

**Det lanseras en produkt
i halvtimman – varje dag,
dygnet runt, året om.**

Kan det bli mer spännande?



Hej!
Under 25 år har vi på Semcon haft förmånen att vara engagerade i massor av spännande utvecklingsprojekt runt om i världen. Vi har hjälpt företag och människor att växa och nå unika resultat. Resultat som bidragit till att dessa företag nu är världsledande. Tillsammans med våra kunder utvecklar vi varje dag innovativa produkter och smarta processer, löser utmanande tekniska problem, testar och verifierar egenskaper och förklarar komplicerad teknik.

Hur ser då framtiden ut? Tempot ökar, konkurrenterna blir fler och kampen om kunderna hårdnar. Nya aktörer tillkommer, nya marknader med nya möjligheter och nya konsumenter växer fram. Här i Asien lanseras till exempel just nu fler produkter och varumärken än någon annanstans på vår jord.

Ett klot som inte tål den resursförbrukning vi redan har idag, och påfrestningarna ökar när fler och fler kommer med i marknadsekonomin. Alla vet om problemet, men få gör något. Då känns det bra att veta att Semcons vardag fylls av projekt där vi designar och utvecklar innovativa lösningar för bättre återvinning, minskade utsläpp och mindre energiförbrukning.

En ökad global konkurrens, allt smartare tekniska lösningar och tuffare miljöproblem. Det är den verklighet som möter ditt företag. Då kan det vara skönt att ha en partner som vet hur man skapar attraktiva produkter som säljer. Lösningar som gör ditt, mitt och alla andras liv bättre, enklare och roligare. Vi på Semcon drivs av denna vision.

Själv befinner jag mig som sagt i Asien när detta skrivs, närmare bestämt på vårt kontor i Malaysia. Klockan är ett på natten här i Kuala Lumpur och utanför mitt fönster pågår kommersen för fullt. Nya affärsmöjligheter är det ingen brist på. Kan det bli mer spännande?



Hans Johansson
Koncernchef, Semcon AB

Semcon (Asia Pacific) Sdn Bhd
(formerly known as Polar Controls Sdn Bhd - 598276V)
Unit 742, Level 7, Block A
Kelana Centre Point
Jalan SS7/19, Kelana Jaya
47301 Petaling Jaya
Selangor, Malaysia

Telephone : +60 3 7805 1245
Telefax : +60 3 7804 2984
E-mail : info@semcon.com
Website : www.semcon.com



Innehåll:

6. Vad är Semcon?
10. Semcons erbjudande.
16. Vi designar produkter och gränssnitt som förför med mer än utseendet.
20. Vårt recept på hur du lyckas i produktöverflödet.
24. Vi arbetar inom de tuffaste branscherna.
28. Företagskulturen. Det magiska limmet som gör att vi känner oss hemma.
30. Fem skäl att välja Semcon.
34. Året som gick.
36. Koncernchef Hans Johansson har ordet.
40. Semcons kalla fakta.
42. Mål och strategier.
44. Marknad och trender.
46. Strukturkapitalet.
48. Humankapitalet.
50. Affärsområden.
58. Fem år i sammandrag.
60. Förvaltningsberättelse.
62. Risk- och känslighetsanalys.
64. Resultaträkning.
65. Balansräkning.
67. Eget kapital.
68. Kassaflödesanalys.
69. Redovisnings- och värderingsprinciper.
71. Noter.
81. Revisionsberättelse.
82. Semconaktien.
84. Bolagsstyrning.
86. Styrelse.
88. Koncernledning och övriga ledande befattningshavare.
90. Kallelse till bolagsstämma.
91. Adresser.



Vad gör Semcon?



Vad funderar vi på?



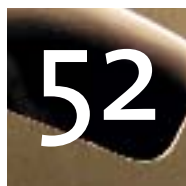
Vilka branscher?



Året som gick.



Vd har ordet.



Produktutveckling.



Fem år i sammandrag.



Styrelse.





Vad är Semcon?

Vi är 1 500 nyfikna och energiska människor som brinner för att designa, konstruera och utveckla produkter, processer och teknisk information. Vi omsätter 1,3 miljarder kronor, vilket innebär att vi är ett av de 10 största företagen i vår bransch.

Vi drivs av en vilja att utveckla idéer och produkter som ger dig, mig och alla andra människor ett bättre och enklare liv. En sporre som gör att vi kan gå till jobbet med lätta steg varje morgon. Oavsett om vi bor i Karlstad eller Kuala Lumpur.

Ordet tillsammans är viktigt för oss. Att driva projekten tillsammans med våra kunder är också hemligheten bakom våra långa kundrelationer och vår förmåga att växa organiskt. Vi ser inte en kund i varje människa, utan en människa i varje kund.

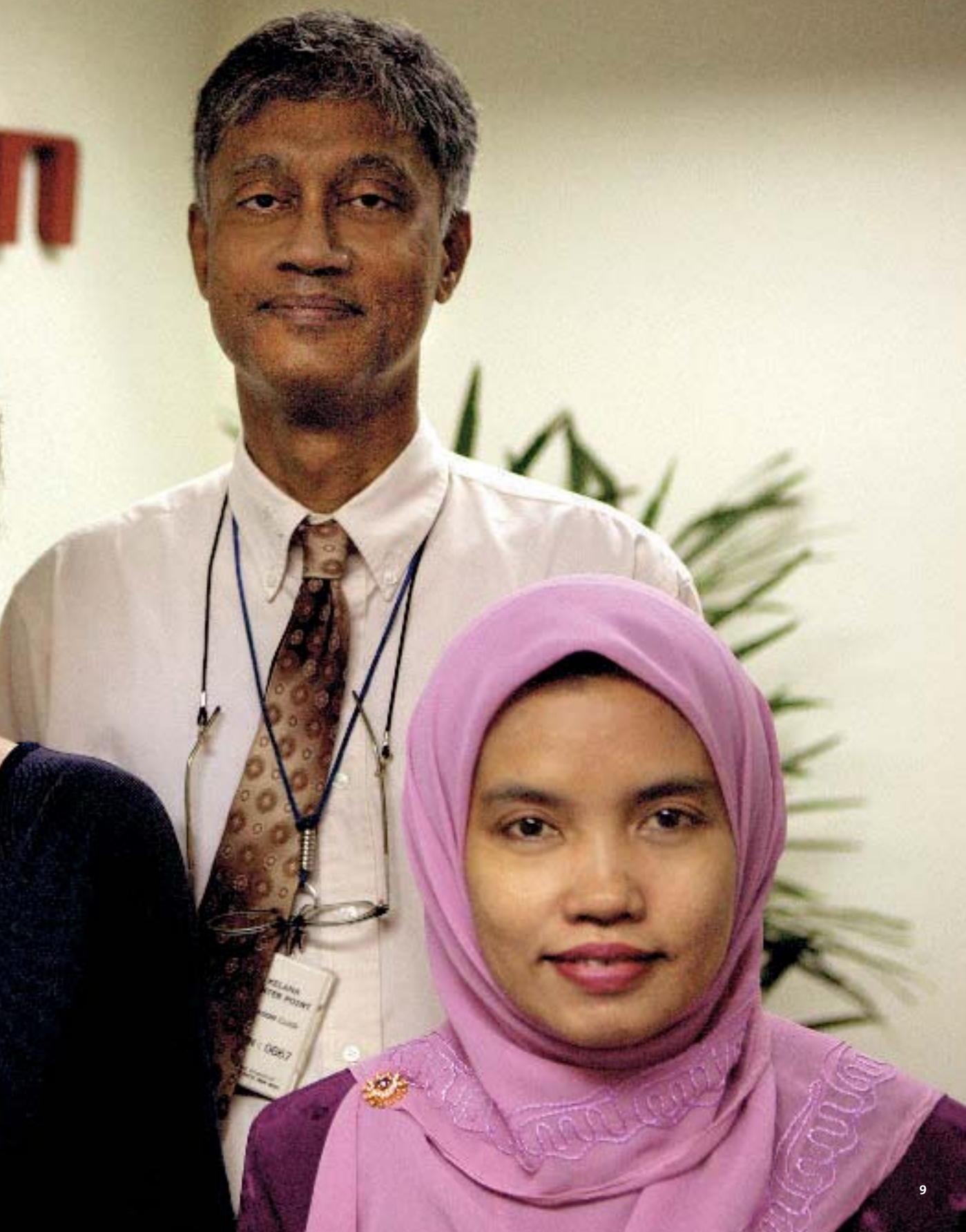
Vi fokuserar på fyra branscher där design, produktutveckling, teknisk information och IT-infrastrukturer är utslagsgivande i kampen om marknadsandelar; Vehicle, Telecom, Medical & LifeScience och Industry.

Vår strategi har gett oss allt fler uppdrag på den internationella arenan. Därför finns vi idag i 14 länder, på tre kontinenter. Imorgon finns vi på fler ställen. Vi har egna kontor i Sverige, Norge, Danmark, Storbritannien, Kina, Malaysia och Australien. I Belgien, Grekland, Filippinerna, Frankrike, Nederländerna, Portugal och Spanien har vi samarbetsavtal med lokala partners.

SEMCO

Vi hjälper flera av världens största företag
att snabbt utveckla idéer till kommersiellt
framgångsrika produkter – varje dag, året om.
Därför hittar du oss i 14 länder, på tre kontinenter.





Semcons erbjudande:

Åtta steg som snabbt utvecklar din idé

1. Behovsstudie – en riktigt bra början.

Du funderar på att lansera en produkt. Vi hjälper till med en kartläggning av de produkter som finns idag. Vilka produkter är framgångsrika? Varför har just de blivit storsäljare? Vilka finesser har de? Hur är känslan när du håller dem i handen? Hur låter de och så vidare? Vi pratar även med användare om vad de egentligen vill ha. Vad saknar de idag? Kort sagt, hur ska din produkt vara för att lyckas?

8. Service, garanti och eftermarknad.

Här får din serviceorganisation snabbt tillgång till kunskap om hur service och eventuella reparationer görs på bästa sätt. Tack vare vår arbetsmetod finns här också en unik möjlighet vad gäller garantifrågor. Vad utsattes för slitage? Vilka delar gick sönder oftare än andra? Hur kan vi bygga in denna erfarenhet i nästa generation av produkten?

