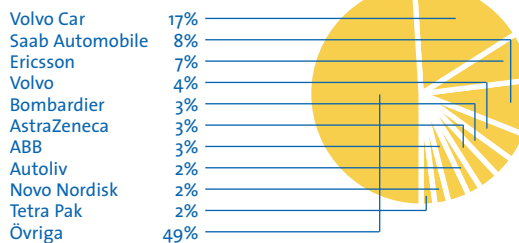
Medarbetare

Semcons medarbetare är det viktigaste skälet till Semcons framgång. Genom att utveckla nuvarande medarbetare både på det professionella och personliga planet, och genom att rekrytera nya duktiga medarbetare, kan Semcon fortsätta att utvecklas i

Försäljning per bransch, 2001



Största kunder, 2001



den takt som planerats. För att öka personalens personliga engagemang för Semcons långsiktiga utveckling, är ambitionen att erbjuda olika bonus-system och möjlighet till deläggande i bolaget.

Kunder

Semcon eftersträvar långsiktiga relationer med kunderna som utgörs av Sveriges ledande industriföretag. En hög kvalitet i uppdragen är en förutsättning för fortsatt förtroende hos kunden. De viktigaste konkurrensmedlen är kompetens, kreativitet, snabb service, lyhördhet och engagemang. Detta uppnås genom intresserade och innovativa medarbetare som har en djup kunskap om kunderna och deras utvecklingsverktyg.

Kundbasen skall vara fortsatt bred, men med fokus på branscherna Vehicle, Telecom, Medical & LifeScience samt Industry. Semcons långvariga relationer och starka fäste i svensk basindustri har tillsammans med nedgången inom telekom inneburit att denna bransch nu är bland de prioriterade. För att bättre kunna möta marknadens önskemål har Semcon tydliggjort indelningen av affärsområdena och dess omfattning. Vidare har fokusområdena upprättats för respektive bransch och Key Account Managers har tillsatts för de större kunderna.

Verksamhet

Semcon skall eftersträva ett konkurrenskraftigt utbud av tjänster inom områden som är relaterade till produktutveckling. Detta uppnås bland annat genom tät dialog med kunderna samt genom helhetslösningar som spänner över alla kompetensområden.

Semcon samlar djup specialistkompetens och erbjuder kunden utvecklade och förfinade koncept, metoder och lösningar som ger mervärde.

Tillväxt

Tillväxten skall huvudsakligen ske organiskt. Komplettering kan komma att ske genom förvärv av specialistföretag samt outsourcing inom prioriterade branscher.

VÄRDERINGAR

Semcon värnar om den starka företagskultur som byggts upp sedan starten 1980. Kulturen bygger på en stark tro

på individen men också på gemensamma värderingar som omfattar personligt ansvar, engagemang, lyhördhet och samarbete. Semcons värderingar sammanfattas i att:



VERKSAMHETSMÅL 2002

- Lönsamhet före tillväxt
- Satsning på att utveckla medarbetarna inom den senaste teknologin, arbetsverktygen och metoderna
- Prioriterade branscher: Vehicle, Telecom, Medical & LifeScience och Industry
- Fokus på att öka andelen helhetsåtaganden och värdebaserade affärer
- Fler partnerskap med kunder via outsourcing av deras icke-kärnverksamhet
- Förädla våra koncept som effektiviserar kundernas utvecklings- och IT-miljöer

Kund: IMI Indoor Climate och TA Hydronics

Uppdrag: Utveckla redskap för injustering av klimatanläggning

Behagligare inomhusklimat, lägre energiförbrukning och effektivare service av klimatanläggningar i fastigheter. Det blir resultatet av att Semcon utvecklat redskap och rutiner för service och injustering vid installation. Helhetsåtagandet för TA Hydronics och företagsgruppen IMI Indoor Climate innefattar framtagning av prototyper, nya teknologier och helhetskoncept för servicetekniker. Under utvecklingsfasen tillverkades modeller med rätt form och funktion för att ge en klar bild av den färdiga produkten.

Koncernchef Hans Johansson har ordet

Ett år fylt av upp- och nedgångar

Vår vision för Semcon är tydlig. Vi vill ge både kunder och anställda snabbare och bättre utveckling. Vi ger våra medarbetare möjlighet till en spännande, personlig och professionell utveckling genom intressanta uppdrag och utmaningar, och vi kan hjälpa kunden från idé till färdig produkt. Behovet av ny, smart teknik kommer att öka i framtiden. Drivkraften finns kvar även om lågkonjunkturen under en tid har hållit ett grepp om marknaden och bromsat utvecklingen. När vändningen kommer är vi beredda att öka farten igen.

"Behovet av ny, smart teknik kommer att öka i framtiden".

2001 går till historien som ett år med omvälvande händelser i världen. För Semcons del var året mycket speciellt. Jag har aldrig, vare sig inom eller utanför Semcon, upplevt en mer turbulent tid. Signalerna på marknaden var positiva under början av året. Men under andra och framför allt tredje kvartalet började det komma fler och fler signaler om att en sämre konjunktur var i antågande. Efter sommaren kände vi av en vikande efterfrågan inom IT och telekom och vi märkte samtidigt att det blev lättare att rekrytera kompetenta konsulter.

VI ANPASSADE TILL EN VIKANDE MARKNAD...

Organisationen var i början av 2001 anpassad för fortsatt tillväxt. Marknaden inom IT- och telekombranschen vek dock kraftigt, särskilt i Stockholmsregionen. Med ändrade förutsättningar införde vi ett åtgärdsprogram i syfte att spara 50 miljoner och återställa balansen. Under hösten tvingades vi varsla ett hundratal medarbetare om uppsägning. Det var ett tungt beslut och jag känner personligen starkt med dem som drabbades. Vi såg över alla kostnader och avvecklade olönsamma avdelningar och kontor samt reducerade antalet administratörer. Vi har nu en mer effektiv organisation med sälj- och marknadsfokus.

...MEN DET FANNS OCKSÅ POSITIV TILLVÄXT

En besynnerlig kontrast framträder när jag samtidigt ser det positiva som hände 2001. Ett framgångsexempel är Zipper som växte till ett 70-tal anställda och hade en ökande efterfrågan på produkter och tjänster. IT Solutions, som levererar verktyg och metoder för effektivare produktutveckling, utvecklades väl under året. De har också etablerat ett antal goda referenser inom

CAD och PDM under året. IT Solutions ingick även i ett femårigt partnerskapsavtal med Saab Automobile gällande system och driftstöd för produktutvecklingsmiljön. Inom Medical startade vi i början av året verksamheten LifeScience med hjälp av ett antal nyrekryterade, mycket erfarna konsulter. De kom snabbt in i läkemedelsindustrin och tog hem ett antal stora affärer, även till andra avdelningar. De driver nu omfattande internationella projekt, bland annat för Novo Nordisk i Danmark. Inom Medical & LifeScience har vi också haft stora projekt inom bioteknik och processindustrin. Internationellt har vi koncentrerat oss dels på att följa med kunderna på uppdrag ut i världen, dels på vår verksamhet i Danmark. Där finns nu alla medarbetare samlade på ett kontor och kan dra nytta av gemensam infrastruktur. Denna omstrukturering har lyckats väl och nu ingår även Knud E Hansen i Semcon Danmark A/S. Samarbetet mellan våra verksamheter i Danmark och Sverige ökar hela tiden.

PUBLIKT UTVECKLINGSPROJEKT

Vi genomförde lyckade marknadsföringsinsatser med temat Design2win. Det visar sig inte minst i vår medverkan i Volvo Ocean Race, där vi varit teknisk partner och IT-partner till ASSA ABLOY Racing Team. Det har varit ett intensivt arbete för de inblandade konsulterna från Semcon under ett års tid före tävlingen. Semcon har engagerats för design och projektledning vid båtbyggandet i England. Vi har använt båten som en kommunikationsplattform för att få ut vårt budskap. Vårt varumärke stärks när vi får berätta om vår tekniska kompetens i form av de lösningar vi tagit fram. Det är ett högteknologiskt projekt som uppmärksammas av media i över 80 länder. Vi har också haft ett antal kundaktiviteter. I Danmark har vi bland annat skapat en långsiktig kundrelation med ASSA ABLOY, som en direkt följd av samarbetet i projektet.

STRATEGISKA MÅL

Semcon redovisade en försäljningsökning för konsultrörelsen på 19 procent för 2001 trots att marknaden under andra halvåret vek snabbare än vad jag sett under mina 20 år i branschen.





Den vikande konjunkturen innebär att kunderna effektiviserar sina verksamheter och nya möjligheter skapas för oss. Vår strategi att öka antalet helhetsåtaganden och värdebaserade tjänster infriades. I slutet av 2001 och inledningen av 2002 tecknade vi ett antal viktiga avtal, vilket bekräftar att vår kompetens och våra tjänster efterfrågas.

Vi lyckades trots en tuff konjunktur nå flera av de strategiska målen, dock inte lönsamheten under 2001.

NÄRMARE KUNDEN

Den nya organisationen som infördes vid årsskiftet 2000/2001 har vidareutvecklats med målsättning att ge kunden ett bättre helhetserbjudande och skapa synergieffekter mellan olika kompetensområden. Vi organiserar oss närmare våra kunder med Key Account Managers och Local Area Managers utsedda för samtliga av våra prioriterade kunder. Vi arbetar med ett tydligt erbjudande och fokus på rätt kompetens. Från och med årsskiftet finns en kvalitetsansvarig i varje region som samarbetar med den lokala ledningsgruppen för att bland annat säkerställa kvalitet i stora projekt.

ATT SKAPA FÖRSPRÅNG

Kunderna fortsätter förflyttningen i värdekedjan. De fokuserar på sin kärnverksamhet och väljer att lägga ut delar av verksamheten. Det medför att de väljer större och färre leverantörer som kan ta allt större åtaganden och helhetsansvar. Ett bra exempel på

detta är vår verksamhet inom Informatic, där vi valts som partner till bland annat Volvo Car, ABB, Besam och Metso. Globaliseringen fortgår, det blir färre och större företag genom sammanslagningar och förvärv. Besparingsprogram och konsolideringar är vanliga företeelser. Den kanske starkaste drivkraften just nu är tid. "Time to market" och "Time to Customer" är begrepp i fokus. I praktiken handlar det om kortare utvecklingstider, kortare leveranstider, kortsiktigare beslut och längre betalningstider. Vi försöker på olika sätt att hitta erbjudanden och lösningar som sparar tid för kunden.

FRAMTIDSTRO OCH KLARSYN

Vi står rustade att möta de utmaningar som kommer under 2002. Jag tror inte att de blir färre än förra året, men förhoppningsvis betydligt trevligare. Det finns mängder av möjligheter att göra affärer. Genom att arbeta målmedvetet och klokt hoppas vi kunna nå våra mål.

Viktiga nyckelord både internt och externt är snabbhet, affärsmässighet och effektivitet.

SAMSPEL MELLAN MÄNNISKA OCH TEKNIK

Helst skulle jag vilja berätta om alla de uppdrag vi genomförde under året, tekniska innovationer, kluriga konstruktioner och smarta processer. Vi har dagligen bevisat att vi har stor kompetens som gör att vårt varumärke stärks och att kunder vill anlita oss igen.

Grundläggande faktorer som driver vår bransch är



den hårda satsningen på att hitta ny och bättre teknologi. Och fokus på miljöfrågor och design kommer att öka i framtiden. Det är människan som styr tekniken, inte tvärtom. En innovation måste bidra till utvecklingen i samhället. Om människor inte attraheras sker ingen teknikrevolution. Det ska vi inte glömma när vi utvecklar produkter för framtiden. Det är de företag som med skarpa ögon förmår att se kopplingen mellan teknik och människa som kommer att lyckas.

REDO FÖR UTMANINGEN

Jag blir glad över det engagemang och den kämparglöd som alla semconiter har visat under året som gått. Vi har fått många nya spännande affärer, ett resultat av hårt arbete. Trots att 2001 var ett tufft år så kan vi med facit i hand blicka tillbaka på en tid då vi visat att vi har kunnat hantera svåra utmaningar. Vi har ett stort förtroende hos våra kunder. Våra tjänster och konsulternas kompetens efterfrågas.

Under första halvåret 2002 kommer marknaden som helhet att vara fortsatt svag. Lönsamhet prioriteras före tillväxt. Min bedömning är att det genomförda åtgärdsprogrammet leder till en förbättrad lönsamhet för hela året.

Göteborg 19 februari 2002
Hans Johansson



Semcons verksamhet

Good design is good business

Semcons medarbetare arbetar med tekniska lösningar som kan göra livet lite bättre, enklare och roligare för människor. Nyckeln till detta heter bra design. Det har den egentligen alltid gjort, men nu har utvecklingen där produkterna blir alltmer likvärdiga i kvalitet och funktion, gjort design till den stora skillnaden. Därför har också bra design fått den position som den förtjänar. Bra design skapar en helhet mellan människa och teknik, och det är den helheten som kommer att vinna slaget om konsumenternas sympati och i slutändan – deras pengar. Bra design är alltså en bra affär.

HUR PRODUKTUTVECKLAR MAN FÖR ATT SKAPA BRA DESIGN?

Det finns ett framgångsrecept som kan varieras med olika arbetsfördelningar mellan kundföretag och utvecklingsföretag. Det ser ut så här.

1. **Integrerade team.** Designers, tekniker, konstruktörer och produktionsplanerare arbetar tillsammans i handplockade utvecklingsteam.

2. **Helhetsprojekt.** De integrerade teamen tar hand om hela utvecklingsprocessen från analys och design till konstruktion och produktionsplanering.

3. **Lokal anpassning.** Teamen följer med kunderna till deras exportmarknader och produktutvecklar på plats för att anpassa produktfloran till lokala skillnader i kultur, önsksningar och vanor.

Det här är tre steg som gör att kunden kan utveckla produkter snabbare, med bättre resultat och hinna först till konsumenten genom att lansera och sälja redan på skisstadiet. Det är designstadiet som är

KONCEPT OCH DESIGN

Designarbetet ska smälta samman produktens helhet, dess ergonomi, tillverkningsbarhet, miljövänlighet och estetiska uttryck med marknadens krav för att ge produkten en identitet som framhäver dess egenskaper. Det är i det här steget Semcon kan visualisera och simulera produkten, så att kunden kan starta lanseringsprocessen.

IDÉ OCH INNOVATION

Efter behovsstudien tar de fram potentiella nya lösningar, där specialister från olika utvecklingsområden får inspirera och hjälpa varandra. Ju fler infallsvinklar som kommer fram i den här fasen, desto färre problem eller brister kommer sedan att följa med produkten fram till konstruktion och prototyp.

BEHOVSSTUDIE

Utvecklingsprocessen börjar med en behovsanalys. Semcons medarbetare konkretiserar uppgiften genom att formulera målsättning och projektplan. De arbetar fram en kravspecifikation och väger ihop kraven från användarna med de tekniska och budgetmässiga begränsningarna.

Semcons erbjudande är att kunden skall kunna gå från idé genom utvecklingsprocessen fram till färdig produkt på kortast möjliga tid.

1983 öppnas kontor i Göteborg. Volvo blir kund.

1985 öppnas kontoret i Trollhättan och det första CAD-systemet köps.

början till en lyckad produktutveckling. För att få fram framgångsrika och konkurrenskraftiga produkter snabbare är det därför viktigt att de övriga kompetenserna i utvecklingsarbetet är med från början – tillsammans med Semcons eller kundens designers. Med utgångspunkt från detta byggs Semcons framtida organisation upp, en kombination mellan teknisk spetskompetens och kommersiell design. Det är

i syfte att kunna erbjuda denna kombination på bästa sätt för de stora exportföretagen, som vi steg för steg nu expanderar internationellt. Målet för Semcon är att bli den bästa utvecklingspartnern för de konkurrensutsatta tillväxtföretagen, i Sverige och utomlands.

Det som styr Semcon är behoven och önskemålen från Volvo, Saab, Ericsson och andra utvecklingsintensiva företag som står och faller med att kunna ta fram fler smartare och attraktivare produkter för en global marknad. Som en följd av detta ökar behovet av fler engagerade, pigga, orädda och kreativa industridesigners. De kommer att behövas. Bra design är Sveriges stora chans att slå sig fram på framtidens marknader på samma sätt som vi använde teknik, kvalitet och uppfinningar för att ta oss till den position där vi är idag.

KONSTRUKTION

I konstruktionsfasen utformar Semcon produktens tekniska egenskaper i detalj. Det innebär ofta ett livligt samarbete mellan många olika discipliner, t ex hållfasthetsberäkningar, analysteknik, automatisering, elkraft, elmiljö och systemteknik. En central problemställning är hur det kan skapas ett starkt plattformskoncept som ger möjlighet att utveckla en bred variantflora. Kunden ska effektivt kunna ta fram nya produktversioner för att följa upp framgången med den första.

TEST OCH PROTOTYP

I olika skeden av utvecklingsprojektet utför Semcon datorsimuleringar, det vill säga virtuell provning, för att snabbare kunna se hur olika användningsförhållanden påverkar hållfasthet och livslängd. På så vis kan ofta flera månader kapas från den totala utvecklingstiden. I utvecklingsarbetets slutskede följer vi upp med verifierande prover på verkliga prototyper. Några exempel på övriga kompetenser i det här skedet är expansions-, laminat- och strömningsberäkning, krockanalyser samt benchmarking med konkurrentprodukter.

PRODUKTIONSUTVECKLING

I slutskedet ska produkten sättas i produktion. En trend är att produktutveckling och produktionsutveckling blir allt mer integrerade, vilket passar bra med Semcons helhetsbaserade angreppssätt. Exempel på områden som kommer in här är automatisering, robotisering och processoptimering.

IT SOLUTIONS

Verktyg och metoder för effektivare produktutveckling.

ZIPPER BY SEMCON

Strategier och koncept som optimerar IT-infrastruktur.

INFORMATIC

Teknisk dokumentation, interaktiv media, visualisering och film.

1986 öppnas Linköpingskontoret och den första gruppen för provning startas. Semcon CAD AB etableras och Semcon blir återförsäljare för IBM.

1987 är det dags för ett nytt kontor, den här gången i Södertälje. I Göteborg startas den första kvalitetsavdelningen.

Helhetserbjudande och värdeadderande tjänster

Informatic, IT Solutions och Zipper

HELHETSANSVAR

Semcon arbetar idag med kundernas strategier från teknikutveckling till att slutprodukten når konsumenten och får service på eftermarknaden. Genom att Semcon som partner tar ett större ansvar för hela utvecklingsprocessen kommer vi att göra arbetet mer effektivt och billigare, eftersom Semcon har större möjlighet att påverka processen med rätt IT-stöd. Semcon tar tillvara på bredden av kunskapen och skapar därigenom snabbare och bättre resultat för kunden.

MER SPECIALISERADE OCH MED DJUPARE KOMPETENS

Semcons kunder kommer att kräva mer insatser för mindre pengar, vilket är logiskt på en konkurrentutsatt marknad. Om kunden skall vara beredd att betala mer vill han få mer för sina satsade pengar. Värdet för kunden är att snabbare få ut sin produkt på marknaden, att höja värdet genom att addera mer finesser i sin produkt och att kunna producera mer med samma insats. Semcons målsättning är att lära känna kunderna ännu bättre för att förstå dessa drivkrafter eftersom varje kund är unik och har sina unika önskemål. Semcon strävar efter att bli ännu bättre på att förstå kundernas behov och därmed effektivisera flödet och ta större ansvar samt att bli bättre på att specialförpacka lösningen utifrån kundens önskemål.

KONCEPT, METODER OCH LÖSNINGAR

Semcon samlar djup specialistkompetens och erbjuder kunden utvecklade och förfinade koncept, metoder och lösningar som ger mervärde. Exempel på detta är Semcon Informatic, IT Solutions och Zipper by Semcon som arbetar med värdeadderande verksamheter. Dessa självständiga men integrerade verksamheter skapar nya möjligheter för hela koncernen och bidrar till ökad nytta för kunden. Syftet med de olika inriktningarna är att ytterligare tydliggöra Semcons olika kompetenser och profilera de nya verksamheterna var för sig för att underlätta fortsatt expansion.

Kund: Mölnlycke Healthcare

Uppdrag: Skapa enhetlig PC-struktur för internationellt bolag

Zipper by Semcon har uppgraderat Mölnlycke Healthcares datasystem och skapat en struktur som ska fungera i det tjugotal länder där bolaget finns. Med Zippers eget koncept FastTrack™ kan operativsystem och valda applikationer konfigureras och paketeras centralt. Distribution till användarnas datorer sker per automatik, snabbt och enkelt. Paketlösningen är baserad på Windows 2000. Zipper har utvecklat en intern webbportal för att kunden enkelt själv ska kunna administrera systemet.



1988 startar Semcon två nya kontor, i Stenungsund och Malmö.



Semcon Informatic

Banar väg inom teknikinformation

Informatic erbjuder kunden ett partnerskapskoncept med mervärde i form av ökad flexibilitet, minskade kostnader samt ny kompetens och teknik. Kunden lägger ut hela ansvaret för teknikinformation hos Informatic för att fokusera på sin huvudprocess och kärnverksamhet. Teknikinformation är ett högt specialiserat område i snabb utveckling som kräver specifik kompetens. Informatic har de kraftfulla IT-hjälpmiddel och metoder som krävs och är ledande inom teknikinformation i norra Europa idag.