7. Test och verifiering. Håller den i ökenhetta?

Här är det dags att testa och verifiera att produkten svarar upp mot de egenskaper och krav vi har bestämt. Här simulerar vi verkligheten och kan ofta korta utvecklingsprocessen med flera månader. Hur uppträder din produkt när den utsätts för extrem kyla eller ökenhetta?

Vi testar och verifierar saker som hållbarhet, men också mer värdeladdade egenskaper som "sportig". Eller om ljudet när luckan till tvättmaskinen stängs upplevs som "gediget".

6. Snabb tillverkning med säkrad kvalitet.

Parallellt arbetar vi också med frågor om hur själva produktionen ska se ut. Ska du tillverka själv? I Kina? Eller lägga ut på fabrik i Småland? Passar robotisering och automation bäst? Eller är det så små serier att det lönar sig bättre med 15 personer som gör de 500 första produkterna? Kan vi säkra kvaliteten om vi lägger tillverkningen utomlands? Detta är exempel på frågeställningar du får svar på.



till en lysande affär.

2. Idéer, innovationer och smarta processer.

Här tar vi tillsammans med dig fram nya potentiella lösningar. Ju fler infallsvinklar och idéer som kommer fram i den här fasen, desto färre problem och brister kommer att följa med produkten fram till konstruktion och prototyp.

3. Helhetssyn på design, form och konstruktion.

Riktigt bra design framhäver de tekniska finesser och funktioner produkten har och förstärker känslan varumärket ska laddas med. Ska din produkt vara dubbelt så dyr som konkurrenternas? Hur ska den se ut och upplevas då? Material, form, färg? Hur känns den i handen?

Vi väger samman estetik, ergonomi, miljökrav, tillverkningsmöjligheter och marknadskrav till en helhet som hjälper oss att hitta den optimala lösningen.



Silva L1 världens ljusstarkaste ledpannampa.

4. Tekniska förstudier.

Med virtuella test och animerade prototyper kan vi visualisera produkten så att arbetet med införsäljning och lansering kan börja. Här finslipas olika tekniska lösningar. Hur får vi olika gränssnitt att fungera på bästa sätt tillsammans? Passar trådlös teknik bäst? Har vi koll på alla för- och nackdelar som det för med sig i produktion och vid service och underhåll?

5. Konstruktion.

Ska produkten skruvas ihop, nitas eller är värmesvets det bästa? Hur påverkas konstruktionen av att produkten ska användas på marknader med fuktigt klimat? Är plast bättre än stål? Här görs också omfattande virtuella förtester för att få fram bästa tänkbara konstruktion.



Några av våra kunder: ABB, AB Volvo, Akzo-Nobel, Assa-Abloy, AstraZeneca, Ericsson, Ford Motor Company, General Motors, Nokia,

Sedan starten för 25 år sedan har
vi arbetat med drygt 133 000 olika
utvecklingsprojekt runt om i världen.



Novo Nordisk, Saab Automobile, Scania, Volvo Car Corporation med
flera. Läs mer om vad vi har gjort för våra kunder på www.semcon.se.

”För några år sedan utvecklade vi tillsammans med en kund en mobiltelefon med både Koranen och en GPS inlagd. Tack vare GPS-funktionen hittar man riktningen mot Mecka och dagens bön finns inlagd i telefonen. Nu är det här företaget störst på den marknaden.”







Linear



Telia



Autograf



Stoneridge Electronics



Rescue Runner



Asko



Tour & Andersson



Stoneridge Electronics



Doro



Ihreborn



Otre



Volvo Car Corporation



Doro



Past Audio



Kuna



Nilfisk-Advance



Carmel Pharma



Volvo Car Corporation



ABB

**Vi designar produkter och gränssnitt som förför
med mer än utseendet.**

Det är därför de blir kommersiella framgångar.

Vår syn på industridesign bygger på kunskap om globala marknader, varumärken och avancerad produktutveckling. Så vilken målgrupp du än har, kan vi hjälpa dig att uppnå en starkare varumärkesimage och ökad försäljning.



Trimble



IKEA



POC

Hur skyddar vi miljön när en miljard kineser och några hundra miljoner indier också tar bilen till jobbet? Det är sådant vi funderar på.





Tre saker som krävs för att ditt varumärke ska lyckas i framtiden:

Bättre produktutveckling. Bättre produktutveckling. Bättre produktutveckling.

Fler konkurrenter, prispress och ett överflöd av produkter med allt kortare livslängd. Hur ska ett varumärke i premiumsegmentet försvara ett högre pris på en så tuff marknad? Vi är övertygade om att det sker genom mer attraktiv design, bättre tekniska finesser och genom att snabbare komma ut med fler modeller.

För detta krävs fokus på design, på time to market med bibehållen kvalitet och på att bygga in den senaste tekniken i produkten. Lösningar som blir allt mer komplicerade och innehåller flera olika tekniska system, som ska fungera perfekt tillsammans.

Du får aldrig en andra chans att göra ett första intryck. En stressad och otålig konsument väljer snart en konkurrentprodukt om inte ditt varumärke håller vad det lovar.

Till sist behöver du i produktionen ta hänsyn till allt hårdare miljölagar och strängare konsumentkrav på till exempel återvinning. Oavsett om det är hög- eller lågkonjunktur.

Samtidigt är konkurrensen så hård att du måste koncentrera dig på kärnverksamheten. Då kan det vara bra med en partner som tycker att design, innovation och produktutveckling är det mest spännande som finns.







Vi får airbags att tala, döva att höra och bowlingbanor att flyga.

Läs mer om våra design- och utvecklingsuppdrag på www.semcon.se.





**Vill du bli bäst på
bergsbestigning söker du
upp det högsta berget.**

**Av samma anledning
fokuserar vi på de tuffaste
branscherna.**

Vi har valt att koncentrera oss på fyra branscher – Vehicle, Telecom, Medical & LifeScience och Industry. Det är ett medvetet val som bygger på att vi vill vara med i hetluften, helt enkelt. I dessa branscher finns den tuffaste konkurrensen. Här lanseras flest produkter, här dyker de senaste trenderna upp först och här hittar du företagen som är duktigast på att anpassa sig till framtidens behov. Verksamheter och människor som leder utvecklingen. Och som självklart har det största behovet av högklassig hjälp inom design och produktutveckling.

Därför hittar du, enligt vårt sett att se det, de mest intressanta projekten inom design och produktutveckling just i våra fyra fokusbranscher. Det är här vi på Semcon trivs bäst.

Dels lär vi oss mest och utvecklas bäst när vi dag ut och dag in befinner oss där det stormar mest. Dels lockar vi till oss de bästa talangerna med de största ambitionerna. Kunskap, erfarenheter och attityder som du som kund har stor nytta av när du ska vinna striden om marknadsandelar och snabbt omvandla en idé till en kommersiellt framgångsrik produkt.





Igår tog det 10 år att utveckla en ny modell. Imorgon tar det 18 månader. Då är det skönt med 25 års erfarenhet.

Några exempel på kunder:
Ford Motor Company, Volvo Car Corporation,
Landrover, Jaguar, GM, Saab Automobile,
Vauxhall, Hyundai, Kia, Nissan, Honda,
Volvo Lastvagnar, Volvo Bussar och Scania.



Företagskulturen – det magiska limmet som gör att vi känner oss hemma på Semcon. Oavsett om vi är medarbetare eller kunder.

Vi på Semcon styr verksamheten genom starka värderingar, istället för att bygga upp toppstyrda hierarkiska organisationer.

Vi tror att verklig tillväxt bara kan skapas tillsammans. Kanske är det just därför vi lyckas behålla långa relationer med både kunder och medarbetare. När det går bra är delad glädje, dubbel glädje. När vi står inför tuffa utmaningar, gör vi en kraftsamling och hittar lösningar tillsammans.

På Semcon tror vi också att människor längtar efter att satsa allt, bara de har frihet att arbeta i en miljö där de får utlopp för sitt engagemang. På det viset blir våra medarbetare mer motiverade. Dessutom blir våra kunder nöjdare eftersom vi sparar tid när besluten tas ute i projekten av personer som har den bästa överblicken.

Att vi arbetar med de intressantaste projekten och företagen gör att vi attraherar de mest motiverade



talangerna. Människor som hängivet satsar 120 procent och som vi som företag därmed har ett extra ansvar för. Därför skapar vi en miljö där du kan träna på lunchen, ta med dig tvätten till jobbet. Eller där du kan låna en lokal över helgen om du behöver. För några veckor sedan hade vi till exempel barndop på Semcon Tech Center. Små saker i sig, men tillsammans med övrig personalvård och personalutveckling betyder de väldigt mycket.

Att få ta del av andras erfarenheter och att själv dela med sig av kunskaper till kunder och arbetskamrater är sånt som utvecklar oss som individer. Det tycker vi är viktigt.

Vi har alltid gillat att göra affärer och skapa relationer. Vi är övertygade om att en affärsrelation med klara inslag av både hjärta och hjärna fungerar bättre än en offert levererad på ett avmätt, lite avståndstagande sätt.

Varje dag, året om designar åt flera av världens mest fr

Fem skäl att anlita oss.

Möjligheten att engagera en av världens ledande design- och utvecklingsavdelningar.

Vi är 1 500 medarbetare som dagligen tänker och lever innovation, design och produktutveckling. Individer med erfarenhet från de tuffaste branscherna där utvecklingen är som snabbast, där nya trender dyker upp först och där du hittar den absolut senaste tekniken. Dessutom får du tillgång till vårt nätverk av samarbetspartners med runt 5 000 olika specialister.

Metoder och processer med erfarenhet från 133 000 projekt.

Genom åren har vi samlat på oss kunskap, skapat egna verktyg och rutiner, utvecklat tekniska plattformar och arbetsprocesser. Allt för att skapa morgondagens produkter snabbare, säkrare, och bättre än andra – och med högre precision.

och utvecklar vi produkter amgångsrika företag.

Inspiration och erfarenhet från andra branscher.

Trender inom bilindustrin dyker förr eller senare upp även i annan tillverkningsindustri. Det är med andra ord nyttigt att arbeta inom flera olika områden. För oss innebär det också att lösningen på just ditt problem kan komma från ett oväntat håll. Vi har till exempel konstruerat radar till båtar med hjälp av flygplans-teknologi. Vi har utvecklat bättre kontorsklimat med erfarenhet från fordonsindustrin och designat doseringsapparater för medicin med samma teknik som används för laserskrivare.

Vi finns i 14 länder, på tre kontinenter.

Globaliseringen har medfört allt fler internationella uppdrag. Därför har vi vuxit och följt med våra kunder ut i världen. Idag har vi kontor och verksamheter i Sverige, Norge, Danmark, Storbritannien, Malaysia, Kina och Australien och samarbetspartners i ytterligare sju länder runtom i världen.

Kultur och intressanta projekt som drar till sig talanger.

Vi söker alla mål och mening i livet, det gäller givetvis också arbetslivet. En god vision ger oss en drivkraft som lyfter oss i det dagliga arbetet. Den vision som driver oss på Semcon är en övertygelse om att design och teknik kan skapa ett bättre, enklare liv för människor över hela världen. Denna övertygelse har skapat ett klimat där människor har lust att åstadkomma saker tillsammans, oavsett om det är som medarbetare eller som kund. En kultur som drar till sig de bästa talangerna. Det betyder i slutändan att du som kund får snabbare och bättre design- och produktutveckling.

Hör gärna av dig till oss eller besök www.semcon.se så får du veta mer.

På följande sidor läser du om
vilka möjligheter vi ser i framtiden
och hur vi förbättrade resultatet
med 105 miljoner under 2004.





GETTING TO KNOW YOUR SECTOR
You can find out more about the industry you're interested in by visiting our website at www.ann.co.uk

ANN

DOUBLE ROLES

There are four roles to everything. We looked at what different employees do at work - and at play



Året som gick.

Ökad försäljning och rejäl resultatförbättring.

Ett attraktivt erbjudande och djup kompetens har medfört att försäljningen under året har ökat med nästan 8 % jämfört med 2003. Inom affärsområdet Informatic, där vi ser vår största tillväxtpotential, ökade försäljningen med över 21 %.

Våra mål för 2004 har uppnåtts

När vi ser tillbaka på 2004 kan vi glädja oss åt en mycket stark resultatförbättring jämfört med 2003. Att vi har lyckats med denna vändning beror till stor del på att vi har stärkt och utvecklat våra kundrelationer och ökat vår försäljning. Vi kan konstatera att samtliga finansiella mål vi satte upp inför 2004 har uppnåtts.

Vi ser positivt på framtiden

Vi bedömer att marknadsläget under 2005 fortsätter att successivt förbättras. Vi räknar med fortsatt tillväxt med förbättrad lönsamhet.

2004 i korthet

- Försäljningen ökade och uppgick till 1 289 Mkr (1 199).

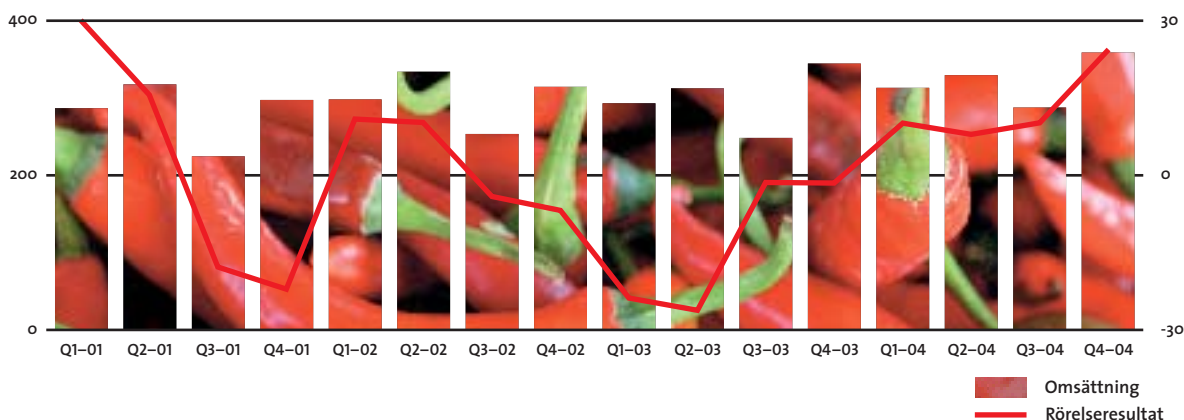
- Resultat efter skatt uppgick till 32,0 Mkr (-57,6).
- Den successiva förbättringen av konjunkturen under 2004 bedömer vi kommer att fortsätta under 2005, även om det finns ett antal osäkerhetsfaktorer i omvärlden.
- Personalstyrkan ökade åter och vi ser ytterligare rekryteringsbehov under 2005.
- Semcons erbjudande inom Functional Performance utvecklades när vi under året förvärvade ComTest och startade ljud- och vibrationsbolaget Zound by Semcon.
- Som en av de första tjänsteleverantörerna erhöll Semcon utmärkelsen Q1 från Ford Motor Company.
- Zipper by Semcon fick ta emot IT-branschens Siriuspris 2004 i klassen

- "Bästa förpackade lösning" för säkerhetskonceptet FastAccess 3.0.
- En extra bolagsstämma bemyndigade styrelsen att kunna återköpa aktier.

Händelser i början av 2005

- Semcon startar ett nytt kontor i Jönköping.
- Semcon förvärfvar den innovativa industridesignbyrå Propeller AB i Stockholm med 15 medarbetare för att göra erbjudandet inom design och produktutveckling än mer komplett.
- Propeller erhåller designpriset IF-award i Tyskland för Hector-sadeln.
- Semcon stärker sitt internationella erbjudande inom eftermarknadsinformation genom förvärvet av Pentech International Ltd i Oxford, England, med 20 medarbetare.

Kvartalsvis utveckling (Mkr)



Efter några år med varierande svaga kvartalsresultat visade vi ett positivt resultat under hela 2004.

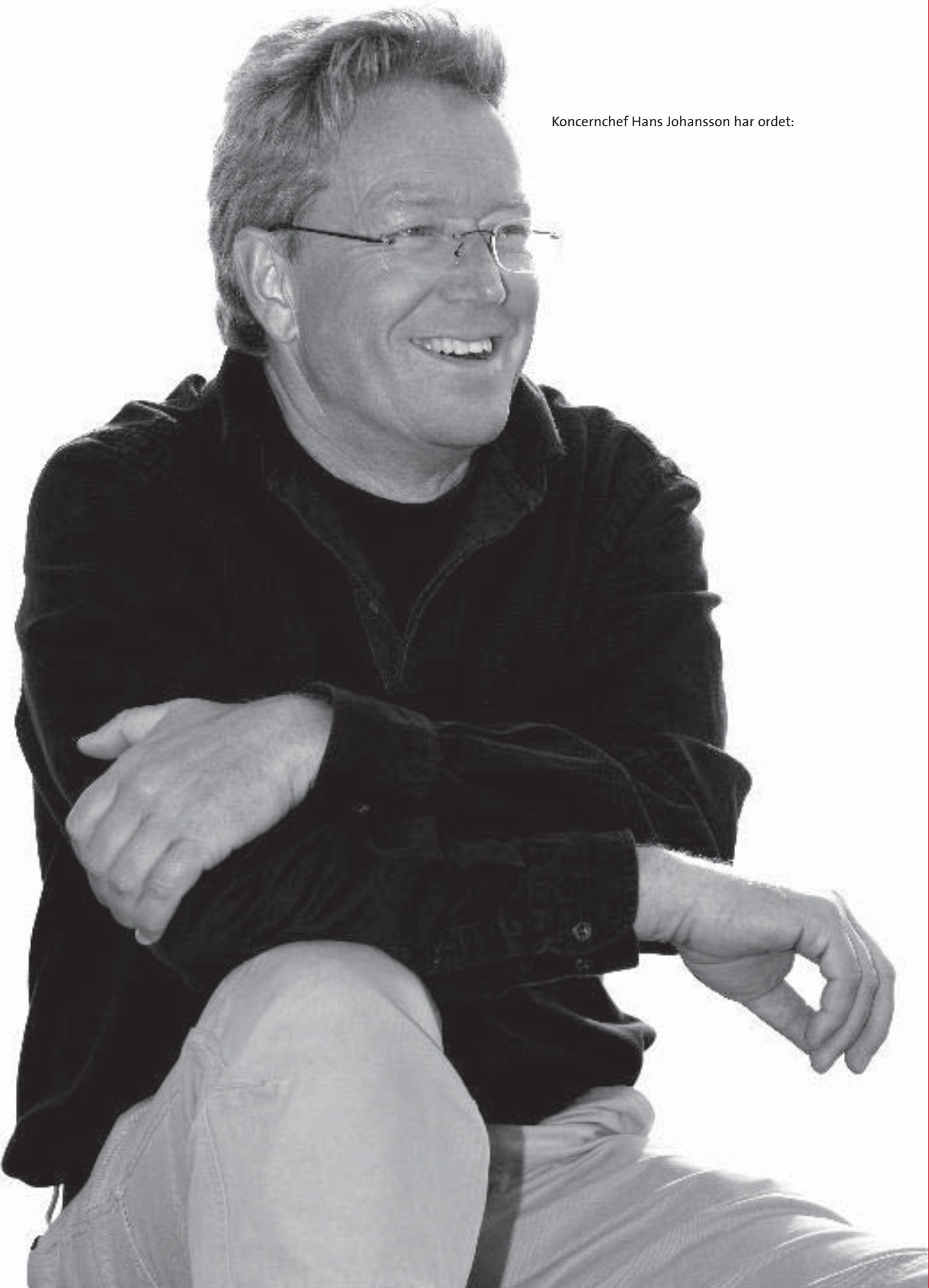
A woman with short dark hair, wearing a patterned green and white shirt, is holding a large bowl filled with bright red chili peppers. The background is a blurred market stall with various colorful items.

”Semcon har under de senaste 10 åren haft en genomsnittlig årlig tillväxt på 15,5 %.”