INFORMATICS VERKSAMHET OCH MÅL

Informatic hanterar och producerar teknisk information i flera olika medier för flera olika kanaler. Rätt utvecklad information ger kunden bättre service, ökad kundnytta och höjer produktens total kvalitet. Den tekniska informationen måste vara lätt att förstå samtidigt som det finns system och processer som möjliggör återanvändning av all information. Informatic har som mål att bli världsledande inom teknisk information.

Informatic utvecklar alla former av teknikinformation; användarinformation, service- och underhållsinformation, reservdelsinformation, utbildningsmaterial, produkt- och företagspresentationer och marknadsmaterial. Grundmaterialet i form av text och bild tas fram av en teknisk redaktör. Efter granskning, testning och verifiering lagras materialet i en databas för att slutligen anpassas till den eller de gränssnitt/layouter som bäst passar målgruppen.

EN KÄLLA MED INFORMATION

One Source of Information, OSI™, är databasen där all den tekniska informationen lagras i en väl strukturerad form, för att enkelt kunna återanvändas. Mängden information som kan återanvändas växer i takt med volymen. Text som återanvänds behöver inte verifieras och översättningen är redan gjord. All information distribueras via de medier och presentationsformer som passar respektive målgrupp: handböcker (papper), "on-line" hjälp, interaktiv information, webblösningar, multimedia, visualisering, animering och film.

INNOVATIV FÖRÄDLING AV INFORMATIONEN

Papper, CD, film, multimedia, webb – presentationsalternativen är många och i rätt sammanhang har alla sina fördelar. Webbapplikationer är enkla att uppdatera

och ger alltid användarna tillgång till rätt information. Genom interaktiv information lotsas användaren till rätt plats i informationsbanken. Visualiseringar och animationer kan med fördel användas för presentationer av komplicerade förlopp. I många fall är detta mycket mer effektivt än ren text eftersom det minskar risken för missförstånd. Dessutom minskas, eller elimineras, behovet och kostnaderna för översättningar. Multimediapresentationer är utmärkta i samband med utbildning och vid extern marknadsföring. Genom att använda ljud, bild, film och animationer på ett pedagogiskt sätt förstärks budskapet i den specifika situationen, och mycket utbildningstid kan sparas.

ZOOMA BY SEMCON

Zooma erbjuder produktion och samordning av marknadskommunikation och produktinformation för att förstärka kundens kärnaffär. Zooma skapar synergier mellan marknads-, användar- och produktinformation, vilket ger kortare ledtider och större kostnadseffektivitet.

Zoomas verksamhetsinriktning är digital marknadskommunikation och erbjudandet delas in i affärsfilm (företagspresentationer, produktpresentationer, instruktioner/manualer) och i affärswebb (företagets webbplats, intranät/extranät, kampanjsajter, avgränsade sajter).

Zoomas verksamhet är bryggan mellan teknikinformation och marknadskommunikation. Produkter från olika tillverkare tenderar att bli alltmer likvärdiga på marknaden, samtidigt som produktlivscyklerna blir kortare. En av de viktigaste möjligheterna är att bygga system kring produkterna som stödjer dem och knyter starka band med kunderna. För att lyckas med detta måste tillverkarna utveckla sin förmåga att informera och kommunicera med sina kunder. Zooma och Informatic erbjuder ökad konkurrenskraft i form av digitala kommunikationskoncept.

KUNDER
Volvo, ABB, Metso,
Besam m fl.

Informatic arbetar med

- Content Management
- Market Communication
- Visualisation Development
- Information Management

Teknikinformation
Affärsfilm och affärswebb
2D, 3D, foto, skiss och film
Process- och IT-verktygsutveckling

Semcon IT Solutions

Verktyg och system för effektivare produktutveckling

KUNDER

Saab Automobile,
Kalmar Industries,
Autoliv m fl.

IT Solutions är den del av Semcon som genom partnerskap arbetar med IT-baserade helhetslösningar inom design och utveckling med fokus på CAD, PDM och SYSTEM. Med utgångspunkt från kundens behov föreslår IT Solutions konkreta och optimala lösningar – från förstudie till utbildning och support.

IT Solutions (ITS) verksamhet bygger på en genuin förståelse för kundens verksamhet. Att arbeta i partnerskap både med kunder och leverantörer är därför helt avgörande. ITS har ett etablerat samarbete med: IBM, Dessault, Co Create, Sun, SIG, HP. Utifrån fokusområdena, CAD, PDM och System, kompetensutvecklas medarbetarna kontinuerligt för att ge kunderna ett optimalt resultat.

VERKSAMHETSIDÉ

Som nära partner till industrin tillför IT Solutions IT-baserade helhetslösningar som ökar våra kunders resultat genom effektivare produktutveckling.

Med IT-baserade helhetslösningar menas: förstudie, implementation, anpassning, validering, utbildning, driftstagande samt support och utveckling.

VISION

"IT Solutions skall bli erkänt bäst på att hjälpa industrin till effektivare produktutveckling".

UTBUD

De produkter som ITS levererar bygger på att ge kunden en så effektiv produktutveckling som möjligt. ITS erbjuder helhetslösningar inom följande områden:

CAD: Från mycket avancerade lösningar till enklare anpassningar för att ge rätt stöd i kundens affärsmetodik.

PDM: Helhetsåtagande eller punktinsatser som innebär processkartläggning, förstudier, analys, design, utbildning, drift och förvaltning av färdigt dokumenthanterings- eller PDM-system.

SYSTEM: Allt från hårdvara, mjukvara, nätverk, operativsystem till att utveckla, driva och förvalta hela IT-miljöer i outsourcing/partnerskap.

"Under flera års samarbete med Semcon har ett stort förtroende skapats genom ett kraftfullt och initiativrikt arbete", säger Göran Ejbyfeldt, ansvarig för IT-verksamheten inom produktutveckling på Saab Automobile.

Zipper by Semcon

Koncept som optimerar IT-infrastrukturer

Zipper arbetar inom området IT-infrastruktur och målet är att hjälpa företag och organisationer att öka effektiviteten på deras tekniska infrastruktur och därigenom spara pengar. Detta gör Zipper genom smarta och effektiva lösningar.

Zipper fokuserar på IT-infrastruktur och har samlat medarbetarnas långa erfarenhet i ett antal koncept som gör att de snabbare och effektivare kan leverera lönsamma lösningar till kunderna. Paketering och återanvändning av smarta lösningar på kundernas generella problemställningar skapar även förutsättningar till snabb och exakt implementation. Arbetet präglas av att medarbetarna har ett tydligt affärsmannaskap, erfarenhet av kundproblem och IT-infrastruktur samt en förståelse och vilja att slutföra projekt snabbt.

AFFÄRSIDÉ

Att via effektiva koncept ta ansvar för att sänka våra kunders IT-kostnader.

Zippers affärsidé bygger på förståelse för kundernas IT-plattform. I sitt arbete bidrar Zipper mätbart till att frigöra den verkliga potentialen hos IS/IT-plattformen. Målet är att åstadkomma en bestående förändring.

VISION

"Zipper skall vara det självklara valet för företag och organisationer som maximalt vill utnyttja potentialen med sin IT-infrastruktur".

Zipper är övertygade om att större företag i ökad utsträckning kommer att inse de besparingar som går att uppnå genom att prioritera funktionalitet och effektivitet inom sin egen IT-infrastruktur.

UTBUD

Zippers konceptflora grundar sig på de erfarenheter företaget fått under många år av arbete i svenskt näringsliv. Zipper använder sina verktyg för att i samarbete med kunden analysera befintlig IT-infrastruktur, samtidigt som de planerar hur kunden skall kunna ta sig till framtida idealmiljöer.

Insight™

FastTrack™

BaseLine™

ApplLine™

OnTrack™

Beslutsunderlag för förändring

Effektiv klientinfrastruktur

Att integrera informationssystem

Färdigpaketerade applikationer

Implementation

Vill du veta mer gå in på www.zipper.se

KUNDER

Akzo Nobel,
AstraZeneca,
SonyEricsson
m fl.

Vi tar ansvar för
hela projekt och
delar risken med
kunden genom
att jobba mot
fast pris.



1992 gäller det att överleva på en stentuff marknad. Kompetensutvecklingsprogrammet K 2000 sätts. Hos Volvo Personvagnar startas första filialen; PVB.

1993 öppnar Semcon kontor i Stockholm. Smash-metodiken för projektledning är klar för introduktion. Ericsson blir stor kund.

Marknad

Trender är uppmaningar till förändring

Är det något man kan vara säker på så är det att konjunkturen går upp och ner. Högkonjunktur följs av lågkonjunktur, det är bara hur lång tid detta tar som är omtvistat. För Semcon gäller det att försöka förutspå svängningarna så att erbjudandet kan anpassas på ett bra sätt.

TURBULENT MARKNAD

Den kraftfulla kombinationen av snabb ekonomisk tillväxt och låg inflation som präglat svensk ekonomi under fyra år fram till och med 2000, vändes under 2001 till sin motsats. Detta kan förklaras med den globala konjunkturedgången, som slagit hårt mot exporten. Men även IT-sektorns stora andel av den totala ekonomin har gjort Sverige extra sårbart. Den vikande konjunkturen innebär att den svenska tillväxten bromsades upp och stannade vid måttliga 1,5 procent 2001 (Källa: Konjunkturinstitutet, SCB).

Den svenska exportutvecklingen dämpades framför allt av den svaga efterfrågan på motorfordon och teleprodukter. Telekombranschen som hade en mycket stark utveckling under en relativt lång period har det betydligt besvärligare nu. Ett kraftigt fall i efterfrågan med åtföljande prispress har tvingat företagen till stora rationaliseringsåtgärder och dramatiska omstruktureringar. Kraftigt minskad sysselsättning har varit en direkt följd av dessa åtgärder. Svensk bilindustri har under senare år genomgått stora förändringar. Dessa har mer eller mindre varit påtvingade till följd av de stora internationella omstruktureringarna inom branschen. För att säkra lönsamheten har större aktörer genom uppköp eller fusioner försökt att skaffa sig större marknader.

Branschens försäljning påverkas till stor del av det allmänna ekonomiska läget.

Den starkaste industribranschen för närvarande är Medical & LifeScience, branschen fortsätter enligt AMS, att utvecklas starkt. Den starka orderingången fortsätter att generera ökad produktion och kapacitetsutnyttjandet inom branschen är högt samtidigt som god lönsamhet har bibehållits.

SATSAR PÅ UTVECKLING

Trots fallande industrikonjunktur med minskade investeringar som följd finns det en stark optimistisk grundton i näringslivet inför framtiden (Källa: AMS). Konsultbranschen är starkt beroende av företagets anslag för Forskning och Utveckling (FoU), och här intar Sverige fortfarande en topplacering i världen. Enligt OECD satsar Sverige 4 procent av BNP på FoU. De ledande satsningsområdena stämmer väl överens med sammansättningen av Sveriges största företag, det vill säga inom Vehicle, Telecom och Medical & LifeScience. Det är också inom dessa områden som Sverige lyckats internationellt.

FRAMTIDA FRAMGÅNGAR – GAMMAL ÄR ÄLDST

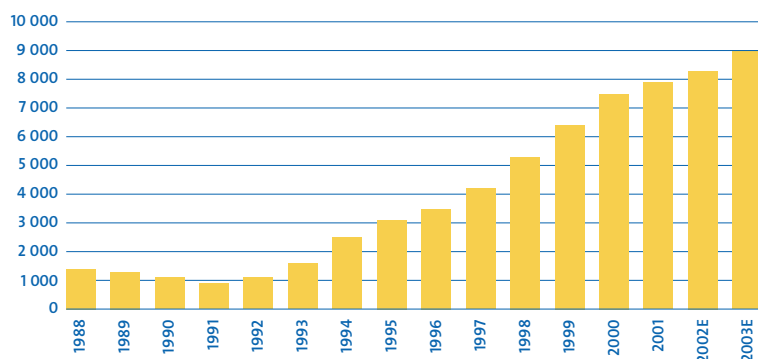
Konsultföretagens framtida framgångar vad gäller lönsamhet, tillväxt och värderingar speglas till stor del i hur de har utvecklats genom åren. Det finns en styrka bland de väletablerade aktörerna. Styrkan ligger främst i de långsiktiga kundrelationerna som banar väg för tätare samarbete med primärleverantörer och som global partner i form av outsourcing och strategiskt partnerskap (se stapeldiagram nedan).

SEMCONS KOMMANDE UTMANINGAR

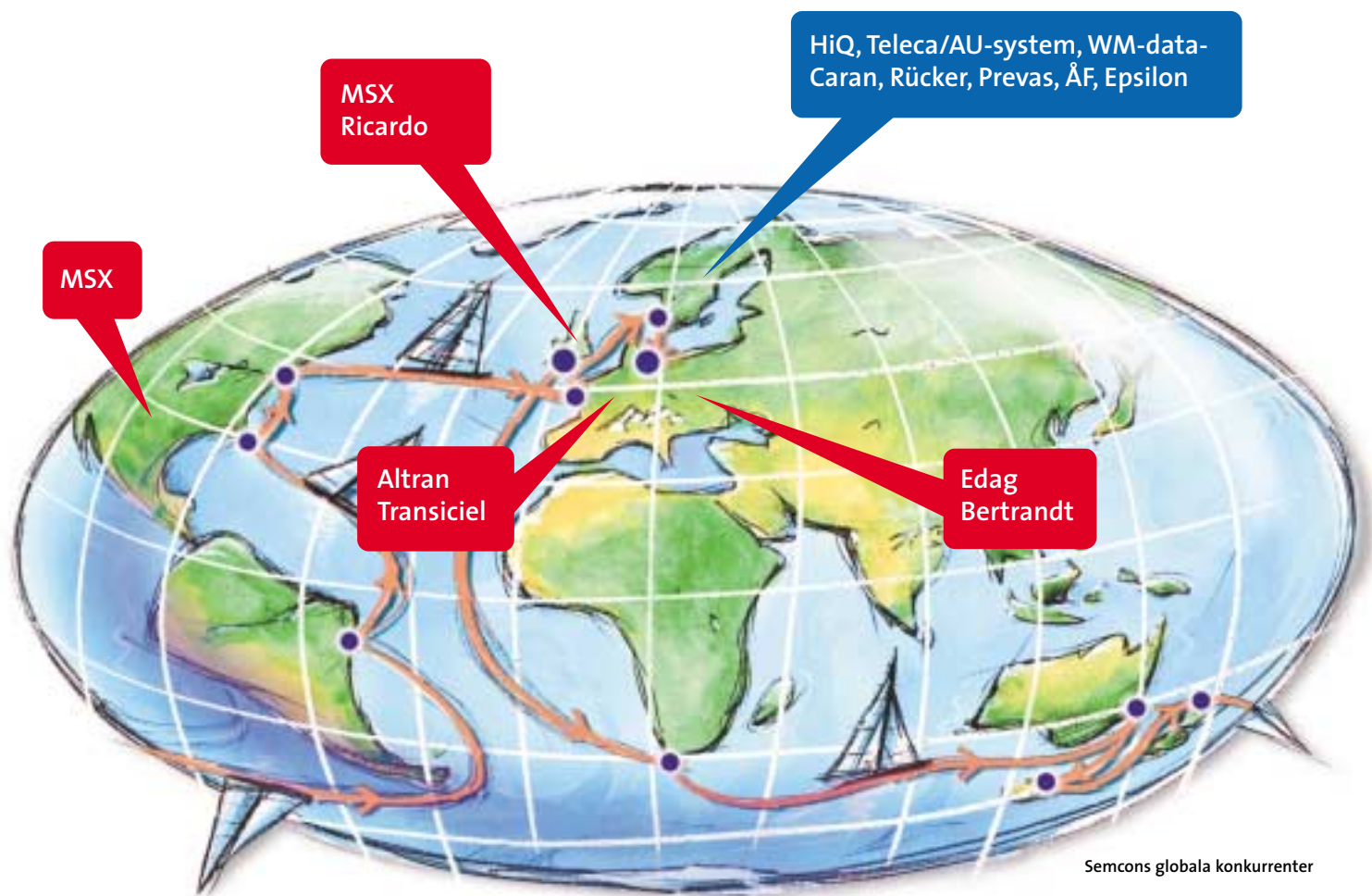
Semcons stora kunder blir mer och mer globala genom att erövra nya marknader med framgångsrika produkter på det sätt som Ericsson och Nokia gör, eller genom att bli en del av globala koncerner som Ford, General Motors, Pharmacia eller genom att själva snabbt och aggressivt strukturera om hela branschen. Ta exempelvis ABB eller Assa Abloy. Globaliseringen präglas av besparingar och konsolideringar som alla bottnar i ett och samma konkurrensmedel – tid. Produktlivscykeln snurrar allt fortare och dess olika faser med den.

Produktutveckling och FoU är avgörande för företagets fortlevnad. Besluten flyttas in i de globala

Omsättning industrikonserter, Sverige, (MSEK)



Källa: The Swedish Federation of Architects and Consulting Engineers, Alfred Berg

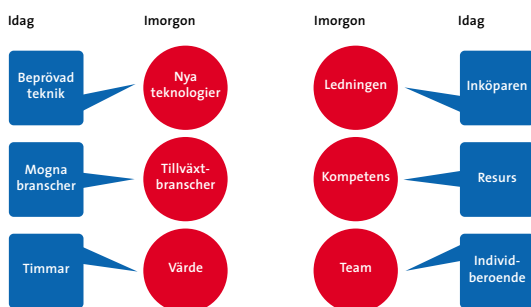


företagsledningarna där man eftersträvar att knyta sina partners tätare och under längre tid. På grund av tempot och komplexiteten i produktutvecklingen vill kunderna ha färre leverantörer och knyta närmare samarbeten med dessa – primärleverantörer. Dessutom väljer kunderna att lägga ut delar av sitt arbete där det kan genomföras på det snabbaste och bästa sättet. Outsourcing – ett strategiskt partnerskap, det vill säga

ökad fokusering på kärnkompetens gör att sidotjänster och produkter läggs ut på samarbetspartners.

DRIVKRAFTER FÖR TILLVÄXT

Semcons uppfattning är att design- och utvecklingsmarknaden kommer att fortsätta visa hög tillväxt. De främsta tillväxtfaktorerna sammanfattas i illustrationen nedan





ABLOY
World's Leading Lock Group

SENT

Strukturkapital

Bygga relationer och skapa värde

LÅNGSIKTIGA KUNDRELATIONER

Kundrelationerna är den viktigaste delen i Semcons strukturkapital. Långsiktighet kännetecknar Semcons relation med kunderna. Sedan Semcon grundades 1980 har många av Sveriges ledande industriföretag utgjort en bred och stabil kundbas. Här återfinns bolag som ABB, Bombardier, AstraZeneca, Atlas Copco, Electrolux, Ericsson, Volvo, Ford, Saab, Scania, Siemens-Elementa och Alfa Laval.

Det är kundernas tidigare goda erfarenheter av konsulter från Semcon som är det största skälet till att de väljer att anlita bolaget. Kunderna tycker att Semcons konsulter är engagerade, snabbt sätter sig in i problem och löser dem. En annan fördel för kunderna är Semcons många kontor som gör att konsulterna är lokaliserade i närheten av kunden. Det handlar om djupa och långsiktiga relationer som bygger på ömsesidigt förtroende.

STRATEGISKT PARTNERSKAP

En pågående trend är att de flesta industriföretag fokuserar på kärnverksamheten och lägger ut övrig verksamhet. Några få men stora partners får ta hand om fler moment i utvecklingsarbetet.

Kunderna söker innovativa primärleverantörer som på eget initiativ driver och föreslår lösningar i de stora utvecklingsprojekten. Detta är kärnan i partnerskapet. Kunden vill att leverantören tar på sig hela innovationsarbetet. Allt fler uppdrag genereras via de ramavtal som slutits. Semcon har valts till primärleverantör av de flesta av Sveriges ledande industriföretag, vilket skapar stabila kundrelationer. Det innebär att Semcons organisation anpassas för att arbeta mycket mer i tvärfunktionella utvecklingsteam, över kompetens- och bolagsgränser.

När kunden genomför outsourcingaffärer med Semcon handlar det om ett strategiskt partnerskap. Detta innebär ett tätt samarbete gällande utvecklingsmöjligheter och effektivisering, med öppna relationer som skapar mervärde för båda parter på lång sikt. Vidare innebär det outsourcing av både verksamhet och personal. Det viktigaste för att affären ska bli lyckad är personerna och deras engagemang. Av stor vikt är också att den nya organisationen som kunden sätter upp består av duktiga kravställare och beställare.

Semcon har ett utvecklat koncept för att genomföra en outsourcingaffär som leder till ett strategiskt partnerskap innehållande både förstudie, genomför-

ande och utveckling av partnerskapet. Semcon har också exempel på lyckade partnerskap och lång erfarenhet av detta.

ETT STARKT VARUMÄRKE

Semcons varumärke är en av företagets största tillgångar. För att vara ett business-to-businessföretag är Semcons varumärke också väl känt hos allmänheten. Det beror dels på ett antal lyckade marknadsförings- och sponsringinsatser, dels på att medarbetarna arbetar på ett professionellt sätt ute hos kunderna.

Bolagets starka varumärke underlättar rekrytering och gör det lättare att bli förstahandsvalet för kunderna. Dessutom betyder det mycket för de anställdas stolthet över att arbeta i företaget.

En konsekvent grafisk profil har också bidragit till att skapa en tydlig och stark identitet. Tanken är att Semcon skall uppfattas som ett attraktivt, modernt och vitalt företag hos kunder, samarbetspartners, nuvarande och blivande medarbetare och aktieägare med flera. Detta ställer naturligtvis stora krav på en integrerad kommunikation.