Nyckeltal:

	2000	2001	2002	2003	2004
Omsättning (Mkr)	1 007	1 127	1 200	1 199	1 289
Soliditet (%)	34,1	28,9	27,9	19,1	23,1
Resultat per aktie (kr)	1,99	0,08	0,05	-3,31	1,84
Medeltal anställda	1 504	1 585	1 581	1 504	1 444
Omsättning per anställd (Tkr)	670	711	759	797	876

Koncernchef Hans Johansson har ordet:



**”Vision utan handling är bara en dröm,
handling utan vision är en mardröm.
Men handling med vision kan förbättra världen.”**

Vi som arbetar på Semcon bär på en övertygelse om att vi tack vare design, teknik och produktutveckling kan förbättra och förenkla livet för människor. Med den starka tron som grund är det självklart att vi vill vara med och förbättra livet för så många som möjligt.

Detta är en av anledningarna till att vår vision som företag är att bli internationellt ledande inom design och utveckling. En vision vi lever med varje dag. Det är därför vi med starten av Zound by Semcon och förvärvet av ComTest stärker vårt erbjudande inom test av funktioner och egenskaper hos en produkt och ett varumärke. Det är därför vi köper den prisbelönta industridesignbyrån Propeller i Stockholm. En affär som gör oss till världens tredje största designbyrå. Det är också därför vi har förvärvat illustrationsstudio Pentech i Oxford på klassisk engelsk bilmark, och därmed stärker vi vår affär inom affärsområdet Informatic. Vi tittar även på fler förvärv, som kan göra vårt helhetserbjudande ännu mer attraktivt lagom till vårt 25-årsjubileum under 2005.

Framtiden är inte längre vad den har varit. Den ser mer spännande och utmanande ut än på länge! Och vi på Semcon kommer att göra som vi alltid har gjort; ligga i framkant, vara med där det händer och växa och utvecklas tillsammans med våra kunder.

”Med Propeller utmanar vi världens främsta designföretag.”

2004 – en stark vändning!

När vi ser tillbaka på 2004 kan vi glädja oss åt en mycket stark resultatförbättring jämfört med 2003. Att vi lyckats med denna vändning beror till stor del på att vi stärkt och utvecklat våra kundrelationer och ökat vår försäljning. Det stora och djupa engagemanget hos våra medarbetare, men även åtgärdsprogrammet Fast2Profit samt att vi framgångsrikt har utvecklat våra partnerskapsaffärer har också bidragit till det förbättrade resultatet. Jag vill passa på att tacka alla medarbetare för detta. En bidragande orsak har också varit ett allt ljusare konjunkturläge. Med det här resultatet i ryggen känns det betydligt bättre att ta sig an de utmaningar vi har framför oss.

Samtliga mål för 2004 är uppfyllda. Det gör oss glada, men inte nöjda.

Vi kan med stolthet konstatera att samtliga mål som vi satte upp inför 2004 – att åter visa lönsamhet, förbättra soliditeten samt fortsätta att ta marknadsandelar – har uppnåtts. Semcon fyller 25 i år och det är härligt att se den positiva attityd och framtidstro som fortsätter att genomsyra bolaget.

Vi finns där kunderna finns.

I 14 länder, på tre kontinenter.

2004 var också året då vi på allvar blev en internationell aktör. För att möta de krav globaliseringen ställer på oss och våra kunder finns vi idag i 14 länder, på tre kontinenter. Vi har egna kontor i Sverige, Norge, Danmark, Storbritannien, Kina, Malaysia och Australien. Medan vi i Belgien, Grekland, Filippinerna, Frankrike, Nederländerna, Portugal och Spanien representeras av lokala partners.

Försäljningen har ökat med 15,5 % varje år i snitt de senaste 10 åren

Under de senaste 10 åren har vår

försäljning ökat med smått fantastiska 15,5 % i snitt varje år. De senaste 5 åren, med den tuffa lågkonjunktur som varit, har försäljningsökningen ändå varit 6,4 % i genomsnitt. Vårt attraktiva erbjudande och vår djupa kompetens har medfört att försäljningen under 2004 ökat med 7,6 % jämfört med året innan. Under 2004 har också försäljningen per anställd ökat med 12% jämfört med 2003.

82 miljoner bättre för Design & Development och Informatic ökar med drygt 21 %

Affärsområdet Design & Development står för drygt 60% av hela Semcons försäljning och har under 2004 gjort en resultatförbättring på hela 82 miljoner kronor.

Inom affärsområdet Informatic ökade försäljningen med mer än 21 % och där ser vi också vår största tillväxtpotential. Våra nya affärsmodeller hjälper oss att nå våra långsiktiga mål för rörelsemarginalen.

Våra IT bolag – från 0 till 135 miljoner på fem år

Inom affärsområdet Innovation finns Semcons IT-bolag, med inriktningen att ta fram specifika lösningar på generella IT-problem. Bolagen Zipper by Semcon och Zsystems by Semcon, som tillsammans med IT-Solutions ingår i affärsområdet, har haft en snabb och lönsam försäljningstillväxt.

Zipper startade för fem år sedan och inriktar sig på att enkelt och kostnadseffektivt ge kunder väl fungerande IT-infrastrukturer. Genom att skapa god ordning, avlasta IT-avdelningarna och delegera mycket till användarna i en organisation kan Zippers kunder spara tid och kostnader. Bolaget har idag en försäljning på ca 100 Mkr och har hela

Europa som arbetsfält.

Zsystems by Semcon var från början en del av Zipper men är sedan 2003 ett eget bolag. De erbjuder företag en lösning som gör att kunden mycket snabbt kan integrera alla de IT-system som uppstått i en verksamhet till ett enda system. Med Zsystems lösning kan till exempel en sammanslagning och integrering av två företags nätverk gå på bara sex veckor. Normalt tar detta sex månader. Zsystems försäljning uppgick till drygt 35 Mkr under 2004.

Kortare utvecklingstider ökar behovet av test och verifiering

Våra kunder lägger större resurser på att allt snabbare ta fram nya produkter med fler och attraktivare funktioner och egenskaper. När utvecklingstiden blir kortare blir behovet av att verifiera och testa produkternas egenskaper och funktioner allt viktigare. Semcon har idag ett unikt erbjudande med både virtuella och fysiska tester och prov för alla steg i produktutvecklingsprocessen. Ett erbjudande som ytterligare utvecklats när vi under året förvärvade ComTest och startade ljud- och vibrationsbolaget Zound by Semcon. Den målmedvetna satsningen inom det här området, som kallas Functional Performance, har mottagits väl av våra kunder och gjort oss till marknadsledande i Europa.

Semcon fick utmärkelse av Ford Company

När ansvar och storlek på projekt växer räcker det inte enbart med kompetenta och erfarna medarbetare utan det krävs också effektiva rutiner och processer. Under året har Semcon investerat i att bli ett ledande projektföretag. Ett bevis

på att vi lyckats med detta är att vi 2004 tilldelats Ford Motor Companys kvalitetsutmärkelse Q1. Ford Motor Companys policy är att i första hand välja leverantörer med Q1-utmärkelser vilket ytterligare stärker vår ställning som prioriterad leverantör.

Med Propeller i familjen utmanar vi världens främsta designföretag

I januari 2005 genomfördes ett spännande förvärv som stärker vårt utbud inom design av kommersiellt framgångsrika produkter. Det innovativa designföretaget Propeller blev en del av Semcon. Propeller har med kreativitet och tydlig förståelse för avancerad produktutveckling och insikt om globala marknader skapat sig ett mycket gott rykte som designers. Med denna gedigna kompetens i koncernen utmanar vi de främsta designbolagen runt om i världen. Och det här betyder att vi har över 80 specialister inom området innovativ industridesign och formbestämning. Det gör oss till nummer tre i världen inom det här intressanta fältet.

Förvärvet av Pentech placerar oss mitt i klassisk engelsk bilindustri

I slutet av februari 2005 förvärvade vi den framgångsrika illustrationsstudio Pentech International Ltd. Därmed öppnas dörren till fler stora internationella partnerskapsaffärer inom affärsområdet Informatic.

Köpet placerar Semcon mitt i Oxford i Midlands, där mycket av den anrika bilindustrin är lokaliserad.

Pentech har under 15 års tid varit primärleverantör av tekniska illustrationer till kunder som Jaguar, Land Rover, Saab Automobile, MG Rover, Scania, Nissan Motor Manufacturing (UK).

Förvärvet innebär att Semcon får ytterligare ett tjugotal specialister inom eftermarknadsinformation. Enbart i England är man idag cirka 60 medarbetare. Förvärvet av Pentech är ett naturlig led i vår internationalisering och ett steg i att möta våra kunders krav på färre och större leverantörer.

Vi ser fram emot 25 nya, spännande år i industrins tjänst

Utvecklade kunderbjudanden,

imponerande kundreferenser, spännande strategiska förvärv med Propeller och Pentech, internationell närvaro, ett utökat nätverk av partners och en bättre konjunktur gör att framtiden ser väldigt spännande ut.

Målet är att ta marknadsandelar, både i Norden och internationellt, och ta nästa steg för att nå våra finansiella mål på lång sikt. För att bli ännu bättre och möta den ökade efterfrågan kommer vi att anställa 150–200 talangfulla medarbetare under året. Vi räknar med att hälften av dessa kommer att jobba internationellt. Vi har också långt framskridna planer på fler nyetableringar och spännande affärer och därmed ta ytterligare steg mot vår vision om att vara ett internationellt ledande design- och utvecklingsföretag.

Järnviljan och glädjen jag möter bland alla semconiter och entusiasterna hos våra kunder. Det är några av de faktorer som gör att de kommande 25 åren blir minst lika roliga, spännande och utvecklande, som det kvartssekel vi just lagt bakom oss.



Viji Abishegam, ansvarig för Semcon i Malaysia pratar framtid och affärsmöjligheter med Semcons koncernchef Hans Johansson.

Semcons kalla fakta:

En tjugofemåring so



m fortsätter att växa.



Mål och strategier.

Hur Semcon ska bli ett av de internationellt ledande design- och utvecklingsföretagen.

Vår mission – varför finns Semcon?

Vi drivs av en passion för teknikens och designens möjligheter att för- enkla vardagen och underlätta människors liv.

Vår vision – vart är vi på väg?

Semcon ska bli ett av de internationellt ledande design- och utvecklingsföretagen.

Vår affärsidé – hur skapar vi våra intäkter?