SPONSRINGSAKTIVITETER

Semcons sponsringspolicy utgår från att det finns en stark koppling mellan sponsrade aktiviteter och företagets verksamhet. För Semcon innebär sponsring ett stort engagemang och ses som ett bra sätt att lyfta fram och visa på företagets medverkan i prestigefyllda utvecklingsprojekt, snarare än ren finansiering. Genom att tillföra teknisk kompetens i sponsringsprojekt skapar Semcon uppmärksammade och användbara referensuppdrag som belyser företagets breda kompetens inom design, teknik, IT och projektledning, vilket utnyttjas i såväl intern som extern marknadsföring. En viktig del är också att kommunicera de värderingar som Semcon står för.

TOPPRANKING STÄRKER IMAGEN

När den ansedda amerikanska ekonomiska tidskriften Forbes Global publicerade resultatet från den årliga granskningen över små börsföretag i världen, fanns Semcon med som ett av sju svenska börsföretag. Listan presenterar de 200 bästa företagen i världen under rubriken; "200 best small companies". Forbes har granskat alla börsföretag med en årlig försäljning som inte överstiger 500 miljoner dollar. I hela världen finns mer än 20 000 börsföretag som uppfyller det kriteriet. De 200 bästa är, enligt Forbes,

1997 börsnoteras Semcon på Stockholms Fondbörs O-lista. Tre nya kontor och tio nya avdelningar startas.

mycket intressanta för investerare (oktober 2001).

Semcon kvalificerade sig också för Maratonlistan 2001, som omfattar Sveriges 28 mest uthålliga och snabbväxande företag. För att kvalificera sig till Maratonlistan krävs att företaget under de senaste tio åren haft en genomsnittlig organisk omsättningsökning på minst 20 procent per år, har minst 50 anställda, en omsättning på minst 50 miljoner kronor och har varit lönsamt i minst sex av de tio senaste åren. Semcon har också funnits med på Tillväxtlistan vid ett flertal tillfällen, senast förra året.

UTVECKLAD ORGANISATION

Den nya organisationen som infördes vid årsskiftet 2000/2001 har vidareutvecklats och fått full genomslagskraft under året som gått. Målsättningen har varit att ge kunden ett bättre helhetserbjudande och skapa synergieffekter mellan olika kompetensområden.

Under moderbolaget Semcon AB ingår de tre bolagen Semcon Sweden, Semcon Innovation och Semcon International. Semcon Sweden innefattar den svenska konsultverksamheten och är indelat i tre regioner, där alla kompetenser samlas lokalt. I Semcon Sweden ingår även Informatic och IT Solutions. Det innebär att kunderna kan erbjudas bättre helhetslösningar där olika typer av kunskap korsbefruktas. För att öka fokus på utvalda nyckelbranscher har ett antal direkt kundansvariga (Key Account Managers) tillsatts. Målet är att stärka relationerna och bli en långsiktig partner till dessa nyckelkunder.

Under Semcon Innovation finns Zipper by Semcon, MainTech och Euromation. Inom Semcon International, drivs verksamheten för de utländska bolagen i koncernen.

COMPETENCE VILLAGES

För att kunna sprida ny kunskap snabbt och att enkelt kunna hjälpa kunderna att ta fram avancerade lösningar på komplexa system, koncentreras specialkompetenser från hela koncernen i virtuella organisationer, så kallade Competence Villages.

För närvarande finns så kallade Competence Villages inom LabVIEW, Embedded Design, Bluetooth, Life-Science, 3D-studio och Telematic.

IT-STÖD

Alla Semcons kontor är sammanlänkade i ett nätverk för att möjliggöra effektiv kommunikation. Medarbetarna kan dessutom alltid hålla sig uppdaterade via Semcons intranät.

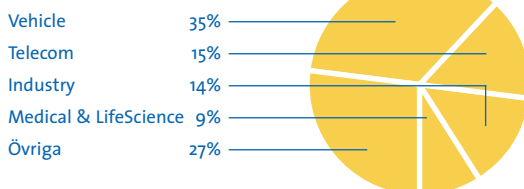
TIMEIT®, ett Internetbaserat system för tidrapportering, som också är kopplat till databaser och affärssystem, har utvecklats av Semcon. De integrerade systemen gör att Semcon har mycket information om kunderna. Det underlättar resursplaneringen och arbetet med att fördjupa långsiktiga kundrelationer.

Semcon har även system för kompetensöverföring, KOMPIS, som står för KOMPetens Inom Semcon. Detta är företagets kompetensdatabas, där konsulter med rätt kompetens kan sökas. Competence Network är ytterligare ett verktyg som har utvecklats. Det är en erfarenhetsdatabas som byggs upp utifrån genomförda kunduppdrag.

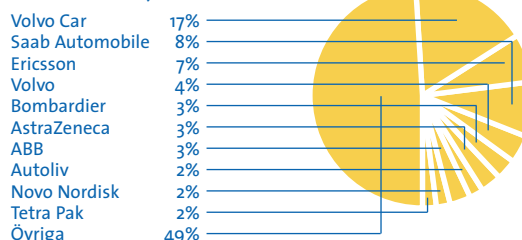
Semcon arbetar aktivt med IT-säkerheten, som ständigt utvärderas av revisorer och kunder. Företaget har ett heltäckande virussydd installerat på alla datorer i nätverket.

Under året har Semcon påbörjat en uppgradering av IT-miljön till Windows 2000. Detta arbete bygger på

Försäljning per bransch, 2001



Största kunder, 2001



1998 startas ett nytt kontor och sex nya avdelningar.

1999 etableras Semcon i Danmark. Partneravtal med Volvo tecknas för övertagande av verksamheten inom teknisk information.

FastTrack™, ett koncept som utvecklats av Semcons dotterbolag Zipper för administration och applikationsdistribution.

En speciell modell för kompetensutveckling – Competence Management – har tagits fram för att analysera behov, kartlägga lämpliga arbetssätt och kunna erbjuda varje medarbetare en individ- och marknadsanpassad kompetensutveckling. I anslutning till Competence Management har ett IT-stöd för kompetenskartläggning, kompetensutveckling och kompetensmatchning/sökning utvecklats. IT-stödet för Competence Management kommer att tas i drift under 2002.

SEMCONS KVALITETSARBETE

Under året har fokus legat på att utveckla befintliga arbetsmetoder och stödsystem för att bättre stödja Semcons inriktning mot mer värdebaserade uppdrag. Utvecklingen av en webbaserad interaktiv projekthandbok som bygger på SMASH påbörjades och blir klar under första halvåret 2002. Syftet är att ge organisationen ett mer användarvänligt och snabbare verktyg för projektstyrning.

En ny webbaserad metod för personalattitydmätning (Kulturbarometern) har utvecklats och en första mätning kommer att genomföras i början av 2002.

Arbetet med att anpassa verksamhetssystemet till att även inkludera nya delar av Semcon såsom LifeScience och Zooma har också påbörjats.

Under året har uppmätta resultat legat i nivå, eller strax under de fastställda kvalitetsmålen. Till exempel mäter Semcon kundtillfredställelsen i varje genomfört uppdrag och har under året nått ett medelbetyg på 3,9 (mål 4,0) på en 5-gradig skala.

SEMCONS MILJÖARBETE

Under året genomfördes en interaktiv grundutbildning i miljö med tillhörande examinationsdel för alla anställda. Drygt 85 procent deltog och erhöll godkänt resultat. Koldioxidutsläppen per anställd och år, till följd av resor minskades från 1350 kg till 1200 kg, vilket också var målet.

Arbetet med att verka för en bättre miljö fortsätter på Semcons samtliga kontor. Företagets strävan består dels i att minimera miljöpåverkan under kunduppdragen, dels i att reducera den egna förbrukningen av material, energi samt drivmedel vid transporter.

Kund: Mayflower Energy

Uppdrag: Konstruktion av fartyg som ska placera ut vindkraftverk

Efterfrågan på ren, förnybar energi växer. Enbart i Storbritannien planeras tusentals så kallade off-shore wind-farms. Världen håller på att få upp ögonen för den nya metoden. Brittiska Mayflower Energys nya fartyg ska placera ut vindkraftverk längs kusterna. Ett tiotal konsulter vid Semcons danska bolag Knud E Hansen har konstruerat TIV-1 (Turbine Installation Vessel). Design och innovativt tänkande gör projektet unikt. Fartyget kan lyfta sig ur vattnet och stå stadigt på botten på sex kraftiga ben. Avancerad teknik inbegriper även DPS – Dynamic Positioning System. Fartyget byggs i Kina och den stora kranen i Europa.

Kund: Scancoin

Uppdrag: Konstruktion av mynträknare för euro

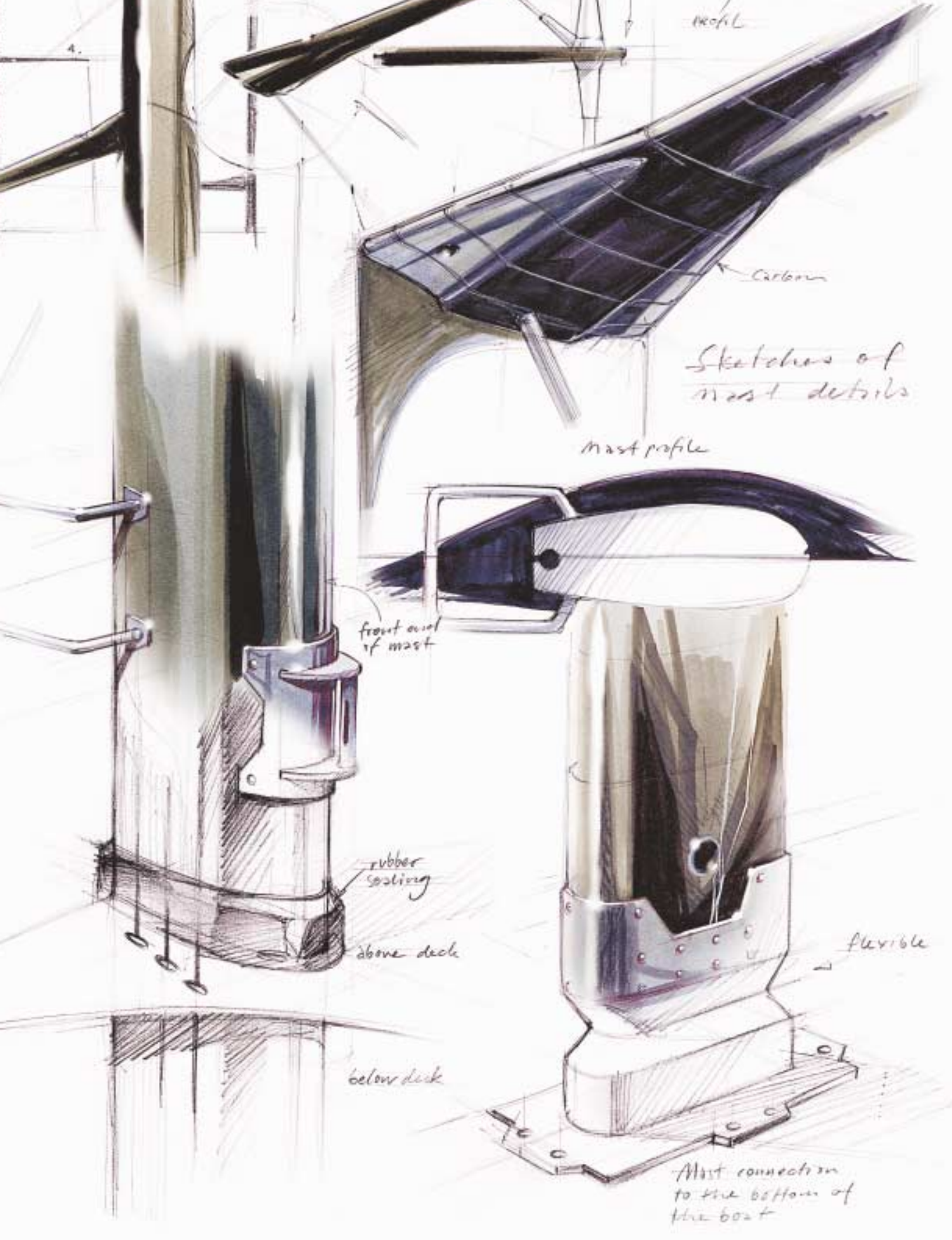
Tillsammans med uppdragsgivaren Scancoin har Semcons avdelning Embedded Systems i Lund tagit fram en mynträknare för euro. När mängder av nya mynt strömmar in i landet gäller det för banker, växlingskontor och andra institutioner att kunna hantera dem. Euromynträknaren klarar mer än 2700 mynt per minut. Den ska inte bara räkna mynt av olika valör, den ska även avgöra om varje enskilt mynt är äkta. Ett mynt består av olika metallegeringar och mynträknaren kan känna av och identifiera dessa, vilket är en avancerad process.

Kund: FMV (Försvarets Materielverk)

Uppdrag: Skapa en ny högteknologisk Bascontainer

Sveriges internationella insatsorganisation Swedint ska använda de nya bascontainrarna för arbete i fält. Utvecklingsarbetet innebär stort tekniskt ansvar för Semcons kontor i Karlskrona som har ett helhetsåtagande. Den stryktåliga bascontainern tillverkas i kompositmaterial. Den blir funktionell och lätt att handha och den ska fungera i terrängen i alla väder. Första leverans av totalt 31 testade containrar sker i april. Den interaktiva projektplanen har fått mycket positiv respons från FMV. Grundordern är värd 12,1 miljoner kronor. Konceptet har även uppmärksamats internationellt.

2001 Förstärkt kompetens inom Medical då avdelningen LifeScience startades. Zooma by Semcon startades och kompletterar Semcon utbud inom rörlig media och interaktiv information



profil

Carbon

Sketches of
mast details

mast profile

front oval
of mast

rubber
coating

above deck

below deck

flexible

Mast connection
to the bottom of
the boat

Semcon in the Volvo Ocean Race

En högteknologisk utmaning

För drygt fem år sedan var Semcon med om att utveckla två segelbåtar i Whitbread Round the World Race – EF Language och EF Education. EF Language, med Paul Cayard som skeppare, vann tävlingen. Inför tävlingen 2001/2002 har Volvo gått in som huvudsponsor och tävlingen har bytt namn till Volvo Ocean Race. Fortfarande handlar det om världens längsta kappsegling – den pågår under nio månader, båtarna besöker fem kontinenter och seglar 6000 mil över fyra oceaner.

DET HANDLAR BARA OM EN SAK – ATT VINNA

När Semcon erbjöds att gå in som IT-konsult och teknisk partner i projektet var det lätt att tacka ja. Volvo Ocean Race är ett projekt som ställer extrema krav på båtbyggare, konstruktörer och besättning: alla måste pressa sig till det yttersta inom sina specialområden för att nå framgång. Och så är det ju så fantastiskt kul att jobba med att utveckla ny teknik och nya lösningar. Om segelbåtens mast kan göras lättare och starkare, om det går att trimma seglen optimalt, om batterierna kan laddas snabbare, om viktfordelningen kan förbättras, då har besättningen fått bättre möjligheter att vinna kappseglingen. Volvo Ocean Race sätter fokus på vad produktutveckling och design ytterst handlar om, nämligen att vinna över konkurrenterna på marknaden.

JAKTEN PÅ MARKNADSANDELAR

På samma sätt är det med alla produkter. Antingen ger du dina säljare en vinnare, eller också får de nöja sig med att hamna en bit ner på resultatlistan. Racet på marknaden är stentufft, en andra eller tredje plats är knappast någonting att skryta med.

Produkten måste också klara tidskontrollerna. Hur bra en produkt än är, duger det inte att komma ut på marknaden några månader efter konkurrenterna. Det är som att låta de andra kappseglarna angöra nästa etappmål innan man själv tagit sig över startlinjen.

"En mast kan bli en robotarm".

TEKNIKÖVERFÖRING TAR VARA PÅ ERFARENHETERNA

Det kan verka lyxigt att utveckla världens snabbaste segelbåtar. Men den här typen av projekt behövs. Kunskaper och erfarenheter från Volvo Ocean Race överförs till andra mer vardagsnära projekt i någon av de branscher som Semcon är verksamma inom: Vehicle, Telecom, Medical & LifeScience eller Industry. En mast kan bli en lätt och stark robotarm, och båtens elsystem kan hamna i en personbil. Det är det som kallas *technology transfer*, och som gör att Semcons kunder kan erbjuda marknaden smartare, billigare och effektivare produkter.

Hur det än går i kappseglingen, finns det redan vinnare – de som förstår att produkter med bra design har ett stort försprång på marknaden.



Semcon in the Volvo Ocean Race

Semcon utvecklar världens snabbaste segelbåt

Utvecklingen av VO60-båten är ett högteknologiskt projekt, där extrema påfrestningar och minimala marginaler ställer höga krav på design, konstruktion, IT och andra tekniska lösningar. Och kraven ökar varje gång tävlingen genomförs, inte minst med tanke på att nya material och tekniker utvecklas mycket snabbt. Här följer några av Semcons utmaningar.

RIGG: MAST, BOM

En ny regel tillåter mast och bom av kolfiber. Detta material har fördelen att vara lättare, starkare och avsevärt styvare än aluminium, vilket innebär att större segel kan användas. Riggens delar har testats till bristningsgränsen för att beräkna optimal konstruktion.

ANTENNHÅLLARE

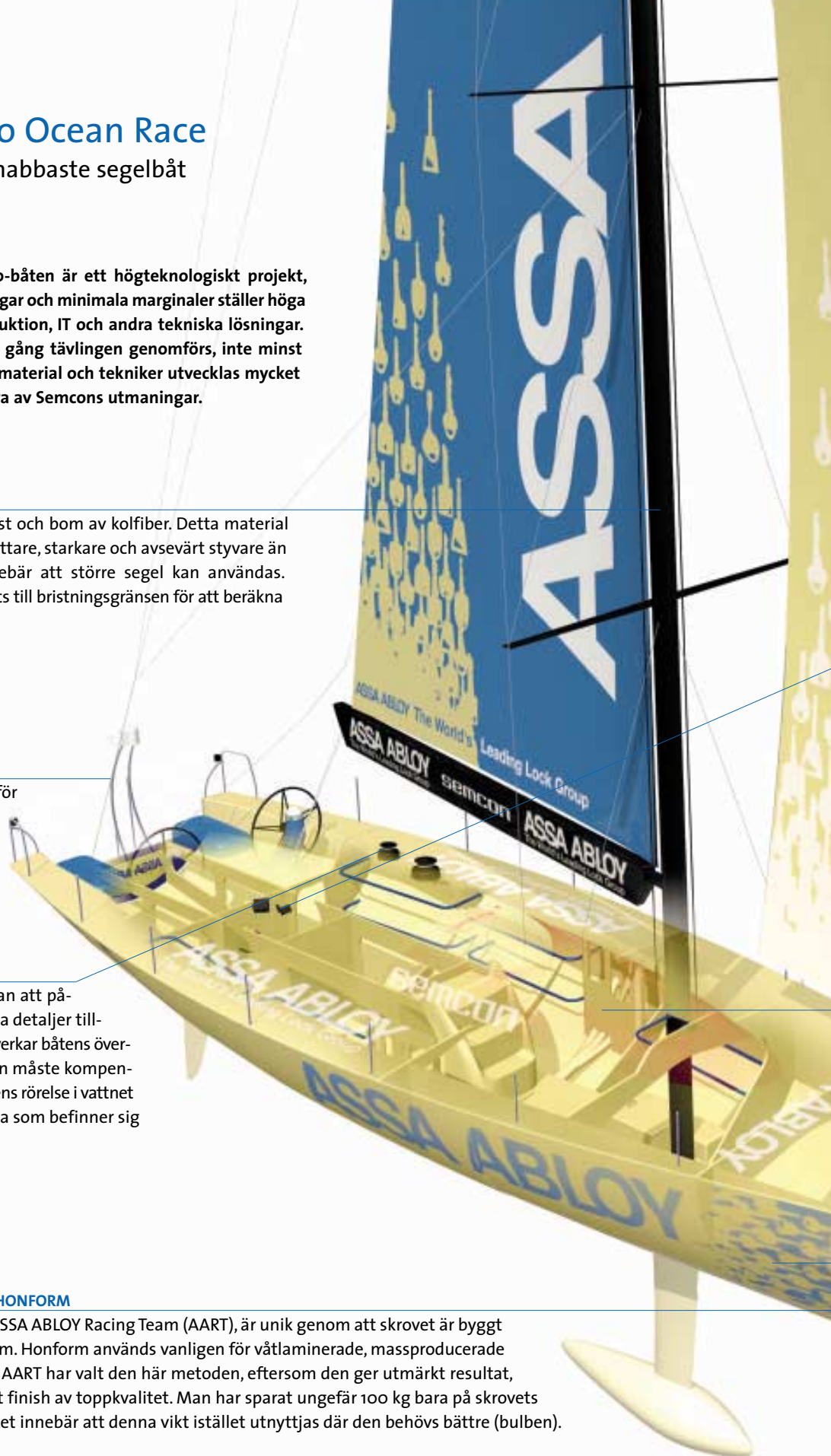
En aerodynamiskt designad mast för navigationsutrustningsantennerna.

RIGGNINGSDETALJER AV TITAN

För att minimera båtens vikt, utan att påverka dess hållfasthet, har många detaljer tillverkats av titan. En lätt mast motverkar båtens överhalning – 1 kg i toppen av masten måste kompenseras med cirka 7 kg i kölen. Yachtens rörelse i vattnet påverkas också negativt av massa som befinner sig långt ifrån rörelsecentrum.

SKROV: HONFORM

VO60, ASSA ABLOY Racing Team (AART), är unik genom att skrovet är byggt i honform. Honform används vanligen för våtlaminerade, massproducerade yachter. AART har valt den här metoden, eftersom den ger utmärkt resultat, med lätt finish av toppkvalitet. Man har sparat ungefär 100 kg bara på skrovets vikt, vilket innebär att denna vikt istället utnyttjas där den behövs bättre (bulben).



SEGELANALYS MED HJÄLP AV LABVIEW

Under provseglingarna samlades stora mängder information in med omsorgsfulla mätmetoder för väder, vind och segel. Detta för att få en tydlig bild av när båten seglar som bäst. Det handlar om att optimera segelkombinationer med olika väderförhållanden. LabView är ett programmeringsspråk, baserat på bilder och ikoner. Med LabView har Semcon utvecklat ett system för att lagra mängder av segelprestandadata under olika väderförhållanden, för att analysera vilka segel som fungerar bäst i respektive väder.

DATORNÄTVERK

Semcon och prestandeteamet har utvecklat ett mer flexibelt system genom att reallokera och sprida den totala databelastningen på totalt sex processorer, för att maximera utnyttjandet av den sammanlagda datorkraften.

BALLASTSYSTEM

För att ytterligare motverka yachtens krängning, är VO60-modellen försedd med ballasttankar längs skrovets sidor. Fyllning, transport (från babords till styrbords tankar) och tömning från ballasttankarna skall ske så snabbt som möjligt. Detta ökar rörelsefriheten vid taktiska/strategiska beslut, i synnerhet i trängda situationer med andra båtar. Semcon har beräknat fram ett 40 procent snabbare och mer effektivt system än tidigare.

BATTERISYSTEM

Batterierna tillhandahåller strömförsörjning till yachtens system (navigation, kommunikation etc.). Det finns både 12 V och 24 V batterisystem ombord. Tillsammans med AART har Semcon ytterligare utvecklat det batterisystem som användes på EF-yachtarna. I det nya systemet har alla intressanta områden förbättrats såsom vikt, laddtid och livslängd.

Humankapital

Semcons hjärta och hjärna

Bakom de siffror i tillväxt och resultat som Semcon visat och kommer att visa, finns alltid människor som överträffat sig själva. Semcons medarbetare – semconiterna – är Semcons viktigaste framgångsfaktor. Den stora utmaningen blir att behålla nyfikenheten och entreprenörsandan hos den enskilde medarbetaren i den stora organisationen.

PERSONLIG UTVECKLING ÄR DET VIKTIGASTE

En ny generation ingenjörer, IT-proffs, tekniker och andra specialister för med sig nya värderingar in i branschen. Typiskt är att man ser världen som öppen och att arbetsmöjligheterna finns över hela jorden. Typiskt är att man vill bli kompenserad för sina uppoffringar i privatlivet, men inte enbart med pengar, utan också med upplevelser och spännande projekt. Typiskt är också att man letar efter ett jobb med utmaningar och därmed stora möjligheter till en karriär som specialist med ovanliga särdrag. Mycket av detta passar väl in på Semcon och speciellt den värderingsförändring som gjort personlig utveckling viktigare än titlarna på visitkortet.

PERSONLIGHET OCH NÄRHET

Samtidigt som Semcon växer och kan utnyttja den stora koncernens resurser är det viktigt att behålla det lilla företagets personlighet och närhet. Semcon har sedan starten främst växt organiskt. När en avdelning blir för stor sker helt enkelt en avknoppning och en ny avdelning startas. Att utnyttja koncernens resurser innebär allt mer arbete i team, både över geografiska och kompetensgränser.

EN STARK FÖRETAGSKULTUR

Semcon satsade mycket tidigt på vad som idag kallas human- och strukturkapital. Det vill säga att skapa en miljö där alla semconiter kan utvecklas, trivas och stimuleras. Genom ett öppet informationsklimat och roliga och utvecklande aktiviteter lades grunden till företagets värderingar – Semconkulturen. Stark lojalitet med företagskulturen och de gemensamma målen är ett grundkrav som ställs på alla medarbetare. Det är även en förutsättning för att alla skall trivas. Semcon litar på medarbetarna och deras förmåga att ta ansvar. Tillit och ansvar präglar ledningens inställning till medarbetarna på samma sätt som det präglar Semcons sätt att arbeta ute hos kunderna.

LÖNER OCH BONUS

På Semcon tillämpas individuell lönesättning. Lönen baseras på den enskilde medarbetarens utbildning, kompetens och erfarenhet. Semcon arbetar med

olika former av incitaments- och bonusprogram för att motivera och engagera de anställda. Semconiter som föreslår nya lämpliga medarbetare och säljer in nya konsultuppdrag får en bonus. Varje år delas även olika stipendier ut till medarbetare som utmärkt sig.

JÄMSTÄLLDHET OCH MÅNGFALD

Semcon strävar efter att ta tillvara både kvinnors och mäns erfarenheter och kompetenser. Jämnare könsfördelning inom samtliga personalgrupper eftersträvas. Av de anställda är 21 procent kvinnor. Semcon har flera kvinnor i ledande befattningar. Semcons styrelse består av fem ledamöter, varav två är kvinnor i ledande befattningar inom telecomindustrin respektive Medical & LifeScience. Allt eftersom Semcon växer anställs också fler medarbetare med skilda kulturella bakgrunder. I takt med att marknaden blir allt mer global är denna kulturella bredd en stor tillgång.

COMPETENCE MANAGEMENT

Som kunskapsorganisation har Semcon ständigt nya behov av att kunna erbjuda medarbetarna kontinuerlig kompetensutveckling och att anpassa insatsen både efter individens och marknadens krav. Under 2001 utbildade sig en Semconanställd i genomsnitt 81 timmar.

Under året har Semcon arbetat med att utveckla ett nytt gemensamt arbetssätt för planering, genomförande och uppföljning av hela koncernens kompetensbehov. En speciell modell för kompetensutveckling – Competence Management – har tagits fram för att analysera behov, kartlägga lämpliga arbetssätt och kunna erbjuda varje medarbetare en individ- och marknadsanpassad kompetensutveckling.

Pilotprojektet som pågått under sex månader avslutades under hösten och modellen kommer att börja implementeras i organisationen under 2002.

SEMCON 3.0 – FRAMTIDSSTRATEGI

I början av året presenterades Semcons strategidokument 3.0 för de närmaste fem åren. Syftet med Semcon 3.0 är att alla medarbetare på Semcon skall få en klar bild av omvärlden och hur den påverkar företagets verksamhet. Här finns också företagets gemensamma målbild och visioner klart uttalade för den närmaste femårsperioden. I boken kan medarbetarna få svar på många frågor om trender och marknadsutveckling, vilka värderingar som gäller, vilka utmaningar som väntar i framtiden och hur målen ska nås. För nyanställda fungerar dokumentet som en introduktion till företagets själ och hjärta och som en karta över framtida utvecklingsmöjligheter.

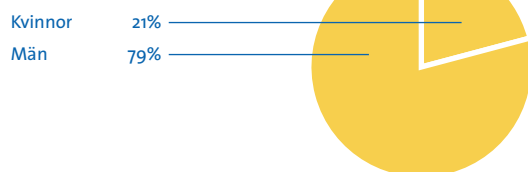
Genomsnittlig anställningstid



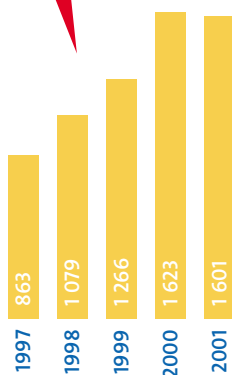
Åldersfördelning personal



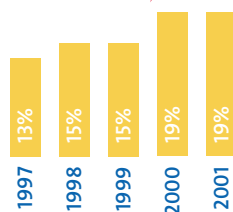
Fördelning kvinnor och män



Totalt antal anställda



Personalomsättning %



NYCKELTAL

	1997	1998	1999	2000	2001
Medeltal anställda	695	955	1 173	1 504	1 585
Omsättning per anställd (TSEK)	713	742	736	670	711
Förädlingsvärde per anställd (TSEK)	494	505	505	479	507
Resultat efter finansnetto per anställd (TSEK)	83,5	88,8	72	33,3	1,5

Anpassad för USA

Elbilen Think drar västerut

De amerikanska myndigheterna driver på den tekniska utvecklingen av elbilar. Lagstiftningen blir strängare, framför allt i Kalifornien. I januari 2001 fick Semcon Extern Engineering i uppdrag att anpassa Fords elbil Think för amerikanska säkerhetskrav inför lanseringen i USA.

Fler och fler bestämmelser och lagar införs i länder runt om i världen för att minska biltrafiken. För eldrivna bilar kommer det att finnas utrymme och marknaden spås växa kraftigt. Konsumenterna är nyfikna och intresserade av elbilar, även om försäljningen fortfarande går trögt. I Kalifornien infördes 1998 en lag som innebär att bilföretagen från 2003 måste basera en viss del av försäljningen på elbilar och Fords arbete med att utveckla en elbil accelererade.

Fem konstruktörer från Semcon har arbetat i ett halvår vid Think Nordic i Oslo, som ingår i Ford-koncernen. Konsulterna har arbetat med provning och modifiering för att anpassa bilen så att den upp-

fyller amerikanska säkerhetskrav och högt ställda krav från Ford Motor Company vad gäller miljö och krocksäkerhet. Genom en lätt konstruktion ska Think samtidigt hålla elenergiförbrukningen nere.

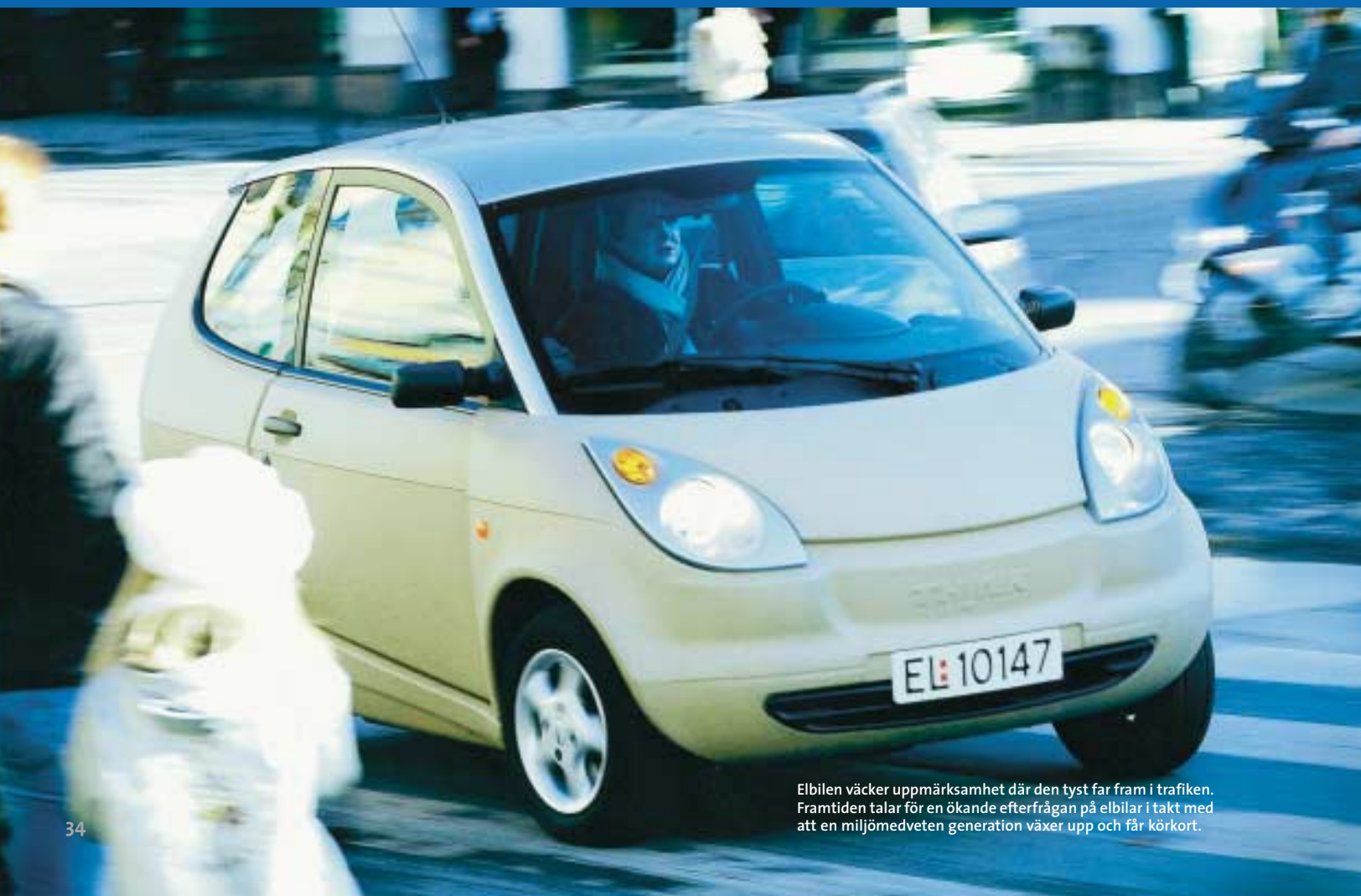
En viktig merit i kontakten med Ford är att Semcon under många år haft ett nära samarbete med Volvo.

Semcon är väl förtroget med koncernens kvalitetskrav och olika system och utvecklingsmiljöer.

Det prestigefyllda uppdraget med Think är i linje med inriktningen på ett antal fokusområden inom utvecklingsintensiva branscher.

Semcons fokus på produktutveckling i kombination med lång erfarenhet och specialistkompetens inom fordonsindustrin borgar för kvalitet och kontinuitet i utvecklingsarbetet.

Arbetet delades upp i fem faser. Först tillverkades en ny bilmodell i lera. Modellen scannades sedan in i en dator, där den byggdes upp på nytt. Därefter konstruerades bilen virtuellt i datorn och slutligen kunde den första prototypen byggas.



Elbilen väcker uppmärksamhet där den tyst far fram i trafiken. Framtiden talar för en ökande efterfrågan på elbilar i takt med att en miljömedveten generation växer upp och får körkort.



Affärsområden

Ökat värde för kunden
ger ökat värde för Semcon

Semcons tjänster kan sammanfattas i affärsområdena Industrial Design, e-Design och Technology Management. Dessa fokuserar på att ge kunderna ett helhetsutbud. Semcon utvecklar kontinuerligt dessa erbjudanden till att bli mer värdebaserande. Det vill säga att addera ökat värde till kunden genom att skapa kreativa lösningar där vi sätter samman team över affärsområdesgränserna.

Semcon Industrial Design

Produkt- och produktionsutveckling

Industrial Design fokuserar på utveckling och design av produkter och produktionssystem. I affärsområdets tjänsteutbud ingår förstudier, projektledning, analys, beräkning, provning, test & verifiering, materialval, design/formgivning & formbestämning, konstruktion, el & automation, prototyper och utveckling av produktionssystem. Semcon kan ta ansvar för att utveckla en hel produkt.

RESULTAT 2001

Omsättningen ökade med 17,5 procent till 570,4 MSEK (485,4), rörelseresultatet uppgick till 14,5 MSEK (22,0). Resultatet har belastats med kostnader för åtgärdsprogrammet om 3,2 MSEK. Affärsområdet står för 50 procent (48) av total omsättning. Verksamheten hade en god utveckling tack vare stabil efterfrågan från fordons-, läkemedels- och basindustri i kombination med att Semcon är primärleverantör till många av de ledande industriföretagen. Semcons strategi att öka antalet helhetsåtaganden och värdebaserade tjänster infriades. Tack vare avtal med APV, startades LifeScience som stärkte Semcon med specialistkompetens inom Medical. Semcon är en av de ledande leverantörerna till svensk fordonsindustri. För att kunna erbjuda Fords Premium Automotive Group global service inleddes ett fördjupat samarbete med MSX International. Betydande order inkom bland annat från FMV, Novo Nordisk och Pharmadule/Emtunga.

NYCKELTAL

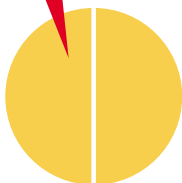
	1999	2000	2001
Omsättning (MSEK)	360,2	485,4	507,4
Rörelseresultat (MSEK)	34,8	22,0	14,5
Rörelsemarginal (%)	9,7	4,5	2,5

Kund: Volvo Car Special Vehicles

Uppdrag: Marin design av Volvo Cross Country och V70E

Både exteriör och interiör avslöjar att Volvo inspirerats av hav och segling. Kopplingen till Volvo Ocean Race är tydlig, inte minst i nya färgen – Oceanblue. Färgen för specialversionerna av Volvo Cross Country och V70E togs fram på rekordtid av Semcon Extern, trots minutiösa tester. Ett antal specialdetaljer har modifierats, bland annat hjul, sportsäten, instrumentpanel, mattor och emblem i exteriören. Bilen lanserades i samband med starten av Volvo Ocean Race.

Andel av total försäljning är 50%



FRAMTID

Det djupa kunnandet om industrins produkter, arbetsmetoder och produktionssystem gör att Semcon kan skapa kreativa lösningar som ökar kundernas konkurrenskraft. Design kommer att fortsätta vara kundernas viktigaste konkurrensmedel och därmed också Semcons. För att lyckas med designuppdrag är det av stor vikt att se produkten ur ett helhetsperspektiv. Här har Semcon en unik konkurrensfördel eftersom företagets konsulter även behärskar områden som konstruktion, produktion, miljö och IT. Detta i kombination med 10–20 åriga kundrelationer gör att Semcon kommer att vara fortsatt ledande inom produktutveckling. 2002 är fokus på lönsamhet före tillväxt. Affärsområdet bedöms ha en stabil utveckling under året. Andel värdebaserade affärer förväntas öka. Tillväxten bedöms främst komma från Medical & LifeScience samt Vehicle.

MARKNAD

Totalt omsatte de sextio största teknik-konsultföretagen 12,8 miljarder SEK 2000. (Enligt Affärsvärldens Konsultguide).

KUNDER

- ABB
- AB Volvo
- Akzo Nobel
- AstraZeneca
- Bombardier
- Emerson
- Ericsson
- Gambro
- Metso
- Nokia
- Novo Nordisk
- Pharmadule/Emtunga
- Saab Automobile
- Scania
- Siemens-Elema
- Telia
- Volvo Car

KONKURRENTER

- Alten
- Altran
- Edag
- Epsilon
- Rucker
- WM-data Caran
- ÄF

Semcon e-Design

IT, elektronik och systemutveckling kring och i produkterna

e-Design utvecklar inbyggda IT-system för produkter och produktionssystem, interaktiva weblösningar och webdesign, systemlösningar samt tillhandahåller och levererar IT-baserade lösningar för effektivare utveckling. Affärsområdet har specialistkompetens inom exempelvis Oracle, RUP – Rational Unified Process, 3D, Lab View, Bluetooth, PDM, XML och telematik. Teknikområden är: Technical Management, System Design, Embedded Design, Hardware Design, IT Solutions, Informatic Design.

RESULTAT 2001

Omsättningen ökade med 7,8 procent till 449,5 MSEK (416,9) och rörelseresultatet uppgick till -1,0 MSEK (51,7). Affärsområdet svarar för 40 procent (41) av total omsättning. Koncernens åtgärdsprogram påverkade främst detta affärsområde. Resultatet belastades med 25,9 MSEK i omstruktureringskostnader. Resultatet påverkades också kraftigt av nedgången inom Telecom, vilket innebar besparingsprogram, omfattande uppsägningar och färre projekt hos våra kunder. Detta gav en ökad prispress men skapar samtidigt outsourcingmöjligheter.

INFORMATIC

Informatic utvecklades väl. Vi fick fortsatt förtroende genom förlängning och utökning av partnerskapet med Volvo Car. Nya partnerskapsavtal tecknades med Besam och ABB. Informatic kompletterade sin verksamhet med Zooma by Semcon, ett tiotal experter inom bland annat visualisering och film. Dessa fungerar som bryggan mellan teknisk information och marknadsinformation, vilket kan effektivisera våra kunders informationsflöde.

Fortsatt utveckling skedde av Semcons partnerskapsmodell för outsourcing inom området teknikinformation. För att skapa en generisk plattform genomförs ett utvecklingsprojekt som innebär framtagandet av ett kraftfullt IT-stöd som återanvänder redan befintligt textmaterial, samt effektiviserar hela flödet för informationsproduktion, från metodutveckling till distribution. Informatics unika erbjudande gör att vi kan ta en aktiv roll i pågående outsourcingdiskussioner.

IT SOLUTIONS

Semcon IT Solutions levererar effektiva verktyg och metoder för produktutveckling inom områdena CAD, PDM och System. Verksamheten utvecklades väl under året. Under 2001 erhöLL IT Solutions en

order från Saab Automobile om 20 MSEK gällande IT-utrustning. Saab Automobile har även lagt ut driften av CEE-miljön till Semcon, vilket bygger på ett femårigt partnerskapsavtal för outsourcing av system- och driftsstöd för produktutvecklingsmiljön.