Som nära partner till industrin tillför Semcon mänsklig och teknisk kompetens som ökar kundernas resultat.

LÅNGSIKTIGA VERKSAMHETSMÅL

- Vara primärleverantör hos prioriterade kunder inom våra fokusbranscher.
- Vara internationellt etablerade.
- Ha en ökad andel värdebaserade affärer vilket ger bättre resultat för kunden.
- Vara första valet som arbetsgivare för projektledare och tekniska konsulter.

FINANSIELLA MÅL

- En rörelsemarginal som överstiger 10 procent över en konjunkturcykel.
- En fortsatt låg skuldsättning och en soliditet som överstiger 35 procent.
- En långsiktig målsättning att dela ut 30–50 procent av vinsten efter skatt till Semcons aktieägare.

VERKSAMHETSMÅL 2005

- Fler marknadsandelar både i Sverige och internationellt.
- Starkare erbjudanden inom främst Vehicle men även inom Telecom och Medical & LifeScience.
- Bli ett ledande projektföretag.
- Fler strategiska partnerskap med kunder via outsourcingavtal.

- Utöka nätverket med partners för ökad flexibilitet och förbättrad kundservice.

STRATEGIER

– hur ska vi nå våra mål?

För att nå de uppsatta målen, både på lång och kort sikt, styr Semcon verksamheten inom i huvudsak tre strategiområden:

- Medarbetare och företagskultur
- Erbjudande och affärsutveckling
- Tillväxt och marknadsposition

Medarbetare och företagskultur

Semcon har en stark företagskultur som bygger på tron på individen, viljan till samarbete och vikten av affärsmässighet.

Hur ska vi lyckas att bibehålla och rekrytera rätt individer?

För att attrahera kompetenta medarbetare, som delar företagets värderingar och som är öppna och engagerade, använder Semcon ett

Affärsidé: Som nära partner till industrin tillför Semcon mänsklig och teknisk kompetens som ökar kundernas resultat.

flertal aktiviteter såsom närvaro vid arbetsmarknadsdagar, föreläsningar vid högskolor, annonsering och via vår webbplats.

Vår kommunikation ska stödja vår rekryteringsprocess för att bygga ett starkt arbetsgivarvarumärke, dvs. ett företag där framtidens projektledare och tekniska konsulter vill arbeta.

Vid rekrytering används kompetensprofiler som har definierats i förväg och en utvecklingsplan presenteras. Semcons anställda genomgår kompetensutveckling i form av interna och externa utbildningar samt via utmanande uppdrag.

Semcons verktyg för kompetensutveckling och kompetensledning används för att matcha rätt konsult med rätt uppdrag samt att styra och långsiktigt utveckla rätt kompetens.

Vi kommer framöver att anställa en blandning av specialister med lång erfarenhet och nyutexaminerade ingenjörer med färsk högskolekompetens. För att bevara och utveckla vår starka företagskultur genomför vi en introduktionsutbildning för samtliga nyanställda och har löpande aktiviteter för alla medarbetare. Detta sker flera gånger per år.

Erbjudande och affärsutveckling

Semcons erbjudande baseras på 25 års erfarenhet och djup kunskap inom design och produktutveckling och därtill relaterade områden. Vi tar idag helhetsansvar för hela produktutvecklingsprojekt, från idé till färdig produkt, och kommer att inrikta vår verksamhet på fler stora och komplexa utvecklingsuppdrag.

Hur ska vi stärka och utveckla vårt erbjudande?

Vi stärker erbjudandet genom att utöka och förbättra vårt utbud i dels den tidiga och dels den sena fasen av produktutvecklingskedjan, dvs. inom området design respektive informationshantering mot eftermarknaden. På det viset kommer vi närma- re slutkunden och kan tillföra våra uppdragsgivare mer värdefull kompetens.

Vi tar också fram specialisterbjudanden för våra olika fokusbranscher. Utöver detta utvecklar vi branschöverskridande koncept, dvs att kunden drar nytta av erfarenheter och lösningar från andra branscher. På så

sätt möter vi kundernas allt högre krav och tillför ett mervärde.

Tillväxt och marknadsposition

Semcon har idag en stark marknadsposition som teknik- och utvecklingspartner till ledande industriföretag.

Vision: Semcon ska bli ett av de internationellt ledande design- och utvecklingsföretagen.

Kundbasen är fortsatt bred, men med fokus på branscherna Vehicle, Medical & LifeScience, Telecom och Industry.

Hur skall vi kunna fortsätta att växa och stärka vår marknadsposition?

Varje nyckelkund har en dedikerad Key Account Manager vars främsta uppgifter är att utveckla vårt erbjudande och på så vis öka försäljningen. Alla ledare genomgår kontinuerlig utbildning inom försäljning och affärsmannaskap.

erligt utbildningar inom försäljning och affärsmannaskap.

Tillväxten kommer främst att ske inom fokusbranscherna Vehicle, Telecom och Medical & LifeScience genom att vi erbjuder partnerskap och helhetsåtagande i form av led-

ning samt genomförande av stora och komplexa projekt. Inom dessa områden ska tillväxten ske både i Sverige och internationellt. Genom att fortsätta följa med våra kunder utomlands kommer vi att etablera oss som en internationell partner. I det korta perspektivet kommer Semcons tillväxt att ske inom affärsområdet Informatic där vi kontinuerligt utvecklar vårt värde-

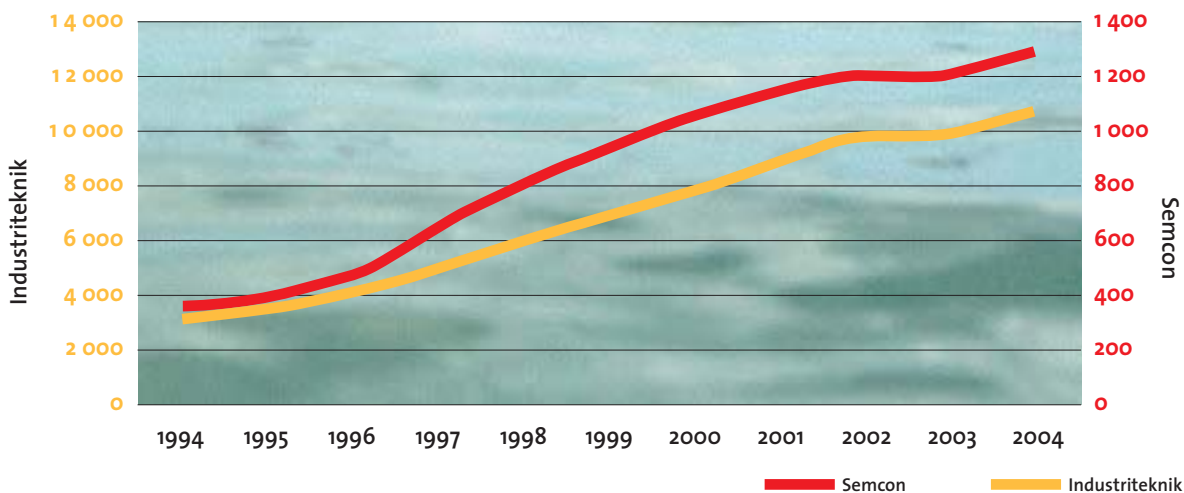
skapande koncept för eftermarknadsinformation för att vinna nya outsourcingaffärer.

Tillväxten sker huvudsakligen organiskt, men också genom förvärv av bolag med specialistkompetens. Utöver detta kommer vi att utöka vårt nätverk av globala partners, dels för att bredda vårt erbjudande och ha en lokal närvaro och dels för att öka vår egen flexibilitet. Som ett led i denna strategi tecknade vi under 2004 ett samarbetsavtal med Assystem Etudes i Frankrike och vi förvärvade företagen Propeller och Pentech under 2005.

Våra tillväxstsatsningar medför att Semcon kontinuerligt stärker sin position och i sitt erbjudande som affärspartner med en tydlig profil som ett ledande design- och utvecklingsföretag.

Nyckeltal:	2000	2001	2002	2003	2004
Rörelsemarginal (%)	5,0	0,5	0,8	-4,4	4,0
Soliditet (%)	34,1	28,9	26,5	19,1	23,1
Aktieutdelning (% av nettovinst)	25,1	0,0	0,0	0,0	0,0

Försäljningsutveckling inom branschen Industriteknik (Mkr).



Semcons erbjudande och vårt fokus på att göra affärer har gett en mycket god försäljningstillväxt. Jämfört med branschen Industriteknik (Källa: Svensk Teknik och Design) har Semcon under de senaste 10 åren haft en större tillväxt.

Marknad och trender.

Bilindustrin behöver halvera Time-to-Market. Läkemedelsföretagen brottas med fallande vinster. Båda sakerna talar för ett ökat behov av våra tjänster.

Vi bedömer att den successiva förbättringen av konjunkturen vi sett under 2004 kommer att fortsätta under 2005, även om det finns ett antal osäkerhetsfaktorer i omvärlden. Den övergripande trenden, som påverkar och gynnar ett företag som Semcon, är den stora konkurrens som råder på marknaden mellan olika produkter. Som en följd av detta satsar företagen allt mer på design och produktutveckling för att snabbare och billigare ta fram nya, mer innovativa och attraktiva produkter. Trenden med färre och större leverantörer på marknaden, lokalt såväl som internationellt, fortsätter.

KONSULTMARKNADENS UTVECKLING

Marknaden för industrideknik omsatte år 2003 9,8 mdr kr och prognosen för 2004 är 10,7 mdr kr. För 2005 prognostiseras en omsättning på 11,3 mdr kr. År 2005 väntas bli ett år med tydlig expansion, delvis med hjälp av ökat kapacitetsutnyttjande och outsourcingaffärer (Källa: Svensk Teknik och Design).

I industrideknikbranschen har Semcon under de senaste åren haft en marknadsandel på ca 12 %.

OMVÄRLDEN

Trots oron på världsmarknaden över utvecklingen i Irak, hotet om nya terroråd, höga materialkostnader, högt oljepris och osäker dollarkurs etc. har den ekonomiska tillväxten i världen tilltagit under 2004.