FRAMTID

Produkterna blir alltmer komplexa med ökat elektronik- och IT-innehåll. Detta ökar i sin tur kraven på den senaste kompetensen och ökade resurser. Bland annat märks detta inom Vehicle. Genom att Semcon både arbetar med Telecom och Vehicle, är vi "bryggan" mellan kunderna och kan transferera kompetens som saknas. Det finns fortfarande en stor effektiviseringspotential eftersom utvecklingen av applikationer och hårdvara ännu befinner sig i sin linda, med tanke på kommande möjligheter inom mobilt Internet. Under 2002 kommer Semcon bland annat att satsa på 3G, mobilt Internet, interaktiv information och embedded design. Partnerskap med de större kunderna förväntas öka under 2002. Detta i form av att kunderna lägger ut icke kärnverksamhet, där Semcon övertar såväl personal som produktion.

MARKNAD

Totalt omsatte de sextio största IT-konsultföretagen 97 miljarder SEK 2000. (Enligt Affärsväldens Konsultguide).

KUNDER

- ABB
- AB Volvo
- AstraZeneca
- Besam
- Ericsson
- Metso
- Saab Automobile
- Volvo Car

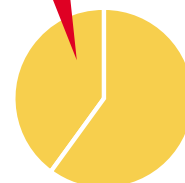
KONKURRENTER

- Enea
- Frontec
- HiQ
- Teleca/AU-system

NYCKELTAL

	1999	2000	2001
Omsättning (MSEK)	323,7	416,9	449,5
Rörelseresultat (MSEK)	39,9	51,7	-1,0
Rörelsemarginal (%)	12,3	12,4	-0,2

Andel av total försäljning är 40%



Semcon Technology Management

Strategier för utveckling

Technology Management ökar kundernas resultat genom att utveckla strategier för processer, IT, människor och teknik. Affärsområdets arbete med strategifrågor och förändringsprojekt på ledningsnivå skapar möjligheter till helhetsåtaganden där hela Semcons kompetens kommer till nytta. Affärsområdet leder IT- och utvecklingsprojekt som inkluderar strategier, organisationer, processer, infrastruktur, människor och teknik.

Verksamheterna inom affärsområdet samlas i Semcon Industrial Management och Zipper by Semcon.

RESULTAT 2001

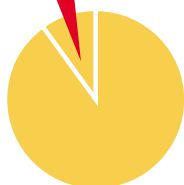
Omsättningen ökade till 106,7 MSEK (44,5), en ökning med 139,7 procent. Rörelseresultatet blev -7,8 MSEK (2,7). Affärsområdet svarar för 10 procent (4) av omsättningen. Kostnader för åtgärdsprogrammet belastade resultatet med 2 MSEK. Skälet till resultatutvecklingen är nedgången inom Telecom i kombination med att efterfrågan på generella managementkonsulttjänster avmattades. Efterfrågan på specialisttjänster såsom strategier för effektivare produkt- och produktionsutveckling var fortsatt god. En avsiktsförklaring signerades med Ericsson beträffande möjligheten att överta PROPS-verksamheten i Karlstad under 2002.

SEMCON INDUSTRIAL MANAGEMENT

Semcon Industrial Management arbetar med strategier för industrin inom områden som produkt- och produktionsutveckling. Semcon arbetar bland annat med effektivisering och planering av produktutvecklingen och produktportföljen, vilket påverkar kundens time-to-market och konkurrenskraft. I erbjudandet ingår:

- Operations Management
- Project Management
- Environmental Management
- Competence Management

Andel av total försäljning är 10%



NYCKELTAL

	1999	2000	2001
Omsättning (MSEK)	24,2	44,5	106,7
Rörelseresultat (MSEK)	3,1	2,7	-7,8
Rörelsemarginal (%)	12,8	6,2	-7,3

ZIPPER BY SEMCON

Zipper arbetar med strategier för IT-infrastruktur. Affärsidén är att via effektiva koncept och totalt projektansvar, sänka våra kunders totala IT-kostnader. Erbjudandet består av att skapa kostnadseffektiva lösningar på IT-infrastruktur. Under året gjordes affärer med bland annat Akzo Nobel och Mölnlycke Healthcare. Ett nytt kontor startades i Stockholm och en ny verksamhet för systemintegration, Zipper Systems AB, etablerades i Göteborg. Start av nya verksamheter belastade resultatet med 3,5 MSEK. Inledningen av 2002 har börjat positivt.

FRAMTID

Fokus för affärsområdet under 2002 är lönsamhet före tillväxt. Affärsområdets huvudsakliga uppgift är att göra kunderna mer konkurrenskraftiga via strategirådgivning, projektledning och förändringsprocesser som leder till minskade ledtider och kostnader. Semcon har en unik förståelse för teknologin och processerna i uppdragsgivarnas underliggande verksamhet. Genom att använda nätverket av kompetens inom hela Semcon leder affärsområdet utvecklingsprojekt som inkluderar strategier, organisationer, processer, människor och teknik. Under 2002 förväntas efterfrågan på effektivisering av kundernas verksamheter öka inom områden såsom produktion och IT-infrastruktur.

MARKNAD

Totalt omsatte de sextio största managementföretagen 8,2 miljarder SEK 2000. (Enligt Affärsväldens Konsultguide).

KUNDER

- Akzo Nobel
- Ericsson
- Mölnlycke Healthcare
- Siemens-Elema
- Telia
- Volvo Cars

KONKURRENTER

- Accando
- Accenture
- Arthur D. Little

Rosetta

Semcons mest högtflygande projekt

I samarbete med institutet för rymdfysik vid Uppsala Universitet ingår Semcon i ett spännande internationellt rymdprojekt. Semcon har utvecklat mikroprocesskort och kretsar som ska tåla extrema påfrestningar. 2003 bär det av mot yttre rymden.

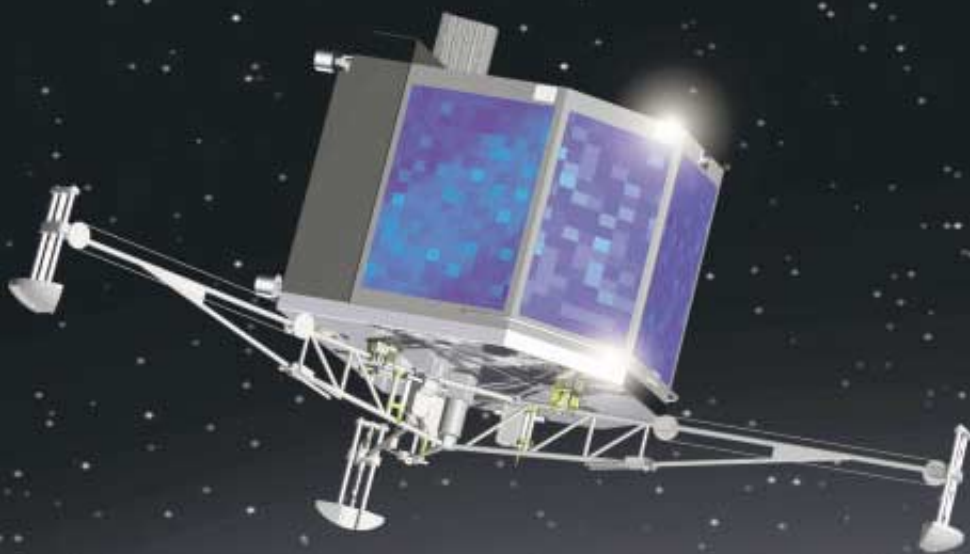
Den solenergidrivna rymdsonden Rosetta ska skickas upp för att på nära håll skugga kometen Wirtanen. Bakom projektet står det europeiska rymdorganet ESA. Sonden kommer att innehålla instrument från ett antal länder och separata forskningsprojekt.

Semcon har utvecklat ett instrument som ska mäta kemiska gaser. Konsulterna har bidragit med kompetens till projektet genom att utveckla kretsar och mikroprocesskort för mätinstrumentet. Själva mätsonderna består av ett par guldkimrande kulor av

titannitrid, ett material som är specialutvecklat i Uppsala.

Det av Semcon utvecklade instrumentet kommer att utsättas för extrema påfrestningar i rymden och därför har de tekniska kraven i projektet varit höga. Temperaturen kommer exempelvis att variera mellan minus 150 och plus 100 grader.

När rymdsonden lyfter från uppskjutningsrampen på franska Guyana i januari 2003 kommer Semcon givetvis att följa färden med stort intresse. För första gången någonsin ska en landare skickas från en rymdsond till en komet. Forskningen bedrivs för att få mer kunskap om kometer, inte minst för att de i verkligheten, och inte bara i filmens värld, innebär ett hot vid en kollision med jorden. Även USA bedriver genom NASA liknande rymdforskningsprojekt.



A close-up portrait of Margareta Häggström, a woman with short, light-colored hair and blue eyes. She is holding a blue pen in her right hand, which is in the foreground, slightly out of focus. She is wearing a dark top and a colorful scarf with red, orange, and yellow patterns. The background is a solid blue color.

LifeScience

Lång erfarenhet ger trovärdighet

Semcon har med LifeScience gjort en framgångsrik inbrytning i den internationella läkemedelsindustrin. Där är det viktigt med lång branscherfarenhet. Trovärdigheten ökar ju fler lyckade projekt medarbetarna kan visa upp. Margareta Häggström är en av dem som har det som krävs.

LifeScience är nystartat, men Margareta Häggström och de andra medarbetarna har under många år arbetat med att utveckla produkter för internationella läkemedelsföretag, bland annat det danska företaget Novo Nordisk A/S. Margareta Häggström har exempelvis varit med och utvecklat en automatiserad anläggning för tillverkning av ampuller till insulinpennorna NovoLet och FlexPen. I anläggningen bereds specialanpassade doser för personer med olika insulinbehov.

Flera andra stora projekt pågår för Novo Nordisk och systerföretaget Novo Nordisk Engineering. I Hilleröd projekterar Semcon LifeScience ett processavsnitt i den nya läkemedelsfabriken där så småningom NovoSeven kommer att framställas. Produkten används för att behandla den grupp av blödarsjuka som inte tål traditionella behandlingsmetoder för att stoppa blödning.

Ordern är mycket omfattande och ett tjugotal konsulter är sysselsatta under större delen av 2002 med design av både hård- och mjukvara. Semcon har helhetsåtagande gällande projektledning, design, dokumentation, kvalificering, validering, testning och provkörning. Åtagandet innehåller även en automationsdel, utvecklad i linje med de senaste kraven från amerikanska FDA (Food and Drug Administration).

Margareta Häggström, manager för Semcon LifeScience, har deltagit i utvecklingen av produktionsanläggningen för insulinampuller på uppdrag av Novo Nordisk. Hon har arbetat i branschen i 20 år.

Kund: Pharmadule/Emtunga AB

Uppdrag: Projektering av modulbaserad bioteknikfabrik i USA

Fokusområdet Medical & LifeScience stärktes under 2001, mycket tack vare att Pharmadule/-Emtungas modulära anläggningar efterfrågas i hela världen, inte minst i USA. Semcon utför projekteringen av en 3000 kvadratmeter stor modulbaserad bioteknikfabrik till Pennsylvania. Uppdraget gäller anläggningsdesign som utförs nära kundens produktionsanläggning i Göteborg. Med Semcons hjälp kan Pharmadule/Emtunga lättare hantera stora projekt med korta ledtider. Goda möjligheter finns för fortsatt samarbete. Större åtaganden med många olika kompetenser passar Semcon bra. En projektorganisation kan snabbt sättas upp nära kunden.

Semconaktien

Semcons aktie introducerades på OM Stockholmsbörsens O-lista den 26 maj 1997. Introduktionspris var 31,50 kronor. Från och med 2002 listas Semcons aktie på OM Stockholmsbörsens Attract 40-lista.

AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet i Semcon uppgår till 17 391 021 kronor, fördelat på 17 391 021 aktier, envar aktie om nominellt en krona. Samtliga aktier äger lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst. Varje aktie berättigar till en röst.

OPTIONSPROGRAM

2000

Vid extra bolagsstämma i Semcon AB den 23 augusti 2000 beslutades att uppta ett förlagslån förenat med optionsrätt på högst 650 000 kronor genom emission av högst 650 000 skuldförbindelser på vardera nominellt en krona. Varje optionsrätt ger innehavaren rätt att under tiden 1 oktober–31 december 2003 teckna en ny aktie i Semcon AB till 196 kronor. 327 personer visade sitt intresse för att teckna 163 900 optioner. Efter full konvertering uppgår Semcons aktiekapital till 17 554 921 kronor.

KURSVÄRDE OCH OMSÄTTNING

Under år 2001 minskade aktiekursen med 68,4 procent från 125 kronor till 39,50 kronor. SX-Generalindex minskade under samma period med 17 procent. Vid utgången av 2001 uppgick Semcons börsvärde till 687 MSEK, baserat på senaste betalkurs.

UTDELNINGSPOLITIK

Styrelsen har fastslagit en utdelningspolicy som innebär att Semcon AB:s aktieutdelning långsiktigt bör motsvara 30–50 procent efter skatt. Med beaktande

av Semcon koncernens resultat har styrelsen beslutat att föreslå bolagsstämman att ingen utdelning bör utgå för 2001. Utdelningen för 2000 uppgick till 0,50 SEK per aktie.

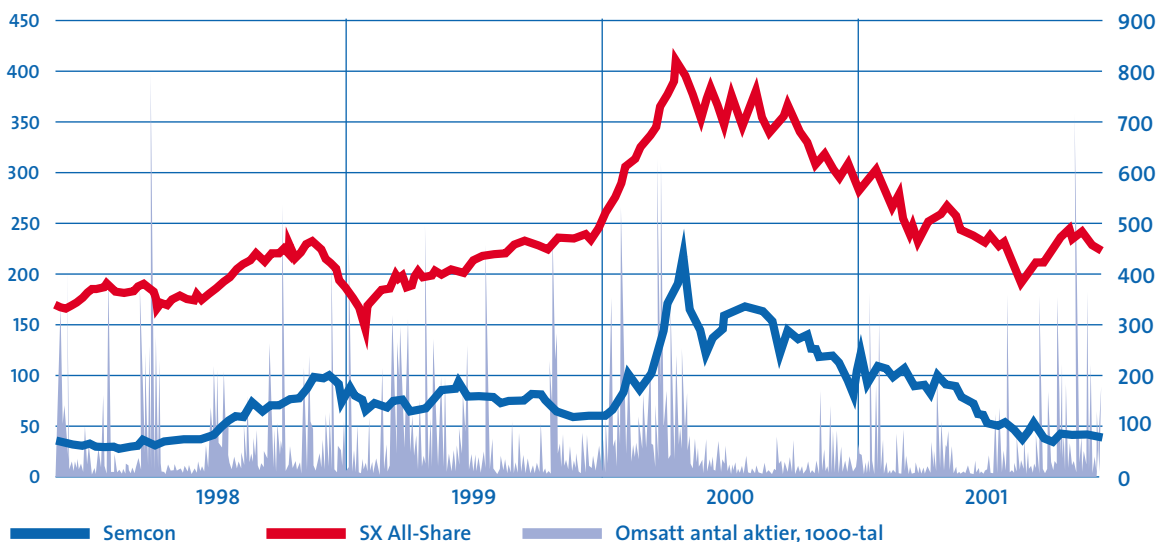
ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Per den 31 december 2001 hade Semcon 4 566 aktieägare. Institutionella placerares innehav uppgick den 31 december 2001 till cirka 83,8 procent av aktiekapitalet och rösterna. Det utländska ägandet har reducerats något men är ändå betydande. Utländska placerares innehav uppgick vid årets slut till cirka 52,3procent.

KONTAKTER MED AKTIEMARKNADEN

Semcon har genomfört ett antal investerar- och analytikermöten i Sverige och utomlands, inkluderande financial hearings via Internet. Exempel på analytiker som följt Semcon under året:

Fondkommissionär	Analytiker
Alfred Berg	Jacob Wall
Cazenove	Gorm Thomassen
Danske Securities	Bertil Nilsson
Enskilda Securities	Andreas Joelsson Niklas Fhärm
Handelsbanken	Peter Trigarszky
Nordea Securities	Bo Fredriksson
Nordiska Fondkommission	Jonas Elofsson
Redeye	Stefan Nelson
Swedbank	Catharina Bernstein



Årsredovisning och delårsrapporter publiceras på svenska och engelska. Rapporterna distribueras till aktieägare som har anmält sitt intresse. Tryckta rapporter finns även att beställa från Semcons huvud-

kontor i Göteborg, se adresslista. Rapporterna publiceras också på Semcons hemsida www.semcon.se, och kan även beställas i tryckt form via hemsidan.

AKTIEKAPITAL

Datum	Typ av emission	Antal emitterade aktier	Totalt antal aktier efter emission	Aktiekapital efter emission
7 mars 1997	Bolagets bildande	500 000	500 000	500 000
14 april 1997	Kontant emission	4 003 700	4 503 700	4 503 700
14 april 1997	Apportemission	496 300	5 000 000	5 000 000
25 april 1997	Kontant emission	12 338 521	17 338 521	17 338 521
31 augusti 2001	Kontant emission	52 500	17 391 021	17 391 021

NYCKELTAL FÖR AKTIEN

	2001	2000	1999	1998	1997
Eget kapital per aktie före utdelning (SEK)	8,56	8,57	7,83	5,85	3,28
Eget kapital per aktie inklusive 163 900 optioner (SEK)	8,48	8,14	7,43	5,55	3,11
Vinst per aktie efter skatt (SEK)	0,08	1,99	3,38	3,44	2,31
Vinst per aktie inklusive 163 900 optioner (SEK)	0,08	1,89	3,21	3,27	2,19
Kassaflöde per aktie (SEK)	-0,3	-3,1	2,4	0,8	-0,06
Föreslagen utdelning per aktie (SEK)	0,0	0,50	1,40	1,40	0,60
P/E	504,4	62,8	29,6	19,5	15,4
Aktiekurs per 30/12 (SEK)	39,5	125	100	67	35,5
Börsvärde per 30/12 (MSEK)	687	2 167	1 734	1 162	615
Antal aktier (Tusental)	17 391	17 338	17 338	17 338	17 338

STÖRSTA ÄGARE 31/12 2001

Aktieägare	Antal aktier	Procent
Henderson Investors	2 657 716	15,3
SEB fonder	1 187 724	6,8
SHB Fonder	1 056 174	6,1
Robur fonder	463 300	2,7
Johansson Hans och närst.	453 600	2,6
Svolder	434 000	2,5
T Rowe Price fonder	409 150	2,4
Skandia Carlson fonder	396 700	2,3
Nordea pensionsstiftelse	300 000	1,7
Summa	7 358 364	42,4
Övriga	10 032 657	57,6
Totalt	17 391 021	100

Källa: VPC AB aktiebok per den 28 december 2001

ÄGARSTATISTIK

Storleksklass	Antal aktier	Procent	Antal ägare
1–500	691 010	4,0	3 324
501–1 000	616 446	3,5	710
1 001–10 000	1 183 317	6,8	431
10 001–100 000	2 380 410	13,7	73
100 001–	12 519 838	72,0	28
Totalt	17 391 021	100	4 566

Källa: VPC AB aktiebok per den 28 december 2001

Räkenskaper

Definitioner

Rörelsemarginal. Resultat efter avskrivningar i procent av rörelsens intäkter.

Årets resultat. Årets resultat efter skatt.

Räntetäckningsgrad. Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.

Räntabilitet på genomsnittligt eget kapital. Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital.

Räntabilitet på genomsnittligt sysselsatt kapital. Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital.

Sysselsatt kapital. Eget kapital plus räntebärande skulder.

Soliditet. Eget kapital i procent av balansomslutningen.

Andel riskbärande kapital. Summan av eget kapital och latent skatteskuld dividerat med balansomslutningen.

Skuldsättningsgrad. Räntebärande skulder dividerat med eget kapital.

Vinst per aktie efter skatt. Årets resultat dividerat med antal utestående aktier.

Vinst per aktie inklusive optioner. Årets resultat dividerat med antal utestående aktier plus optioner.

Eget kapital per aktie före utdelning. Eget kapital dividerat med antal utestående aktier.

Pris per aktie/eget kapital. Pris per aktie dividerat med eget kapital per aktie.

P/E-tal. Pris per aktie dividerat med vinst per aktie.

Medelantalet anställda. Genomsnittligt antal årsanställda.

Omsättning per anställd. Omsättning dividerad med genomsnittligt antal årsanställda.

Förädlingsvärde per anställd. Resultat efter avskrivningar plus lönekostnader och sociala avgifter dividerat med genomsnittligt antal årsanställda.

Resultat efter finansnetto per anställd. Resultat efter finansnetto dividerat med genomsnittligt antal årsanställda.

Fem år i sammandrag

RESULTATRÄKNING

TSEK	2001	2000	1999	1998	1997 pro forma
Omsättning	1 126 628	1 007 233	863 501	708 908	495 613
Rörelsens kostnader	-1 120 978	-957 172	-779 080	-627 016	-438 452
Rörelseresultat efter avskrivningar	5 650	50 061	84 421	81 892	57 161
Finansiella intäkter**	2 009	1 682	735	4 640	2 156
Finansiella kostnader	-4 888	-1 286	-719	-1 692	-1 307
Resultat efter finansiella poster**	2 771	50 457	84 437	84 840	58 010
Skatt	-1 409	-15 879	-25 795	-25 111	-17 961
Årets resultat	1 362	34 578	58 642	59 729	40 049

BALANSRÄKNING

Balanserade utvecklingskostnader	4 386	4 329	2 808	—	—
Goodwill	83 743	57 929	19 652	—	—
Maskiner/inventarier/byggnad	52 414	54 840	53 083	39 340	20 441
Finansiella anläggningstillgångar	19 660	12 050	—	—	—
Varulager	315	1 264	1 673	510	3 888
Pågående arbete	89 211	72 263	71 044	53 983	42 751
Kundfordringar	222 595	171 658	128 750	122 585	82 885
Övriga omsättningstillgångar	36 528	49 071	14 177	17 173	23 116
Kassa/Bank	7 049	12 542	66 073	24 023	10 076
Summa tillgångar	515 901	435 946	357 260	257 614	183 157
Eget kapital	148 921	148 637	135 727	101 358	56 833
Minoritetsandel	426	297	297	—	—
Långfristiga skulder och avsättningar	131 294	110 650	36 812	25 510	27 131
Kortfristiga skulder	235 260	176 362	184 424	130 746	99 193
Summa eget kapital och skulder	515 901	435 946	357 260	257 614	183 157

KASSAFLÖDESANALYS

Kassaflöde från den löpande verksamheten	36 757	44 739	126 361	59 837	13 639
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-31 389	-76 602	-60 037	-35 487	-10 333
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-10 861	-21 668	-24 274	-10 403	-4 343
Förändring av likvida medel	-5 493	-53 531	42 050	13 947	-1 037

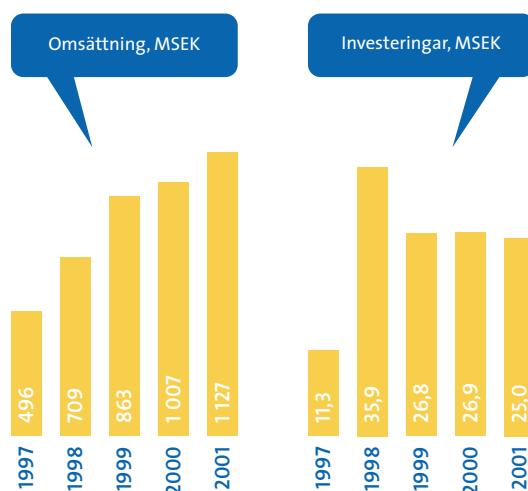
NYCKELTAL

Tillväxt i försäljning (%)	11,9	16,6	21,8	43,0	26,9
Rörelsemarginal (%)*	0,5	5,0	9,8	11,6	11,5
Räntetäckningsgrad (ggr)*	1,5	40,2	118,4	51,1	45,4
Räntabilitet på genomsnittligt eget kapital (%)*	0,9	24,3	49,5	75,5	90,7
Räntabilitet på genomsnittligt sysselsatt kapital (%)*	3,3	27,5	68,3	102,4	119,9
Soliditet (%)	28,9	34,1	38,0	39,3	31,0
Andel riskbärande kapital (%)	36,4	43,2	48,3	49,6	42,9
Skuldsättningsgrad (ggr)	0,42	0,45	0,18	0,05	0,1
Utestående antal aktier (tusental)	17 391	17 338	17 338	17 338	17 338
Vinst per aktie efter skatt (SEK)*	0,08	1,99	3,38	3,44	2,31
Vinst per aktie inklusive 163 900 optioner (SEK)*	0,08	1,89	3,26	3,27	2,19
Eget kapital per aktie före utdelning (SEK)	8,56	8,57	7,83	5,85	3,28
Pris per aktie/eget kapital per aktie (ggr)	4,61	14,6	12,8	11,5	10,8
P/E-tal	504,4	62,8	29,6	19,5	15,4
Medeltal anställda	1 585	1 504	1 173	955	695
Omsättning per anställd (TSEK)	711	670	736	742	713
Förädlingsvärde per anställd (TSEK)*	507	479	505	505	494
Resultat efter finansnetto per anställd (TSEK)*	1,5	33,6	72,0	88,8	83,5
Investeringar i maskiner och inventarier (TSEK)	24 991	26 886	26 825	35 891	11 342
Investeringar i dotterbolagsaktier (TSEK)	31 762***	41 120	30 722	1 007	—

* Inklusive återbäring från SPP om 19,6 MSEK 2000.

** Inklusive minoritetsintresse 411 TSEK år 2001, 911 TSEK år 2000.

*** Varav 25 000 TSEK avser avsättning för beräknad tilläggsköpeskilling (se not 18).



Styrelsen och verkställande direktören i Semcon AB (publ.) org.nr. 556539-9549 avger härmed årsredovisning jämte koncernredovisning för verksamhetsåret 2001.

VERKSAMHETEN

Semcon AB (publ.) är moderbolag inom koncernen som omfattar 28 bolag enligt not 7.

Som nära partner till industrin tillför Semcon mänsklig och teknisk kompetens som ökar kundernas resultat. Semcon erbjuder svensk industri design och utvecklingskompetens inom affärsområdena Industrial Design, e-Design och Technology Management.

Semcon bedriver verksamhet på följande orter; Göteborg (HK), Helsingborg, Karlstad, Karlskrona, Katrineholm, Kista, Köpenhamn, Linköping, Ludvika, Lund, Malmö, Oskarshamn, Oxelösund, Stenungsund, Stockholm, Sundsvall, Södertälje, Trollhättan, Uppsala, Varberg, Västerås och Växjö.

STYRELSENS ARBETE

Styrelsen består av fem ledamöter, tre arbetstagarrepresentanter och en arbetstagaruppleant.

Styrelsen har haft fem ordinarie sammanträden och sex extra sammanträden. Styrelsens arbete följer den arbetsordning som fastställts avseende styrelsen och den verkställande direktören. På samtliga ordinarie sammanträden har styrelsen behandlat bolagets och koncernens finansiella ställning. Därutöver har strategiska frågor som förvärv, avveckling av olönsamma delar samt nya mål och organisation behandlats.

Bolagets revisorer var närvarande vid styrelsemötena och redovisade sina synpunkter på koncernens interna kontroll och bokslut.

Vid ordinarie bolagsstämma invaldes Annemarie Gardshol i styrelsen. Styrelseledamöterna Pia Gideon, Carl-Åke Jansson och Hans Johansson omvaldes. Christian W Jansson återvaldes till styrelseordförande.

OPTIONSPROGRAM

Under perioden 2 maj till och med 31 augusti kunde optionsrätter 1998/2001 lösas in mot aktier till en lösenkurs av 75 SEK. Antalet utstående optionsrätter uppgick till totalt 764 300 varav 52 500 utnyttjades. Detta tillförde bolaget 52 500 kr i aktiekapital och 3,9 MSEK i överkursfond, vilket gav en utspädning om 0,3 procent. Efter emissionen uppgår antalet aktier till 17 391 021 (17 338 521).

FÖRETAGSFÖRVARV

Semcon förvärvade 30 procent av aktiebolaget Pharma Life Science Scandivavia AB per den 5 maj 2001 och startade en ny konsultverksamhet med inriktning mot läkemedelsindustrin.

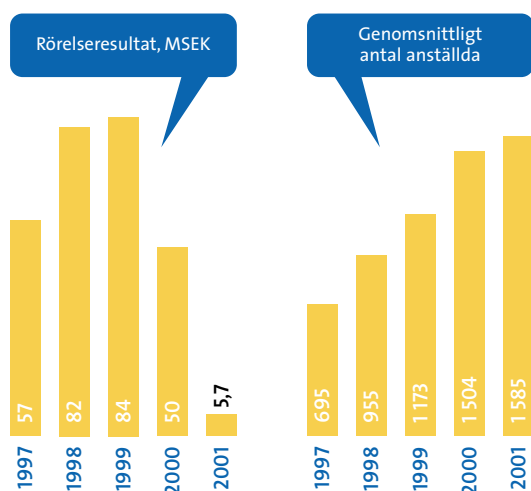
Semcon förvärvade 40 procent av aktiebolaget Zooma by Semcon per den 11 maj 2001 och startade en ny konsultverksamhet med inriktning mot interaktiv media och film.

Zipper AB förvärvade dotterbolagen Zipper Tech AB och ZipperSystem AB.

EKONOMISK ÖVERSIKT

Omsättning och resultat

Koncernens omsättning ökade till 1 126,6 MSEK (1 007,2), en ökning med 11,9 procent. Rörelseresultatet uppgick till 5,7 MSEK (50,1), och resultatet efter finansnetto uppgick till 2,4 MSEK (49,6). Den högre omsättningen jämfört med föregående år berodde främst på fler outsourcinguppdrag, större helhetsåtaganden samt tillväxt i medelantal anställda. Rörelsemarginalen uppgick till procent 0,5 (5,0). Resultatet påverkades av den kraftiga nedgången inom telekom och IT till följd av detta belastas resultatet med avvecklingskostnader om 31,1 MSEK. Vinsten per aktie efter skatt uppgick till SEK 0,08 (1,99). Räntabiliteten på genomsnittligt eget kapital uppgick till 0,9 procent (24,3). Soliditeten uppgick till 28,9 procent (34,1) och det egna kapitalet uppgick till 148,9 MSEK (148,6) vilket motsvarar 8,56 SEK per aktie (8,57) före utdelning.



Koncernens likvida medel uppgick till 7,0 Mkr (12,5). En checkräkningskredit på 100 Mkr nyttjades med 44,1 MSEK.

Investeringar

Under 2001 investerade Semcon 25,0 MSEK (26,9) huvudsakligen i datorutrustning och nätverk. Investeringar i programutveckling uppgick till 1,1 MSEK (0,2). Utöver detta investerade bolaget 31,7 MSEK (41,1) i dotterbolagsaktier samt 0 MSEK (11,2) i intressebolags aktier.

Anställda

Antal anställda uppgick vid årets slut till 1 601 (1 623) vilket är en nettominskning på 1,3 procent från föregående år. Medelantalet anställda under 2001 var 1 585 (1 504) varav 21 procent kvinnor (20). Medelåldern för de anställda uppgick till 35 år (35).

UTDELNINGSPOLITIK

Det är styrelsens uppfattning att storleken på framtida utdelningar bör fastställas utifrån såväl Semcons långsiktiga tillväxt och resultatutveckling som kapitalbehov för fortsatt expansion med hänsyn tagen till finansiella mål. Den långsiktiga målsättningen är att dela ut mellan 30–50 procent av vinsten efter skatt till Semcons aktieägare. Styrelsen anser att bolagets soliditet skall uppgå till minst 35 procent. Ett av Semcons mål för framtiden är att expandera och därigenom skapa långsiktig värdetillväxt för aktieägarna. Om förutsättning finns, med hänsyn tagen till de finansiella målen samt investeringsalternativ för fortsatt expansion, avser styrelsen att göra större utdelningar då det anses lämpligt. Med beaktande av Semcon koncernens resultat har styrelsen beslutat att föreslå bolagsstämman att ingen utdelning bör utgå för 2001. Utdelningen för 2000 uppgick till 0,50 SEK per aktie.

RISK- OCH KÄNSLIGHETSANALYS

Detta avsnitt syftar till att förklara de faktorer som mest påverkar värderingen av konsultbolag.

Medarbetare och kunder

Den största risken i ett kunskapsintensivt företag är att medarbetarna slutar eller att man inte lyckas rekrytera rätt medarbetare. Felaktigt genomförda uppdrag kan också påverka resultatet. Denna risk är dock begränsad eftersom konsulten i de flesta fall ingår i kundens projekt och löpande avstämningar sker under projektets gång. Utöver detta finns en konsultansvarsförsäkring som tecknas enligt branschpraxis. Denna motsvarar ansvaret i uppdragen och uppgår till högst 120 basbelopp.

Kundrelationen är det viktigaste för ett konsultbolags framgång. Tack vare kompetenta konsulter som genomför uppdrag på ett sätt som överträffar kundernas förväntningar, återkommer kunderna. En god kundrelation skapas genom initiativ, öppenhet, kompetens, engagemang och pålitlighet.

Omvärldsfaktorer och förändringar på marknaden

Det finns också ett antal externa faktorer som påverkar kundernas köp av konsulttjänster.

- Hårdnande global konkurrens och kortare produktlivscykler driver industrin att satsa hårdare på design och produktutveckling.
- Sveriges relativt goda position inom många av Semcons verksamhetsområden ger ett bra utgångsläge för internationell expansion.
- Ökat teknik- och IT-innehåll i produkterna ökar komplexiteten. Detta kräver i sin tur mer specialistkompetens. Kunderna har inte råd och tid att utveckla all kompetens själva.
- En fortsatt miljömedvetenhet och nya miljökrav gör att produkt- och produktionsutveckling ständigt ses över för att säkerställa största möjliga miljöhänsyn i material- och metodval samt för att öka återvinningsmöjligheterna.

Färre leverantörer

De konsultbolag som väljs till primärleverantörer av de ledande svenska industriföretagen har stora fördelar. Industriföretagen vill arbeta med färre leverantörer vilket ger bättre kontroll på konsulternas kvalitet. Semcon har valts till primärleverantör genom ett långsiktigt samarbete som bygger på ömsesidigt förtroende med de största industriföretagen. Detta innebär att Semcon alltid får förfrågan om uppdrag, samt att dessa blir större i omfattning och i vissa fall innebär helhetsåtaganden.

Outsourcing

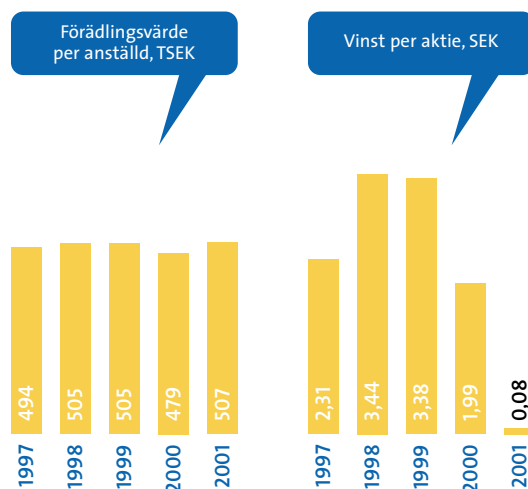
Kunderna fokuserar mer och mer på sin kärnverksamhet och lägger ut övriga delar på leverantörer. Detta skapar möjligheter till ett långsiktigt partnerskap vars syfte är att effektivisera och förbättra en verksamhet som många gånger kommit i andra hand hos kunden. Outsourcing sker bland annat inom IT-stöd, teknikinformation, provning, konstruktion samt utbildning.

Konjunkturcykel

Semcons kundbas består främst av svenska industriföretag. Semcon anser att bredden på kundbasen minskar beroendet av enskilda branscher och konjunkturcykler och att Semcon därigenom främst påverkas av det allmänna konjunkturläget för svensk exportindustri.

Säsongsvariationer

Då Semcons vanligaste uppdragsform är löpande uppdrag som faktureras per timme påverkas resultaten kraftigt av antalet tillgängliga timmar. Sommarperioden med stora semesteruttag, är en svag period för alla konsultbolag och även julhelgens placering är avgörande för resultatutvecklingen under sista kvartalet. Störst påverkan på Semcons utveckling har Vehicle följt av Telecom-branschen.



Känslighetsanalys

Antalet tillgängliga arbetsdagar varierar mellan verksamhetsåren. Resultatutvecklingen i Semcon är beroende av antal fastprisprojekt, tillgängliga timmar, beläggningsgrad och prisnivå. Tillgängliga timmar är beroende av antalet anställda konsulter, rekryteringstakt och tillgången på lämpliga ingenjörer. Tillgängliga timmar påverkas även av faktorer som helger och semesterperioder, samt möjligheter till övertidsuttag. Förändringar i antalet tillgängliga timmar påverkar såväl konsultintäkter som rörelsens kostnader (lönekostnader). Under året har Semcon medvetet gjort en förflyttning mot mer värdebaserad försäljning vilket medfört att denna ökat. Under senare delen av året har ett genombrott skett på försäljning av de egenutvecklade halvfabrikat såsom Insight™, FastTrack™, Online, Appline och Baseline. Utvecklingen har genomförts för att utveckla Semcons intjäningsförmåga. Men satsningen innebär även att risknivån ökar.

Beläggningsgraden är också en nyckelfaktor för Semcons lönsamhet. Förändringar i beläggningsnivån påverkar bara rörelsens kostnader marginellt. Prisenivån styrs av faktorer som företagets gemensamma kompetens, den enskilde konsultens kompetens, marknadens efterfrågan och allmänt inflationstryck.

En förändring på +/-1 procent av de nedanstående variablerna påverkar rörelseresultatet för 2001 enligt följande:

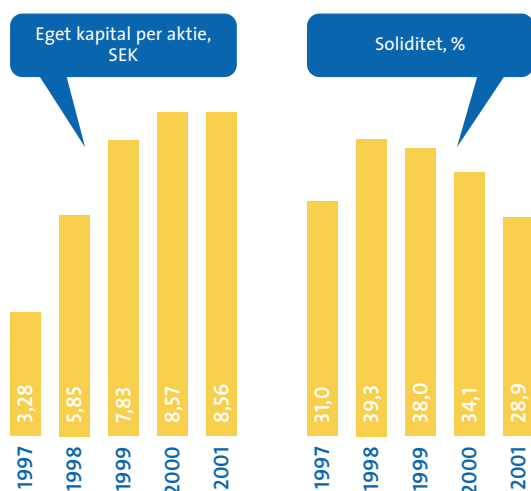
Variabel, MSEK

Beläggningsgrad	11,1
Genomsnittsarvode	8,9

Finansiella risker

Semcon har en marginell exponering av valutarisk, eftersom merparten av kunderna är svenska.

Räntebärande skulder uppgick till 62,9 MSEK (66,3). Semcon bedömer att risken i utestående kundford-



ringar är låg då majoriteten av kundfordringar består i fordringar på väletablerade börsbolag med god soliditet.

VERKSAMHETSMÅL 2002

- Lönsamhet före tillväxt
- Satsning på att utveckla medarbetarna inom den senaste teknologin, arbetsverktygen och metoderna
- Prioriterade branscher: Vehicle, Telecom, Medical & LifeScience och Industry
- Fokus på att öka andelen helhetsåtaganden och värdebaserade affärer
- Fler partnerskap med kunder via outsourcing av deras icke-kärnverksamhet
- Förädla våra koncept som effektiviserar kundernas utvecklings- och IT miljöer

UTSIKTER FÖR ÅR 2002

Under första halvåret 2002 kommer marknaden som helhet att vara fortsatt svag. Lönsamhet prioriteras före tillväxt. Semcons bedömning är att det genomförda åtgärdsprogrammet leder till en förbättrad lönsamhet för helåret.

Förslag till vinstdisposition, TSEK

Till bolagsstämmans förfogande står följande vinstmedel:

Balanserad vinst	41 757
Årets resultat	12 685
Summa	54 442

Styrelsen föreslår att vinstmedlen disponeras så att:

I ny räkning överförs	54 442
Summa	54 442

Enligt upprättad koncernbalansräkning uppgår fritt eget kapital till 58 649 TSEK. För avsättning till bundet eget kapital åtgår 980 TSEK.

Resultaträkning

T S E K	N O T	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		2001	2000	2001	2000
RÖRELSENS INTÄKTER					
Nettoomsättning	1	1 126 628	1 007 233	19 992	27 421
RÖRELSENS KOSTNADER					
Inköp av varor och tjänster		-150 336	-122 348	—	—
Övriga externa kostnader	2	-127 401	-115 939	-9 996	-14 758
Personalkostnader	3,4	-809 611	-688 100	-7 333	-10 338
Avskrivningar av immateriella anläggningstillg.	5	-7 629	-5 085	-645	-562
Avskrivningar av materiella anläggningstillg.	5	-25 556	-26 884	-1 642	-1 244
Andel i intressebolagets resultat		-445	1 184	—	—
Rörelseresultat		5 650	50 061	376	519
FINANSIELLA POSTER					
Ränteintäkter och liknande poster	6	1 598	771	416	1 591
Erhållna koncernbidrag		—	—	21 750	89 750
Räntekostnader och liknande poster	7	-4 888	-1 286	-2 361	-2 328
Resultat efter finansiella poster		2 360	49 546	20 181	89 532
BOKSLUTSDISPOSITIONER					
Avsättningar till periodiseringsfond		—	—	-3 909	-8 184
Överavskrivningar		—	—	1 636	-1 495
Resultat före skatt		2 360	49 546	17 908	79 853
Skatt på årets resultat	8	-1 409	-15 879	-5 223	-22 761
Minoritetens intresse i resultat		411	911	—	—
ÅRETS RESULTAT		1 362	34 578	12 685	57 092
Antal aktier		17 391 021	17 338 521	—	—
Resultat per aktie, SEK		0,08	1,99 *	—	—
Resultat per aktie inkl. 163 900 optioner, SEK		0,08	1,97 *	—	—

* Inkl. Alecta återbäring om 19,6 Mkr, 2000.