FAKTORER SOM PÅVERKAR UTVECKLINGEN I SVERIGE

För 2005 beräknas BNP-tillväxten i Sverige bli 3,2 % och för 2006 beräknas tillväxten bli 2,8 % (Källa: Konjunkturinstitutet). För konsultmarknaden beräknas ökningen bli 5,7 % (Källa: Svensk Teknik och Design). Inflationen för 2005 beräknas till 2,1 % och räntenivån beräknas successivt öka under 2005, från 3,0 till 4,2 % (Källa: Konjunkturinstitutet). Löneutvecklingen beräknas ligga på samma nivå som 2004, med risk för viss löneglidning beroende på konkurrens mellan konsultbolagen om attraktiv arbetskraft (Källa: Svensk Teknik och Design).

TRENDER INOM SEMCONS

FOKUSBRANSCHER

Inom fordonsindustrin, Vehicle, råder stenhård konkurrens med stor prispress. Bilföretagen måste i princip halvera utvecklingsfasen från dagens 24–36 månader och snabbt komma ut med nya modeller och varianter till konkurrenskraftiga priser vilket i sin tur ökar behovet av våra tjänster. Vi ser även en tydligare inriktning på att klara framtidens tuffa miljökrav. Trenden med outsourcing fortsätter också.

Företagen inom Medical & LifeScience brottas med fallande vinster, hårdare lagar och ett ökat risktagande. Därför ser de över kostnaderna och har ett stort behov av effektivare verksamhet. Det innebär större möjligheter för oss att hjälpa kunderna att utveckla effektivare och säkrare produktions- och valideringsprocesser.

Inom Telecom finns idag en stor optimism. Branschen kännetecknas av snabb produktutveckling, hög konkurrens och prispress. Bolagen är slimmade, men behovet av produktutveckling kvarstår vilket öppnar möjligheter för oss.

Övergripande trender:

- Global konkurrens och överutbud av produkter
- Snabb IT- och teknikutveckling
- Växande miljöfokus

Vilket betyder:

- Design blir allt viktigare
- Kortare produktlivscykler
- Accelererande utvecklingskostnader
- Svårare med utveckling inom företaget
- Fusioner och förvärv
- Strängare lagkrav, nya konsumentkrav

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

Utvecklingen inom branschområdet Industry uppvisar stora variationer. Behovet av att utveckla nya produkter är stort inom vissa områden, medan andra påverkas av att tillverkningen flyttar österut. Vi bedömer att efterfrågan på konsulttjänster kommer att öka inom design och produktutveckling.

VÅRA KUNDER ÄR UTVECKLINGS-INTENSIVA FÖRETAG

Semcon har arbetat målmedvetet med de mest framgångsrika företagen inom våra respektive fokusbranscher. Dessa företag fortsätter kontinuerligt att satsa på forskning och utveckling (FoU). Enligt OECD är Sverige ett av de länder som satsar mest på FoU, mätt i procent av BNP. Totalt investerar Sverige 4,3 % av BNP på FoU (Källa: Statistiska Centralbyrån).

VÅRA KONKURRENTER

Branschstrukturen har varit relativt stabil under de senaste åren och våra konkurrenser ser likartade ut vad gäller affärsmodeller och lönsamhet. De stora konkurrenterna har börjat återhämta sig under

året, framförallt verksamma inom Telecom. Timpriset för konsulttjänster är fortfarande pressat, varför konsultföretagen försöker utveckla

andra affärsmodeller, samtidigt som många börjar använda sig av offshore-alternativ, dvs underkonsulter från lågprisländer.

Svenska konkurrenter:

(Mkr)	Försäljning	Rörelseresultat	Antal anställda
Caran*	780	23	815
HiQ International	513	50	407
Sigma	853	10	779
Teleca	2 728	9	2 810
TietoEnator	14 671	1 744	12 518
WM-data	8 160	367	7 655
Ångpanneföreningen	2 160	38	2 531

Uppgifterna är hämtade från respektive företags bokslutskommuniké 2004. * Ingår i WM-data.

Internationella konkurrenter:

	Försäljning (MEUR)	Antal anställda
Alten*	293	4 061
Altran*	1 364	17 044
Bertrandt*	220	3 027
Edag*	477	4 200
ESG	Inga officiella siffror	1 100
Rücker*	149	1 922
Sogeti**	Inga officiella siffror	14 000
Valley Forge***	Inga officiella siffror	600

* Siffrorna avser 2003. ** Ingår i Capgemini SA Group. *** Ingår i SPX Corporation.

Leder till:

- Ökat fokus på Time-to-Market
- Krav på fler produktvarianter
- Fler helhetsåtaganden för konsulter, fler partnerskap och långsiktiga affärsrelationer
- Större behov av expertis inom återvinning, utsläpp och energibesparing

Framtiden:

Större efterfrågan och förbättrade möjligheter för utvecklingskonsulter

Strukturkapitalet.

Mervärde för kunden och resurser i bolaget.

Vi på Semcon har goda och långa affärsrelationer med våra kunder. Det är en av orsakerna till den stabila försäljningstillväxt som bolaget uppvisar. Ett bevis på att vi lyckas utveckla vårt erbjudande och utöka kundrelationerna är att vi har en mycket hög återköpsfrekvens.

TRE AFFÄRSMODELLER SOM GER KUNDNYTTA

Semcon levererar kundnytta genom tre olika affärsmodeller: 1. Konsultaffären, 2. Projektaffären och 3. Konceptaffären.

Dessa tre olika affärsmodeller kräver olika organisation, har olika nyckeltal och olika drivkrafter.

Genom åren har verksamheten rört sig från modell 1 till modellerna 2 och 3. Totalt står idag projekt- och konceptaffären för mer än 50 % av Semcons omsättning.

1. Konsultaffären

I konsultaffären sker leverans av specifik kompetens per timme. Kunden styr arbetet i sina egna lokaler. En hög beläggningsgrad ger god marginal för Semcon.

2. Projektaffären

I projektaffären sker leverans av ett efterfrågat specifikt resultat. Semcon leder arbetet. Processer som effektiviserar arbetet ger lönsamhet.

3. Konceptaffären

I konceptaffären sker leverans av en generell lösning till ett specifikt kundbehov genom en fördefinierad och paketerad metod och kompetens. Konceptaffären ger en stor repeterbarhet. Pris per lösning/resultat /produkt. Koncepten kan anpassas till olika kunder och ger kunderna

en tydlig bild av vinsterna med vårt samarbete.

PARTNERSKAPSMODELL SOM SKAPAR LÖNSAMHET

Trenden att industriföretag fokuserar på sin kärnverksamhet fortsätter, vilket öppnar möjligheter för strategiska partnerskapsaffärer, eller outsourcingaffärer som det också kallas. Semcon har utvecklat en partnerskapsmodell som innebär att vi övertar hela eller delar av kundens utvecklingsprocesser, inklusive personal och utvecklingsresurser, inom områden där vi har lång erfarenhet och specialistkompetens. Vi utvecklar och effektiviserar denna verksamhet och skapar långsiktig lönsamhet för både kunden och oss.

ETT STARKT VARUMÄRKE

Semcon fortsätter att vårda varumärket och Semcon är välkänt för många, både inom och utanför branschen. Under året har bland annat vår kundtidning Future blivit nominerad i klassen bästa kundtidning i 2004 års upplaga av Guldbladet (Svenska Publishingpriset). Bolagets starka varumärke underlättar rekryteringen och gör att kunderna ofta ser oss som förstahandsval. En konsekvent grafisk profil har också bidragit till att skapa en tydlig och stark identitet. Semcon ska upplevas som ett attraktivt, modernt och vitalt företag av kunderna, nuvarande och blivande medarbetare, aktieägare, samarbetspartners med flera.

KOSTNADSSTRUKTUR

Personalkostnaden är den största utgiften i ett konsultföretag. Övriga utgifter är projektkostnader, som matchas av en intäkt, driftkostnader,

avskrivningar och finansiella kostnader. Av intäkten på 1 289 Mkr är 64,6 % personalkostnader, 19,7 % projektkostnader och 9,6 % driftkostnader.

IT-SÄKERHET

För att minimera risker och störningar i IT-systemen arbetar Semcon aktivt med att förbättra IT-säkerheten. Semcon är direktuppkopplade mot flera av de prioriterade kundernas IT-miljö, vilket innebär att flera av våra kunder reviderar vårt IT-system. Företagets IT-struktur revideras dessutom årligen av våra revisorer. Semcon har under de senaste åren inte fått några anmärkningar på hur IT-arbetet utförs.

PROJEKTMETODIK: PROPS

År 2002 gav Ericsson Project Management Institute (EPMI) oss förtroendet att förvalta och utveckla den beprövade projektmodellen PROPS som används för ledning och styrning av projekt. PROPS har tagits fram av Ericsson och används över hela världen av många stora industriföretag. Semcon har under de senaste åren utvecklats till att bli ett mycket starkt projektföretag. Genom att lägga till Semcons erfarenheter från alla våra utvecklingsprojekt har vi skapat en Semcon-anpassad version av PROPS, nämligen S-PROPS. Genom att ha repeterbara processer skapar vi trygghet för våra kunder och kan säkerställa våra leveranser.

SEMCONS KVALITETSARBETE

– förbättring på alla plan

Vi har mognat och utvecklats ytterligare som projektföretag. Under året har genomsnittet av "Nöjd kund-index" ökat från 4,0 till 4,3 på

en femgradig skala, där 5,0 är mycket nöjd. Under 2004 uppgick kostnaden för kvalitetsbrister till 3,9 Mkr, vilket är en förbättring med hela 338 % jämfört med föregående år.

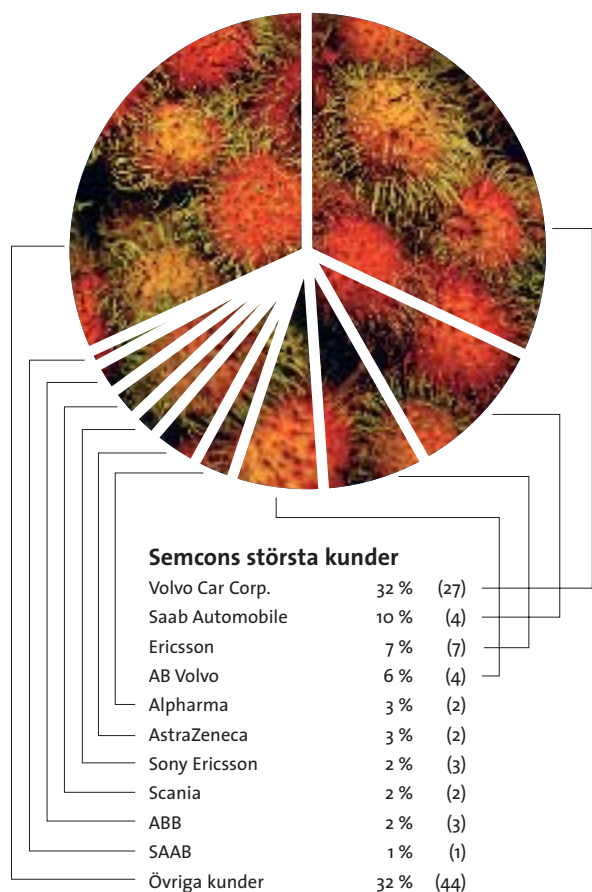
Semcon har under 2004 erhållit kvalitetsutmärkelsen Q1 från Ford/Volvo Car Corporation. Semcon är certifierat enligt ISO 9001:2000.

SEMCONS MILJÖARBETE

– en naturlig del av vår verksamhet

Semcon är certifierat enligt ISO 14001 och arbetar kontinuerligt med miljöfrågor som en naturlig del av verksamheten. Ett av Semcons övergripande miljömål är att erbjuda kunderna bättre tekniska lösningar som kan bidra till minskad miljöbelast-

ning. Utöver detta strävar vi efter att minska de koldioxidutsläpp som orsakas av tjänsteresor samt bedriver kompetensutveckling med inriktning mot miljö. Vid externa revisioner under året har Semcon genomgående fått goda resultat och i Folksamns klimatindex får Semcon fyra stjärnor av fem möjliga.



Humankapitalet.

Idéer och individer trivs bättre i en platt organisation.

VÅRA MEDARBETARE

Medarbetarna är vår viktigaste framgångsfaktor. Den höga kompetensen, engagemanget, affärsmässigheten, kreativiteten, den positiva inställningen och energin våra medarbetare tillför i projekten gör att kunderna väljer Semcon. Målet är att bygga ett företag med stark tro på individens förmåga till eget ansvar. För Semcon är varje individ viktig och betydelsefull.

SEMCONKULTUREN

– en platt organisation där idéer och individer frodas

Samtidigt som vi vill fortsätta växa och kunna utnyttja den stora koncernens resurser arbetar vi för att behålla det lilla företagets personlighet och närhet. Därför har Semcon valt en relativt platt organisation. Den underlättar så att goda idéer snabbt får gehör och öppnar dörrarna mellan medarbetare och ledning. I samma linje ligger det öppna klimatet med snabb och omfattande information. Vi har under året utvecklat vår personaltidning, Semconiten, till att i än större

utsträckning spegla vår mångsidighet och öka kunskaperna om medarbetare från olika länder och kulturer. Internkommunikation distribueras i allt större utsträckning både på engelska och svenska.

Vi öppnar gärna dörrarna och släpper in våra kunder i vår kultur så att de lär känna oss som individer. Närheten ger även insyn i vad kunden behöver och gör det lättare för våra konsulter att snabbt sätta sig in i kundernas projekt. Vi strävar också efter att ha kul och utvecklas tillsammans. Det gör man bland annat genom stimulerande uppdrag, men även genom roliga och utvecklande aktiviteter.

KOMPETENSUTVECKLING

– först i världen med ny standard

Våra kunder ställer allt högre krav på oss och en förutsättning för att behålla Semcons attraktions- och konkurrenskraft på marknaden är kontinuerlig kompetensutveckling. Alla nya medarbetare får genomgå en två dagars introduktionsutbildning och vi genomför regelbundet utbildningar i projektstyrningsmo-

dellen PROPS. Under 2004 blev vi som första företag i världen certifierade enligt en ny standard i ledningssystem för kompetensförsörjning.

MÅNGFALD – en konkurrenskraft

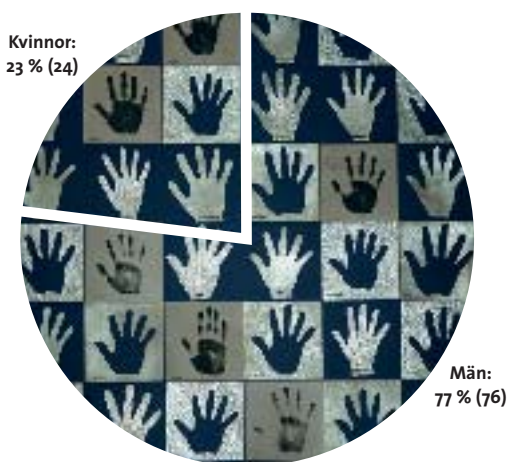
Som en av deltagarna i mångfaldsprojektet Diversity in the Swedish Industry, DISI, samarbetar Semcon med andra företag och organisationer, bland annat Volvo Car Corporation, för att skapa en större mångfald bland de anställda.

FÖRDELNING AV KVINNOR OCH MÄN

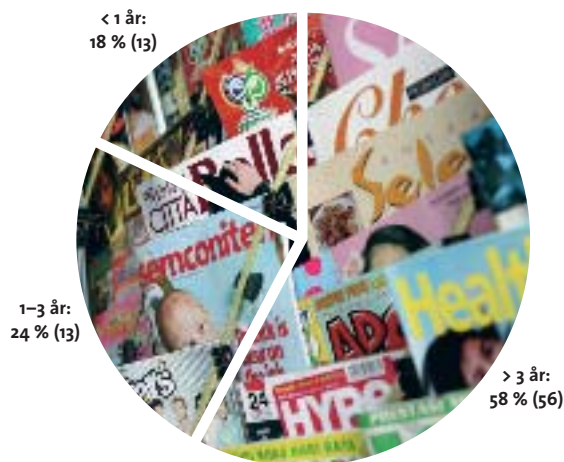
Av Semcons anställda den 31/12 2004 var 23 % (24) kvinnor, varav flera i ledande befattningar. Semcons styrelse består av 5 externa ledamöter, varav 2 är kvinnor, samt 3 personalrepresentanter, varav 2 är kvinnor.

LÖNER OCH INCITAMENT

På Semcon tillämpas individuell lönesättning. Lönen baseras på den enskilda medarbetarens kunskap, erfarenhet och engagemang. Till detta kommer olika former av



Fördelning, kvinnor och män



Genomsnittlig anställningstid

incitament och bonusprogram. Bland annat delas bonus ut för tips om nya uppdrag.

HÄLSA OCH SJUKFRÅNVARO

– inga långtidssjukskrivna

På Semcon har vi mycket få arbets-skador och inga långtidssjukskrivna. Under 2004 fick Semcon fyra arbets-skadeanmälningar, samtliga inträffade i samband med bilkörning. Semcon Test Center och Interior & Prototype Center är de enda av Semcons verksamheter där eventu-ell hälsorisk kan förekomma. Med-arbetare på dessa avdelningar får särskild utbildning. De konsulter som kan komma i kontakt med häl-

Sjukfrånvaro (%)	2003	2004
Total sjukfrånvaro	2,9	2,6
Varav långtidsfrånvaro	1,4	1,2
Sjukfrånvaro för kvinnor	4,7	4,3
Sjukfrånvaro för män	2,3	2,1
Anställda –29 år	1,7	1,5
Anställda 30–49 år	3,0	2,6
Anställda 50 år–	4,7	4,4

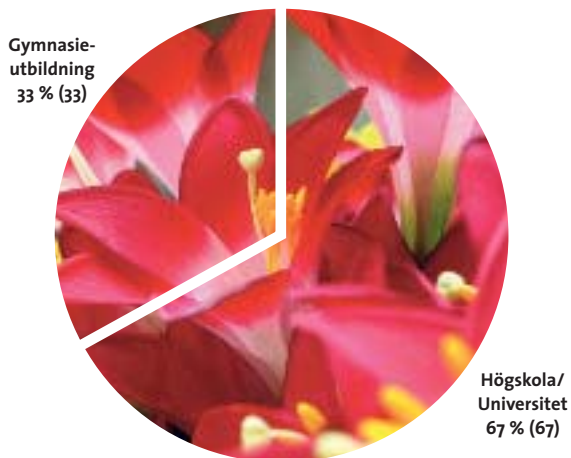
sorisker och hälsovådlig miljö i samband med sina uppdrag, har informerats om detta i sina uppdragsspecifikationer.

Vi satsar hårt på förebyggande friskvård och kurser i stresshante-

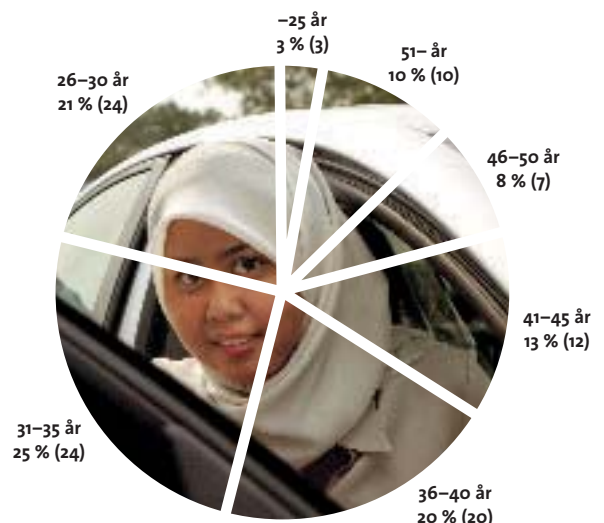
ring. På Semcon Tech Center finns träningslokaler där medarbetarna dagligen kan välja mellan flera olika träningspass. På övriga kontor erbjuds de anställda istället subventionerade träningskort.