Balansräkning

T S E K	N O T	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		O11231	OO1231	O11231	OO1231
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	5				
Goodwill		83 743	57 929	—	—
Balanserade utvecklingskostnader dataprogram		4 386	4 329	1 829	2 474
Materiella anläggningstillgångar	5				
Maskiner och anläggningar		1 636	3 933	—	—
Inventarier		19 571	15 978	598	8 673
Datorer		22 957	26 435	120	257
Fastighet		8 250	8 494	—	—
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i dotterbolag	9	—	—	45 045	43 100
Andelar i intressebolag	9	11 401	11 904	—	11 170
Andra långfristiga värdepappersinnehav		146	146	—	146
Övriga långfristiga fordringar	8, 10	8 113	—	—	—
Summa anläggningstillgångar		160 203	129 148	47 592	65 820
Omsättningstillgångar					
Fordran dotterbolag		—	—	47 162	116 975
Varulager, handelsvaror		315	1 264	—	—
Upplupna ej fakturerade intäkter	11	89 211	72 263	—	—
Kundfordringar		222 595	171 658	—	67
Övriga fordringar	12	14 806	32 974	11 636	9 796
Förutbetalda kostnader & upplupna intäkter	13	21 722	16 097	990	3 209
Kassa och Bank		7 049	12 542	50 048	29
Summa omsättningstillgångar		355 698	306 798	109 836	130 076
SUMMA TILLGÅNGAR		515 901	435 946	157 428	195 896

Forts. balansräkning

		KONCERNEN		MODERBOLAGET	
T S E K	N O T	O11231	O01231	O11231	O01231
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital	14				
Bundet eget kapital					
Aktiekapital (17 391 021 aktier å nominellt 1 krona)		17 391	17 338	17 391	17 338
Bundna reserver		72 881	67 804	23 472	19 588
Fritt eget kapital					
Balanserat resultat		57 287	28 917	41 757	-1 814
Årets resultat		1 362	34 578	12 685	57 092
Summa eget kapital		148 921	148 637	95 305	92 204
Minoritetsandel					
Minoritetsandel dotterbolag		426	297	—	—
Summa minoritetsandel		426	297	—	—
Obeskattade reserver					
Ackumulerade överavskrivningar		—	—	1 025	2 661
Periodiseringsfond		—	—	39 530	35 621
Summa obeskattade reserver		—	—	40 555	38 282
Avsättningar					
Uppskjuten skatt	8	38 870	39 780	—	—
Övriga avsättningar	15	29 500	4 500	—	—
Summa avsättningar		68 370	44 280	—	—
Långfristiga skulder					
Checkräkningskredit	16	44 054	41 370	—	37 494
Skulder till kreditinstitut		18 870	25 000	18 750	25 000
Summa långfristiga skulder		62 924	66 370	18 750	62 494
Kortfristiga skulder					
Leverantörsskulder		40 071	30 995	324	1 003
Övriga skulder		46 941	50 694	1 286	747
Upplupna kostnader & förutbetalda intäkter	17	148 248	94 673	1 208	1 166
Summa kortfristiga skulder		235 260	176 362	2 818	2 916
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		515 901	435 946	157 428	195 896
POSTER INOM LINJEN					
Ställda säkerheter					
Företagsinteckningar		—	15 900	—	—
Ansvarsförbindelser					
Borgensförbindelse för dotterbolag		—	—	54 278	47 502
Lämnade garantier		1 473	1 636	—	—

Kassaflödesanalys

T S E K	N O T	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		010101– 011231	000101– 001231	010101– 011231	000101– 001231
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN					
Rörelseresultat efter avskrivningar		5 650	50 061	376	519
Avskrivningar		33 185	31 969	2 287	1 806
Andel i intressebolags resultat		445	-1 184	—	—
Vinst/förlust av sålda maskiner & inventarier		248	1 304	22	—
Kassaflöde från den löpande verksamheten		39 528	82 150	2 685	2 325
Erhållen ränta		1 597	771	416	1 591
Erlagt ränta		-4 784	-1 286	-2 361	-2 328
Betald inkomstskatt		-8 318	-34 160	-8 326	-42 871
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		28 023	47 475	-7 586	-41 283
FÖRÄNDRING AV RÖRELSEKAPITAL					
Ökning/minskning kortfristiga fordringar		-36 149	-36 843	75 247	-6 641
Ökning/minskning pågående arbete och varulager		-15 999	1 462	—	—
Ökning/minskning kortfristiga skulder		60 882	32 645	-37 591	-12 377
Summa förändring rörelsekapital		8 734	-2 736	37 656	-19 018
Kassaflöde från den löpande verksamheten		36 757	44 739	30 070	-60 301
INVESTERINGSVERKSAMHETEN					
Investering i aktier dotterbolag	18	-6 762	-41 120	-1 945	—
Lämnade koncernbidrag	14	—	—	-6 740	-48 025
Investering i immateriella anläggningstillgångar		-1 119	-228	—	-228
Investeringar i materiella anläggningstillgångar		-24 991	-26 886	-33	-5 803
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar		—	-11 316	—	-11 316
Likvid från försäljning av maskiner och inventarier		1 483	2 948	6 582	—
Likvid från försäljning av finansiella anläggningstillgångar		—	—	11 316	23 614
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-31 389	-76 602	9 180	-41 758
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN					
Erhållna koncernbidrag		—	—	21 750	89 750
Nyemission		3 938	—	3 938	—
Amortering av lån		-6 130	—	-6 250	—
Intäkt från optionsprogram		—	2 606	—	2 606
Lämnad utdelning		-8 669	-24 274	-8 669	-24 274
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-10 861	-21 668	10 769	68 082
FÖRÄNDRING AV LIKVIDA MEDEL		-5 493	-53 531	50 019	-33 977

Noter

REDOVISNINGS- OCH VÄRDERINGSPRINCIPER

Årsredovisningen har upprättats enligt god redovisningssed. De redovisningsprinciper som tillämpats inom koncernen följer årsredovisningslagen (1995:1554) samt gällande rekommendationer och uttalande från Redovisningsrådet och Bokföringsnämnden.

FÖRÄNDRINGAR I REDOVISNINGSPRINCIPER

Semcon tillämpar från och med räkenskapsåret 2001 Redovisningsrådets rekommendation Inkomstskatter (RR 9). Effekten av byte av redovisningsprincip redovisas i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation Redovisning av byte av redovisningsprincip (RR 5). Detta innebär att jämförelseuppgifter i årsredovisningen har omarbetats med tillämpning av denna nya princip, effekten på eget kapital framgår av not 11.

I enlighet med Redovisningsrådets rekommendation Intäkter (RR11) har den tidigare benämningen "Pågående arbete för annans räkning" ändrats till "Upplupna ej fakturerade intäkter". Posten "Förändring av pågående arbete" i resultaträkningen ingår härmed i nettoomsättningen. Omklassificeringen har inte inneburit några förändringar i värderingsprinciper beträffande arbete utfört på löpande räkning. Arbete till fastpris redovisades enligt tidigare principer till nedlagda kostnader i stället för upparbetning utifrån färdigställandegraden. Fastprisuppgifterna utgör en obetydlig del i tidigare års bokslut varför ingen omräkning av jämförelseåren har skett.

KONCERNREDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation. I koncernen ingår förutom moderbolaget samtliga dotterföretag där koncernen äger andelar och direkt eller indirekt har röstmajoritet eller genom avtal har ett bestämmandeinflytande.

Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att koncernens egna kapital omfattar moderbolagets egna kapital och den del av dotterbolagets egna kapital som intjänats efter förvärvstidpunkten. Skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det vid förvärvsanalysen beräknade värdet av eget kapital redovisas som koncernmässig goodwill respektive koncernreserv. Avskrivning av goodwill har gjorts över en löptid på 10 år efter en individuell bedömning av den ekonomiska livslängden. Goodwill omprövas årligen och justeras om förutsättningarna för värderingen förändras.

Obeskattade reserver har delats upp i en del som redovisas som uppskjuten skatteskuld (28%) och en återstående del som redovisas under bundet eget kapital. I koncernresultaträkningen bortfaller således sådana bokslutsdispositioner som innebär förändring av obeskattade reserver. Skattedelen i dessa förändringar redovisas tillsammans med årets skattekostnad i resultaträkningen, medan eget kapitalandelen ingår i årets resultat.

Vid omräkning av utländska dotterbolags resultat- och balansräkningar har dagskursmetoden använts.

I koncernredovisningen har kapitalandelsmetoden tillämpats för redovisning av intressebolag. Detta innebär att värdet av aktierna i intressebolaget höjes respektive sänkes med andelen i intressebolagets vinst respektive förlust för året och sänkes med beloppet av erhållen utdelning. I andelar i intresseföretags resultat i resultaträkningen redovisas koncernens andel av resultatet före skatt, andelen av skattekostnaden redovisas i årets skattekostnad.

INTÄKTSREDOVISNING

Tjänster som utförs på löpande räkning intäktsförs i takt med att arbetet utförs. Arbeten till fastpris intäktsförs i proportion till respektive uppdrags färdigställandegrad per balansdagen efter reservation för förlustrisker. Vid bokslutet ännu ej fakturerade tjänster redovisas som upplupna ej fakturerade intäkter i balansräkningen, i tillämpliga fall efter avdrag för a conto fakturering. Om a contofakturering för ett enskilt projekt överstiger upparbetad intäkt redovisas nettot som skuld till kund.

Intäkter från hårdvaruförsäljning redovisas vid leverans.

FORDRINGAR OCH SKULDER I UTLÄNDSK VALUTA

Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas enligt balansdagens kurs. Finansiella kursdifferenser är hänförliga till finansiella tillgångar och skulder

VARULAGER

Varulagret har värderats enligt lägsta värdets princip.

FORSKNINGS OCH UTVECKLINGSKOSTNADER

Övervägande delen av Semcons utvecklingskostnader avser utveckling inom ramen för kundprojekt. I huvudsak kostnadsförs forsknings- och utvecklingskostnader löpande. Undantag görs för kostnader för utveckling av specifika program eller tekniska plattformar, vilka aktiveras när produkten bedöms kommersiellt lönsam.

ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Maskiner och inventarier samt investeringar i förhyrda lokaler värderas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar enligt plan.

Värdering av balanserad utvecklingskostnad i dataprogram har gjorts till nedlagd kostnad fr o m 990101. Nedlagda kostnader har aktiverats från tidpunkten då man bedömt programvaran vara kommersiellt gångbar, enligt bfn rek.u 88:15.

AVSKRIVNINGSPRINCIPER FÖR ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Avskrivningar enligt plan beräknas på bedömd ekonomisk livslängd enligt följande:

- Maskiner och anläggningar avskrivs på 5 år
- Datorer avskrivs på 3 år
- Inventarier avskrivs på 5 år
- Fastighet avskrivs på 30 år
- Goodwill avskrivs på 10 år
- Egen utvecklade programvaror avskrivs på 5 år

AVSÄTTNINGAR

Avsättningar har skett i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation. Avsättningar, ansvarsförbindelser och eventuelltillgångar (RR 16) vilket innebär att skulder som är ovissa med avseende på belopp och den tidpunkt de kommer att regleras redovisas som avsättning.

KONCERNBIDRAG/AKTIEÄGARTILLSKOTT

Koncernbidrag redovisas i enlighet med redovisningsrådets uttalande vilket innebär att koncernbidrag redovisas direkt mot eget kapital beaktande en fiktiv bolagsskatt om 28%.

NOT 1 INTÄKTERNAS FÖRDELNING

Omsättningen och rörelseresultatet fördelar sig på affärsområden enligt följande:

KONCERNEN M SEK	RÖRELSENS INTÄKTER		RÖRELSERESULTAT	
	2001	2000	2001	2000
Industrial Design	570,4	485,4	14,5	22,0
e-Design	449,5	416,9	-1,0	51,7
Technology Management	106,7	44,5	-7,8	2,7
Competence Development	—	60,4	—	-45,1
ALECTA	—	—	—	19,6
Koncernen totalt	1 126,6	1 007,2	5,7 *	50,9 *

Inköp/försäljning mellan koncernbolag uppgår till 92 971 TSEK (281 596).

* Minoritetsintressens andel av rörelseresultatet utgör 411 TSEK (911).

NOT 2 INFORMATION ANGÅENDE ERSÄTTNING TILL REVISOR

KONCERNEN TSEK	2001	2000
<i>För revision samt rådgivning och annat biträde som föranletts av iakttagelser vid granskningen:</i>		
Ernst&Young	1 108	1 008
<i>För fristående rådgivning lämnad av:</i>		
Ernst&Young	1 838	2 951
Summa	2 946	3 959

NOT 3 MEDELANTAL ANSTÄLLDA

	2001		2000	
	MEDELANTAL ANSTÄLLDA	VARAV MÄN, %	MEDELANTAL ANSTÄLLDA	VARAV MÄN, %
Moderbolaget	5	40	6	33
Dotterbolagen	1 580	79	1 498	80
Koncernen totalt	1 585	79	1 504	80

NOT 4 LÖNER OCH ANDRA SOCIALA KOSTNADER

TSEK	2001			2000		
	LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR	SOCIALA KOSTNADER (VARAV PENSIONS KOSTN.)		LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR	SOCIALA KOSTNADER (VARAV PENSIONS KOSTN.)	
Moderbolaget	4 070	3 247	(1 612) *	4 603	3 624	(1 565) *
Dotterbolaget	527 200	215 975	(43 633)	457 812	186 673	(32 623)
Koncernen totalt	531 270	219 222	(45 245) **	462 415	190 297	(34 188) **

* Av Moderbolagets pensionskostnader avser 887 TSEK (f.å. 886) gruppens styrelse och vd. Bolaget har inga utestående pensionsförpliktelser utöver vad som redovisas ovan.

** Av Koncernens pensionskostnader avser 1 808 TSEK (f.å. 1 927) gruppen styrelse och VD. Koncernen har inga utestående pensionsförpliktelser utöver vad som redovisas ovan.

Under 2001 har arvode till styrelsen utgått med 550 000 kronor. Styrelseordföranden har erhållit 220 000 kronor och de andra externa ledamöterna har erhållit 330 000 kronor. En ledamot har även erhållit 163 100 kronor i konsultarvoden (614 200). Utbetalad lön och förmåner till verkställande direktören uppgick under 2001 till 1 380 000 kronor (1 970 681). Verkställande direktörens bonussystem innebär att en bonus utbetalas om Semcons resultat överstiger en viss nivå. Verkställande direktören är berättigad till tjänstepension i form av pensionsförsäkring. Premierna för sådan försäkring uppgår till 35 procent av årslön och bonus intill 20 basbelopp och med 25 procent av sådan ersättning inom intervallet 20 till 50 basbelopp. Uppsägningstiden är

tolv månader vid uppsägning från Semcons sida och sex månader för verkställande direktören. Om Semcon säger upp anställningsavtalet utgår ett avgångsvederlag motsvarande 18 månadslöner. Enligt avtalet gäller vidare en konkurrensbegränsningsklausul som förhindrar verkställande direktören att bedriva konkurrerande verksamhet under 18 månader från anställningens upphörande. Verkställande direktören har rätt att gå i pension vid 60 års ålder med ersättning motsvarande 70 procent av årslönen och eventuell resultatbonus fram till 65 års ålder.

Övriga ledande befattningshavare har sedvanlig pensionsplan enligt Alecta. I personalkostnader år 2000 ingår återbäring från Alecta pensionsförsäkring med 19 648 TSEK. Dessa medel har utnyttjats under 2001.

NOT 5 ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

KONCERNEN TSEK	2001	2000
GOODWILL		
Ingående anskaffningsvärde	62 966	20 165
Inköp	32 382	42 801
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>95 348</i>	<i>62 966</i>
Ingående avskrivningar	5 037	513
Årets avskrivningar	6 568	4 524
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	<i>11 605</i>	<i>5 037</i>
Utgående planenligt restvärde	83 743	57 929
BALANSERADE UTVECKLINGSKOSTNADER I DATAPROGRAM		
Ingående anskaffningsvärde	4 891	2 808
Inköp	1 119	2 083
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>6 010</i>	<i>4 891</i>
Ingående avskrivning	562	0
Årets avskrivning	1 062	562
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	<i>1 624</i>	<i>562</i>
Utgående planenligt restvärde	4 386	4 329
MASKINER OCH ANLÄGGNINGAR		
Ingående anskaffningsvärde	13 281	12 102
Inköp	687	1 179
Försäljningar/utrangeringar	-378	1 179
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>13 590</i>	<i>13 281</i>
Ingående avskrivningar	9 348	6 478
Försäljningar/utrangeringar	-346	1 179
Årets avskrivningar	2 952	2 870
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	<i>11 954</i>	<i>9 348</i>
Utgående planenligt restvärde	1 636	3 933
INVENTARIER		
Ingående anskaffningsvärde	33 276	24 856
Inköp	9 864	11 210
Försäljningar/utrangeringar	-1 157	-2 790
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>41 983</i>	<i>33 276</i>
Ingående avskrivningar	13 785	11 288
Försäljningar/utrangeringar	-684	-1 622
Årets avskrivningar	5 798	4 119
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	<i>18 899</i>	<i>13 785</i>
Ingående nedskrivningar	3 513	3 513
<i>Utgående ackumulerade nedskrivningar</i>	<i>3 513</i>	<i>3 513</i>
Utgående planenligt restvärde	19 571	15 978
DATORER		
Ingående anskaffningsvärde	90 265	83 959
Inköp	14 473	20 405
Försäljningar/utrangeringar	-3 702	-14 099
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>101 036</i>	<i>90 265</i>
Ingående avskrivningar	63 830	55 293
Försäljningar/utrangeringar	-2 312	-11 113
Årets avskrivningar	16 561	19 650
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	<i>78 079</i>	<i>63 830</i>
Utgående planenligt restvärde	22 957	26 435

KONCERNEN TSEK	2001	2000
FASTIGHETER		
<i>Byggnader</i>		
Ingående anskaffningsvärde	5 400	5 400
Inköp	0	0
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>5 400</i>	<i>5 400</i>
Ingående avskrivningar	306	62
Årets avskrivningar	244	244
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	<i>550</i>	<i>306</i>
Utgående planenligt restvärde	4 850	5 094
<i>Mark</i>		
Ingående anskaffningsvärde	3 400	3 400
Inköp	0	0
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>3 400</i>	<i>3 400</i>
Utgående planenligt restvärde	3 400	3 400
Taxeringsvärde byggnader	6 160	5 800
Taxeringsvärde mark	792	480
Summa taxeringsvärde	6 952	6 280

LEASING-OCH HYRESAVTAL

I koncernen finns ett antal leasingavtal främst avseende personbilar. Kostnaden under 2001 för dessa uppgick till 6 195 TSEK (3 891). Existerande avtal löper på marknads-mässiga villkor och med en återstående avtalstid på ett till tre år. Förutom ovanstående hyr koncernen kontorslokaler på ett trettiotal platser i Sverige. Samtliga hyresavtal har tecknats på marknadsmässiga villkor och med normala löptider.

MODERBOLAGET TSEK	2001	2000
BALANSERADE UTVECKLINGSKOSTNADER		
I DATAPROGRAM		
Ingående anskaffningsvärde	3 036	2 808
Inköp	0	228
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>3 036</i>	<i>3 036</i>
Ingående avskrivning	562	0
Årets avskrivningar	645	562
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	<i>1 207</i>	<i>562</i>
Utgående planenligt restvärde	1 829	2 474
INVENTARIER		
Ingående anskaffningsvärde	10 590	4 942
Inköp	11	5 648
Försäljningar/utrangeringar	-9 632	5 648
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>969</i>	<i>10 590</i>
Ingående avskrivningar	1 917	805
Försäljningar/utrangeringar	-3 052	5 648
Årets avskrivningar	1 506	1 112
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	<i>371</i>	<i>1 917</i>
Utgående planenligt restvärde	598	8 673
DATORER		
Ingående anskaffningsvärde	420	265
Inköp	23	155
Försäljningar/utrangeringar	-47	5 648
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>396</i>	<i>420</i>
Ingående avskrivningar	163	31
Försäljningar/utrangeringar	-23	5 648
Årets avskrivningar	136	132
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	<i>276</i>	<i>163</i>
Utgående planenligt restvärde	120	257

NOT 6 RÄNTEINTÄKTER OCH LIKANDE POSTER

KONCERNEN TSEK	2001	2000
Ränteintäkter	936	771
Kursvinst	662	—
Summa	1 598	771

MODERBOLAGET TSEK

Ränteintäkter	416	1 591
---------------	-----	-------

NOT 7 RÄNTEKOSTNADER OCH LIKANDE POSTER

KONCERNEN TSEK	2001	2000
Räntekostnader	-4 784	-1 286
Resultat från avecklinga av dotterbolag	-104	—
Summa	-4 888	-1 286

MODERBOLAGET TSEK

Räntekostnader	-2 361	-2 328
----------------	--------	--------

NOT 8 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

KONCERNEN TSEK	2001	2000
Aktuell skatt	6 589	12 919
Uppskjuten skattekostnad avseende temporära skillnader	434	2 960
Uppskjuten skatteintäkt avseende temporära skillnader	-5 614	—
Summa	1 409	15 879

MODERBOLAGET TSEK

	2001	2000
Aktuell skatt	3 336	9 314
Skatt avseende lämnat koncernbidrag	1 887	13 447
Summa	5 223	22 761

Skillnaden mellan koncernens gällande skattesats och den effektiva skattesats består av följande komponenter:

	2001
Gällande skattesats	28%
Skatteeffekt av kostnader som inte är avdragsgilla	106%
Skatteeffekt av intäkter som inte är avdragsgilla	-10%
Skatteeffekt av förskjuten taxering	-59%
Skatteeffekt av aveckling dotterbolag	-83%
Skatteeffekt av avskrivning goodwill	78%
Genomsnittlig effektiv skattesats	60%

Temporära skillnader föreligger i de fall tillgångars eller skulders redovisade respektive skattemässiga värden är olika. Koncernens temporära skillnader har resulterat i uppskjutna skatteskulder och uppskjutna skattefordringar avseende följande poster:

	2001
<i>Uppskjutna skatteskulder</i>	
Obeskattade reserver	19 227
Upplupna intäkter redovisade i koncernen	18 792
Koncernmässigt övervärde fastighet	851
Summa	38 870

Uppskjutna skattefordringar

Taxerade underskott	5 015
Återläggning av avskrivningar	3 098
Summa	8 113

NOT 9 FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

MODERBOLAG	DOTTERBOLAG	KAPITALANDEL	RÖSTANDEL	BOKFÖRT VÄRDE SEK	ORG NR	SÄTE
DOTTERFÖRETAG	Semcon Förvaltnings AB	100%	100%	26 080 630	556530-6403	Göteborg
	Semcon International AB	100%	100%	300 000	556534-4651	Göteborg
	Semcon Innovation AB	100%	100%	300 000	556581-8613	Göteborg
	Semcon Holding AB	100%	100%	18 364 545	556436-0831	Göteborg
	Summa			45 045 175		
DOTTERFÖRETAG						
Semcon Förvaltnings AB	Semcon Engineering AB	100%	100%		556213-1762	Göteborg
	Semcon Competence Development AB	100%	100%		556241-0638	Göteborg
	Semcon Industrial Management*	100%	100%		556535-2332	Göteborg
Semcon Engineering AB	Semcon Sweden AB	100%	100%		556555-8193	Göteborg
	Kommanditdelägarandel i Zkillnet KB	1%	1%		969680-6789	Göteborg
Semcon Sweden AB	Semcon Extern Engineering AB	98%	98%		556369-6755	Göteborg
	Pharma Life Science Scandinavia AB	30%	30%		556606-0363	Göteborg
	Semcon Engineering East AB*	100%	100%		556559-0337	Göteborg
	Semcon IT- Consulting AB*	100%	100%		556581-8621	Göteborg
	Semcon Engineering South AB*	100%	100%		556204-1433	Karlskrona
Semcon Extern Engineering AB	Semcon IT- Solutions AB	100%	100%		556271-9129	Göteborg
Semcon IT Solutions AB	Semcon Projekt Management AB	100%	100%		556568-6408	Göteborg
Semcon Project Management AB	Semcon Informatic Production AB	100%	100%		556563-6692	Göteborg
Semcon International AB	Semcon Engineering UK Ltd	100%	100%		2 993 766	Grantham, GB
	Semcon Danmark A/S	100%	100%		25826906	Köpenhamn, DK
	Knud E Hansen A/S	100%	100%		110 338	Köpenhamn, DK
Semcon Innovation AB	Semcon TimelT AB	100%	100%		556581-8639	Göteborg
	AutoNet AB	100%	100%		556590-3118	Göteborg
	Zipper Aktiebolag	100%	100%		556583-0170	Göteborg
	Semcon Sports Technology AB	100%	100%		556542-5419	Göteborg
Semcon Holding AB	Pelmatic AB	100%	100%		556410-9832	Göteborg
Zipper Aktiebolag	Zipper Tech AB	51%	51%		556587-6579	Göteborg
	Zipper Systems AB	51%	51%		556566-0460	Göteborg
Zkillnet AB	Komplementärandel i Zkillnet KB	99%	99%		969680-6786	Göteborg
Semcon Informatic Production AB	Zooma by Semcon AB	40%	40%		556609-7845	Göteborg
KONCERNEN						
AKTIER I INTRESSEFÖRETAG						
Euromation AB		20%	—	11 401 109	556232-0134	Skövde

* Fusion januari 2002

KONCERNBOLAGENS VERKSAMHET

I början av 2001 genomfördes en omorganisation där största delen av koncernens verksamheten flyttades till Semcon Sweden AB. Nedan följer en kort beskrivning av de rörelsedrivande bolagen. Övriga bolag i koncernen bedriver ingen verksamhet.

Semcon AB ansvarar för koncerngemensamma frågor som strategi, information och marknadsfrågor, finansiering, ekonomi och personalfrågor. Semcon Swedens verksamhet består av konsultverksamhet inom industriteknik, analyser & provningar, konsultverksamhet inom informationsteknik och data, försäljning av hård och mjukvara samt managementkonsulting. Bolaget har fem dotterbolag. Semcon Extern Engineering arbetar huvudsakligen med konsultverksamhet inom industriteknik. Pharma Life Science Scandinavia AB arbetar inom medicinsektorn. De tre andra dotterbolagen, Semcon Engineering East AB, Semcon IT-Consulting AB

och Semcon Engineering South AB, har alla fusionerats i januari 2002 med Semcon Sweden AB.

Semcon Informatic Production AB arbetar med teknikinformation. Bolaget har ett dotterbolag, Zooma by Semcon, som arbetar med affärsfilm och affärswebb. Semcon International AB är ett moderbolag till koncernens utländska dotterbolag. Knud E Hansen A/S är verksam inom marin design. Semcon Danmark A/S arbetar med konsultverksamhet inom industriteknik. Semcon Engineering UK Ltd är verksamt då Semcon är engagerat i projekt i Storbritannien.

Zipper AB och dess dotterbolag Zipper Tech AB och Zipper Systems AB är verksamt inom IT-infrastruktur och IT-strategier.

Fusion har slutförts i januari 2002 med Semcon Förvaltnings AB av dotterbolaget Semcon Industrial Management AB.

NOT 10 ÖVRIGA LÅNGSIKTIGA FORDRINGAR

KONCERNEN TSEK	2001	2000
Uppskjuten skatt	8 113	—

NOT 11 UPPLUPNA EJ FAKTURERADE INTÄKTER

Upplupna ej fakturerade intäkter redovisas i koncernredovisningen till utfaktureringsvärde (2001: 63 292 TSEK, 2000:

67 948 TSEK) i takt med upparbetning. I dotterbolagen redovisas ej något värde för pågående arbete av löpande karaktär, utan dessa intäktsredovisas i takt med fakturering.

NOT 12 ÖVRIGA FORDRINGAR

TSEK	KONCERNEN	MODERBOLAGET
Skattefordran ingår med	10 383	10 650

NOT 13 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

KONCERNEN TSEK	2001	2000
Upplupna intäkter	1 686	2 897
Övriga poster	20 036	13 200
Summa	21 722	16 097

NOT 14 FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

KONCERNEN TSEK	AKTIEKAPITAL	BUNDET KAPITAL	FRITT EGET KAPITAL
Belopp vid årets ingång	17 338	67 804	63 495
Effekt byte av redovisningsprinciper	—	—	3 875
Ingående eget kapital justerat enligt ny princip	<u>17 338</u>	<u>67 804</u>	<u>67 370</u>
Nyemission	53	3 884	—
Avsättning till reservfond	—	180	-180
Förskjutning mellan bundna och fria reserver	—	1 013	-1 013
Utdelning	—	—	-8 669
Kursdifferens	—	—	-221
Årets vinst	—	—	1 362
Belopp vid årets utgång	<u>17 391</u>	<u>72 881</u>	<u>58 649</u>
MODERBOLAGET			
Belopp vid årets ingång	17 338	19 588	55 278
Nyemission	53	3 884	—
Utdelning	—	—	-8 669
Koncernbidrag	—	—	-4 853
Årets resultat	—	—	12 685
Belopp vid årets utgång	<u>17 391</u>	<u>23 472</u>	<u>54 441</u>

* Koncernbidrag på 4 853 TSEK avser lämnat koncernbidrag om 6 740 TSEK med avdrag för beräknad skatteeffekt på 1 887 TSEK till koncernbidraget.

NOT 15 ÖVRIGA AVSÄTTNINGAR

KONCERNEN TSEK	2001	2000
Twist*	4 500	4 500
Tilläggsköpeskilling**	25 000	—
Summa	29 500	4 500

* Avsättning avseende twist i USA i dotterbolaget Knud E Hansen A/S

** Avsättning för tilläggsköpeskilling avser dotterbolaget Zipper Aktiebolag.

Tilläggsköpeskilling skall beräknas på resultat år 2001-2004. Årets avsättning är baserad på bedömd resultatutveckling. Framtida tilläggsköpeskilling kan uppgå till betydande belopp.

NOT 16 CHECKRÄKNINGSKREDIT

Beviljad checkkredit uppgår till 100 000 TSEK (45 000), krediten utnyttjades till 44 054 TSEK (41 370).

NOT 17 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

KONCERNEN TSEK	2001	2000
Personalrelaterade kostnader	98 562	75 698
Förutbetalda intäkter	26 903	—
Övriga poster	22 783	18 975
Summa upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	148 248	94 673

MODERBOLAGET TSEK		
Personalrelaterade kostnader	964	852
Övriga poster	244	314
Summa upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 208	1 166

NOT 18 INVESTERINGAR I AKTIER I DOTTERBOLAG

Under året förvärvades företagen Zipper Tech AB, Zipper Systems AB, Pharma Life Science Scandinavia AB, Zooma by Semcon AB och tilläggs-köpeskilling för Zipper Aktiebolag, Semcon Project Management AB och Pelmatic AB.

Värdet av tillgångar och skulder var enligt förvärvsbalansen följande:

KONCERNEN TSEK	
Immateriella anläggningstillgångar	32 393
Maskiner och inventarier	33
Kortfristiga fordringar	366
Likvida medel	1 127
Kortfristiga skulder	-460
Uppskjuten skatt	-31
Minoritet	-539
Köpeskilling	32 889 *
Likvida medel i de förvärvade företagen	-1 127
Påverkan på koncernen i likvida medel	31 762 *

* Varav 25 000 avsättning på tilläggsköpeskilling, se vidare not 15.

Göteborg i februari 2002

Christian W Jansson
Styrelseordförande

Pia Gideon

Annemarie Gardshol

Carl-Åke Jansson

Hans Johansson
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 19 februari 2002

Göran Ekström
Auktoriserad revisor
Ernst & Young AB

Björn Grundvall
Auktoriserad revisor
Ernst & Young AB

Revisionsberättelse

TILL BOLAGSSTÄMMAN I SEMCON AB
ORGANISATIONSNUMMER: 556539-9549

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen, bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för räkenskapsåret 1 januari–31 december 2001. 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 revisions-sed 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 årsredovis-

ningen 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 handlat i strid mot 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.

Göteborg den 19 februari 2002

Göran Ekström
Auktoriserad revisor

Björn Grundvall
Auktoriserad revisor

Kund: Ericsson Mobile Platforms AB

Uppdrag: Utveckling av ny plattform för 3G-mobilsystem

Semcon har arbetat med konstruktion och utveckling av tredje generationens mobilsystem, även kallat UMTS (Universal Mobile Telecommunication System). Semcons arbete innefattar realtidsprogrammering, systemering, integration samt projektstyrning av olika mjukvarumoduler och objekt. Semcon Embedded Design har åtta konsulter på plats hos Ericsson i Lund

Kund: Capod Systems AB

Uppdrag: Ny design av handscannern Freescan

Freescan används inom sjukvården för att skanna kroppsdelar och skapa proteser till patienter. Semcon gav Freescan ett renare och mer högteknologiskt utseende, passande för sjukhusmiljö. Resultatet blev en ny och mer futuristisk design. Arbetet involverade konsulter från Semcons avdelningar för produktutveckling respektive design. Samarbetet utföll så väl att Semcon och Capod för diskussioner om att utveckla nya produkter tillsammans.

Styrelse

Carl-Åke Jansson

Född 1943. Styrelseledamot sedan år 1987. Verkställande direktör i Lindås Invest AB. Carl-Åke Jansson är för närvarande även styrelseordförande i bland andra Precision Products Ltd. och P.E.S Ltd. båda i Chesterfield, Storbritannien. Styrelseledamot i FingerPrintCard AB (publ.). Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 50 000 aktier.

Hans Johansson

Född 1955. Styrelseledamot och verkställande direktör. Styrelseledamot i Viamare. Anställd sedan 1983. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 453 600 aktier samt 4 000 teckningsrättsoptioner.

Annemarie Gardshol

Född 1967. Styrelseledamot sedan år 2001. Ansvarig för global strategisk utveckling på Gambro. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 300 aktier.

Christian W Jansson

Född 1949. Styrelseordförande sedan år 2000. Styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Föreningssparbanken Sjuhärad AB, Balton AB, Global Act AB samt Hanssons Fyrverkeri AB. Styrelsedamot i Carmel Pharma AB, Bibliotekstjänst AB. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 13000 aktier.

Birgitte Wallenberg

Född 1965. Konsult Semcon e-Design. Anställd sedan 2000. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 200 teckningsrättsoptioner.

Anita Veines

Född 1969. Konsult Semcon Informatic Design. Anställd sedan 2000.

För styrelsens arvode och andra ersättningar till styrelsen och VD se finansiell sammanställning, not 4.

Ledning

Mikael Isberg

Född 1953. Konsult Semcon Industrial Design. Anställd sedan 1989. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 250 aktier.

Pia Gideon

Född 1954. Styrelseledamot sedan år 2000. Pia Gideon är informationschef för aktiebolaget Ericsson. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 200 aktier.



Hans Johansson

Född 1955. Koncernchef Semcon AB. Anställd sedan 1983. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 453 600 aktier samt 4 000 teckningsrättsoptioner.



Bengt Nilsson

Född 1957. Finanschef Semcon AB. Anställd sedan 1992. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 129 000 aktier samt 600 teckningsrättsoptioner.



Caroline Krensler

Född 1967. Affärsutveckling och investor relations, Semcon AB. Anställd sedan 1995. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 6 500 aktier samt 2 000 teckningsrättsoptioner.



Mikael Gustavsson

Född 1963. VVD Semcon Sweden AB, region West. Anställd sedan 1996. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 1500 aktier samt 1000 teckningsrättsoptioner.



Mats Lindelöf

Född 1958. VVD Semcon Sweden AB, region East. Anställd sedan 1990. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 10 000 aktier.



Jonas Arvidsson

Född 1964. VVD Semcon Sweden AB, region South. Anställd sedan 2000.



Lars-Inge Sjöquist

Född 1958. VVD Semcon Sweden AB, Informatic. Anställd sedan 1995. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 10 000 aktier samt 4 200 teckningsrättsoptioner.



Mats Franzén

Född 1959. VVD Semcon Sweden AB, IT Solutions. Anställd sedan 1997. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 6 000 aktier samt 4 500 teckningsrättsoptioner.



Lennard Lat

Född 1962. VD Semcon DK A/S. Anställd sedan 2001.



Johan de Verdier

Född 1961. VD Zipper by Semcon. Anställd sedan 2001.

REVISORER

Göran Ekström

Född 1943.
Auktoriserad revisor,
Ernst & Young AB.

Björn Grundvall

Född 1955.
Auktoriserad revisor,
Ernst & Young AB.

Adresser

Huvudkontor

Semcon AB
Box 14262
400 20 GÖTEBORG
Besök: Vasagatan 45
Tel: 031-721 00 00
Fax: 031-721 03 33

Göteborg

Box 14262
400 20 GÖTEBORG
Besök: Mölndalsvägen 24
Tel 031-721 00 00
Fax 031-335 81 75

Kungstorget 7
411 17 GÖTEBORG
Tel 031-721 00 00
Fax 031-701 75 90

Besök: Götaverksgatan 10
Box 8994
402 74 GÖTEBORG
Tel 031-721 06 00
Fax 031-721 06 49

405 31 GÖTEBORG
Besök: Gustaf Larsons väg 1
Tel 031-721 04 00
Fax 031-721 04 19

ARX Huset
Arendals Allé
418 79 GÖTEBORG
Besök: Arendals Allé
Tel 031-721 00 00
Fax 031-721 05 49

Ruskvädersgatan 6
418 34 GÖTEBORG
Tel 031-721 00 00
Fax 031-53 21 24

Helsingborg

Drottninggatan 7
252 21 HELSINGBORG
Tel 042-12 75 90
Fax 042-13 34 70

Johanneshov

Box 5028
121 05 JOHANNESHOV
Besök: Veterinärgränd 6, 1tr
Tel 08-522 250 00
Fax 08-522 250 25

Karlskrona

Thore Christoffersgatan 6
371 33 KARLSKRONA
Tel 0455-30 75 50
Fax 0455-31 15 91

Karlstad

Östra Torggatan 2 C
652 24 KARLSTAD
Tel 054-14 03 00
Fax 054-15 61 24

Katrineholm

Mejerigatan 11
641 39 KATRINEHOLM
Tel 0150-599 10
Fax 0150-199 10

Kista

Box 1099
164 25 KISTA
Besök: Isafjordsgatan 21
Tel 08-562 929 00
Fax 08-793 91 40

Linköping

Box 407
581 21 LINKÖPING
Besök: Hertig Karlsgatan 4
Tel 013-470 86 00
Fax 013-470 86 01

Ludvika

Box 296
771 26 LUDVIKA
Besök: Valhallavägen 2
Tel 0240-141 24
Fax 0240-183 03

Lund

Kaprifolievägen 1
227 38 LUND
Tel 046-270 83 00
Fax 046-270 84 99

Malmö

Nordenskiöldsgatan 6
211 19 MALMÖ
Tel 040-600 02 00
Fax 040-600 02 99

Oskarshamn

Box 31
572 21 OSKARSHAMN
Besök: Södra Långgatan 15-17
Tel 0491-124 00
Fax 0491-124 90

Oxelösund

Sjögatan 28
613 33 OXELÖSUND
Tel 0155-25 56 04
Fax 0155-25 56 06

Stenungsund

Box 51
444 21 STENUNGSUND
Besök: Ängsvägen 7
Tel 0303-37 80 40
Fax 0303-37 80 41

Stockholm

Box 49166
Besök: S:t Göransgatan 66
100 29 STOCKHOLM
Tel 08-562 90 600
Fax 08-562 90 640

Södertälje

Box 59
151 21 SÖDERTÄLJE
Besök: Turingegatan 26, 3 tr
Tel 08-554 224 50
Fax 08-554 224 60

Sundsvall

Box 79
851 02 SUNDSVALL
Besök: Södra Järnvägsgatan 37
Tel 060-744 99 40
Fax 060-744 99 99

Trollhättan

Kardanvägen 37
461 38 TROLLHÄTTAN
Tel 0520-40 08 00
Fax 0520-40 08 99

Uppsala

Box 6385
751 36 UPPSALA
Besök: Fyrisborgsgatan 4
Tel 018-472 50 00
Fax 018-472 50 01

Västerås

Box 37
721 04 VÄSTERÅS
Besök: Nygårdsgatan 12
Tel 021-17 90 00
Fax 021-12 22 76

Växjö

V:a Esplanaden 9 B
352 31 VÄXJÖ
Tel 0470-78 09 00
Fax 0470-78 09 29

Danmark

Semcon Danmark A/S
Islands Brygge 41
DK-2300 KÖPENHAMN S
Danmark
Tel +45 32 83 13 91
Fax +45 32 83 13 94

Knud E. Hansen A/S
Islands Brygge 41
DK-2300 KÖPENHAMN S
Danmark
Tel +45 32 83 13 91
Fax +45 32 83 13 94

Storbritannien

Semcon UK Ltd.
19 ST Catherine's Road
Grantham Lincs
NG 31 6TT, GREAT BRITAIN

Zipper by Semcon

Göteborg

Box 8994
402 74 Göteborg
Besök: Götaverksg 10, vån 7
Tel 020-83 10 00
Fax 020-83 10 10
Tel från utlandet:
+46-31 51 05 56
Fax från utlandet:
+46-31 51 05 58

Zipper by Semcon

Solna

Solna Strandväg 18
171 54 SOLNA
Tel 020-83 10 00

Bolagsstämma

Aktieägarna i Semcon AB (publ.) kallas härmed till ordinarie bolagsstämma den 18 mars 2002 kl 18.00 på Semcons huvudkontor Vasagatan 45, vån 4, Göteborg. Lokalerna öppnas för registrering 17.00. Registreringen måste ha skett före kl 18.00 för att aktieägarna skall upptas i röstlängden.

DELTAGANDE

Rätt att delta i bolagsstämman har aktieägare som:

- dels är införd i den av Värdepapperscentralen (VPC) förda aktieboken den 8 mars 2002.
- dels senast den 14 mars 2002 kl 16.00 anmäler sig till bolagsstämman.

ANMÄLAN OM DELTAGANDE

Anmälan till stämman kan ske per post på adress Semcon AB, Box 14262, 400 20 Göteborg, per telefon 031-721 03 08, via fax 031-721 03 33 eller via e-mail lotta.magnusson@semcon.se senast den 14 mars 2002 kl 16.00. Vid anmälan anges namn, adress, telefonnummer, person- eller organisationsnummer, aktieinnehav samt ev. biträdens namn.

FÖRVALTARREGISTRERADE AKTIER

Aktieägare som har förvaltarregistrerat sina aktier, måste för att ha rätt att delta på bolagsstämman begära att tillfälligt föras in i aktieboken hos VPC AB. Aktieägaren bör underrätta förvaltaren i god tid före den 8 mars.

UTDELNING

Med beaktande av Semcon koncernens resultat har styrelsen beslutat att föreslå bolagsstämman att ingen utdelning bör utgå för 2001. Utdelningen för 2000 uppgick till 0,50 SEK per aktie.

FINANSIELL AGENDA

Ordinarie bolagsstämma	18 mars 2002
Delårsrapport jan–mars	24 april 2002
Delårsrapport jan–juni	21 augusti 2002
Delårsrapport jan–sept	23 oktober 2002

semcon

www.semcon.se