Nyckeltal:

	2000	2001	2002	2003	2004
Medeltal anställda	1 504	1 585	1 581	1 504	1 444
Omsättning per anställd (Tkr)	670	711	759	797	893
Förädlingsvärde per anställd (Tkr)	479	507	535	523	613
Resultat efter finansnetto per anställd (Tkr)	33,3	1,5	3,8	-36,7	33,9
Medelålder	35	35	36	37	38
Sjukfrånvaro (%)	2,8	3,1	3,2	2,9	2,6
Totalt antal anställda 31/12	1 623	1 601	1 570	1 442	1 471
Personalomsättning (%)	19	19	15	13	12



Utbildningsnivå



Åldersfördelning personal



Design & Development

Behovsstudie
Idé och Innovation
Koncept och Design
Konstruktion och Förtest
Test och Prototyp
Produktionsutveckling
Projektledning och utbildning

Vi erbjuder både helhetsåtaganden och enskilda tjänster inom ovanstående områden. För en mer detaljerad genomgång kontakta ett Semconkontor nära dig. Du kan också läsa mer på www.semcon.se

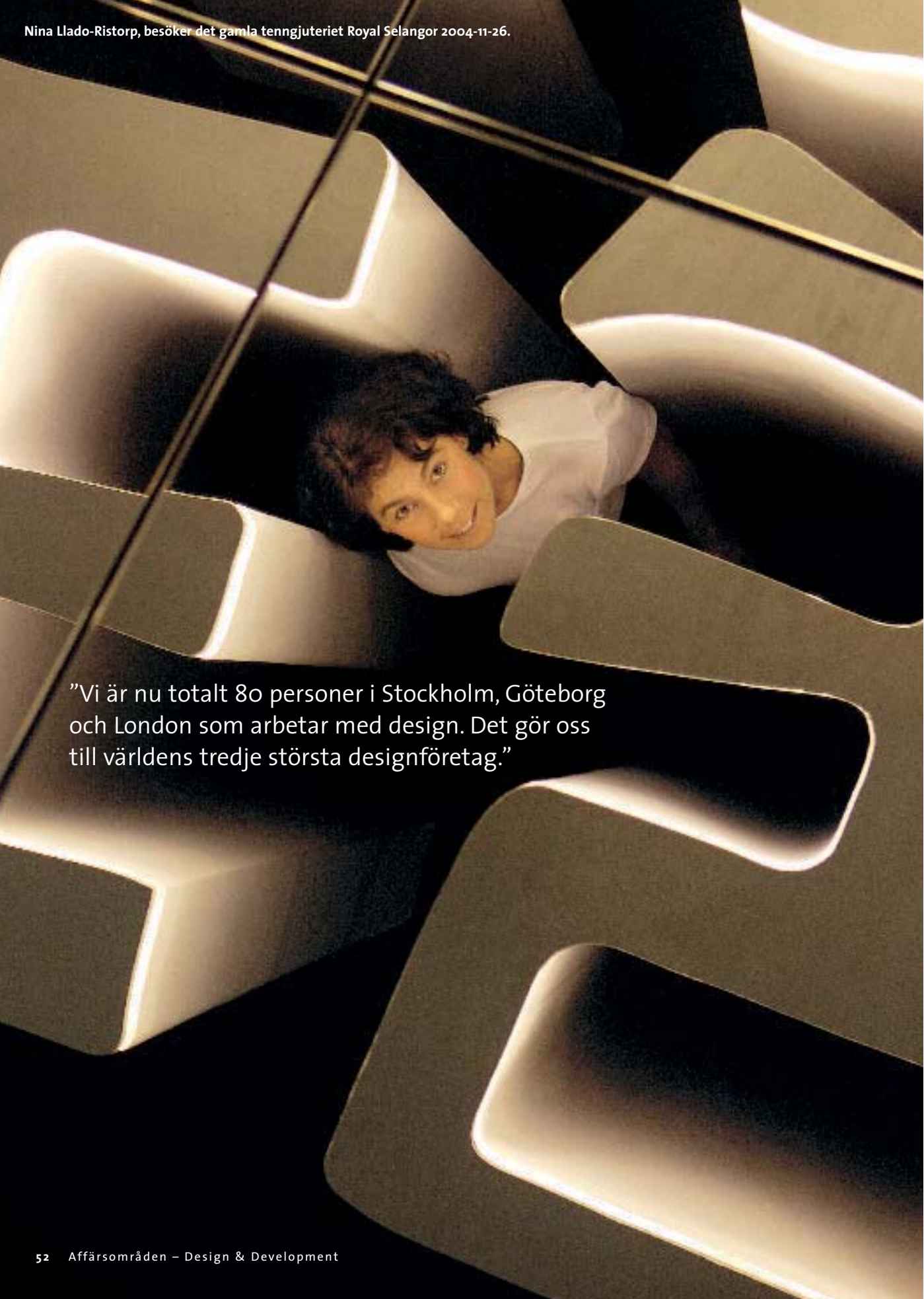


Innovation

IT-infrastrukturer
 Helhetslösningar för IT
 Systemintegration

Informatic

Teknikinfo för eftermarknaden
 Teknikinfo för användare



"Vi är nu totalt 80 personer i Stockholm, Göteborg och London som arbetar med design. Det gör oss till världens tredje största designföretag."

Design & Development erbjuder snabbare och bättre produktutveckling.

Design & Development erbjuder kompetens, erfarenhet och engagemang inom alla de nyckelområden som behövs för att åstadkomma snabbare och bättre produktutveckling. Från behovsstudier, idé och innovation, koncept och design till konstruktion, test, prototyp, verifiering och produktionsutveckling.

Vi sätter ihop ett skräddarsytt team av handplockade specialister som tillsammans arbetar fram innovativa lösningar med fokus på hela kedjan från behovsstudie till produktionsutveckling. Med detta helhetstänkande kan du korta tiden från skiss till produktion med flera månader. Vi erbjuder även utbildning i att styra, leda och fördela resurser i ett projekt på ett effektivt och framgångsrikt sätt.

Här finns också vår internationella verksamhet i Norge, Danmark, Storbritannien, Malaysia, Kina och Australien.

Kunder – allt från AstraZeneca till Volvo Car Corporation och China Telecom

Design & Developments största kunder under 2004 har varit: ABB, Akzo Nobel, Alpharma, Assa Abloy, AstraZeneca, Autoliv, Bombardier, Breas Medical, Carmel Pharma, China Telecom, Eka Chemicals, Ericsson, FMV, Gambro, Getinge, Haldex, Johnsson Control, Lear Corporation, Metso Paper, Nilfisk-Advance, Nokia, Pfizer, Saab Automobile, Saab, SCA Hygiene Products, Scania, Scanraff, SL Infrateknik, Swedish Match, Telia Sonera, Volvo Bussar, Volvo Car Corporation, Volvo Lastvagnar, Volvo Penta.

Vinst på drygt 20 miljoner kronor, en förbättring med över 80 miljoner kronor

Design & Development är vårt största affärsområde och det står för 63% av Semcons totala försäljning. Verksamheterna har inriktning mot Vehicle har under året utvecklats mycket stark med stor efterfrågan på våra erbjudanden.

Vår satsning i England, som startade i augusti 2003, har också utvecklats framgångsrikt under året. Sett till rörelseresultatet har Design & Development gjort den största resultatförbättringen av alla affärsområdena.

Affärsområdet ingår i branschgrupperingen Industri-teknik som under 2004 hade en prognosiserad försäljning på 10,7 mdr kr (Källa: Svensk Teknik och Design).

Vilka företag konkurrerar Design & Development med?

Altran, Alten, Arthur D. Little, Bertrandt, Caran, Edag, Epsilon, HIQ, Rücker, Sigma, Sogeti, Teleca, TietoEnator, WM-data, ÅF.

Varför vi tror att efterfrågan ökar under 2005

Våra kunder lägger större resurser på att allt snabbare ta fram nya produkter med fler och attraktivare funktioner och egenskaper. Detta medför stora möjligheter för de olika verksamheterna inom affärsområdet. 2004 var ett år då marknadsläget visade en svag förbättring. Vi bedömer att uppgången fortsätter under 2005. Orderstocken och nya förfrågningar inom framförallt Vehicle var mycket god vid ingången till 2005.

Nyckeltal: Design & Development

	2002	2003	2004
Omsättning (Mkr)	839,9	775,7	812,2
Rörelseresultat (Mkr)	0	-61,2	20,6
Rörelsemarginal (%)	0,0	-7,9	2,5
Andel av total försäljning (%)	69,9	64,7	63,0
Antal anställda 31/12	1 224	1 032	1 033
Omsättning per anställd (Tkr)	685	752	786
Rörelseresultat per anställd (Tkr)	0	-59	20

”Vår IT-lösning gör användarna mer produktiva. Dessutom får du bättre koll på dina programvaru-licenser. På det viset sänkte en av våra kunder sina kostnader med 70 procent.”

Johan de Verdier, VD Zipper AB

Nyckeltal: Innovation

	2002	2003	2004
Omsättning (Mkr)	161,4	179,1	181,2
Rörelseresultat (Mkr)	-3,7	-5,4	10,7
Rörelsemarginal (%)	-2,3	-3,0	5,9
Andel av total försäljning (%)	13,4	14,9	14,1
Antal anställda 31/12	144	140	162
Omsättning per anställd (Tkr)	1 121	1 279	1 118
Rörelseresultat per anställd (Tkr)	-26	-39	66

Innovation erbjuder snabbare och bättre IT-lösningar.

Inom affärsområdet Innovation hittar du Semcons IT-bolag, med inriktning på specifika lösningar på generella IT-problem.

Zipper by Semcon hjälper företag och organisationer att öka effektiviteten och spara pengar på sin tekniska infrastruktur. Genom att fokusera på användarna i ett nätverk avlastar vi IT-avdelningen och delegerar tillgänglighet, accessfrågor och så vidare ut till användare. På det här sättet ökar tillgängligheten och därmed sparas tid. Med konceptet FastTrack administreras PC-klienter, användare och applikationer inom stora företag på ett mycket överskådligt sätt. Det innebär att Zippers kunder kan sänka sina programvarukostnader med upp till 70 %. Verksamheten startade för fem år sedan och kunderna finns över hela Europa. Zipper by Semcon är Golden Partner till Microsoft.

Under året erhöll Zipper by Semcon IT-branschens Siriuspris i klassen "Bästa förpackade lösning" för deras säkerhetskoncept FastAccess 3.0.

Systems by Semcon utvecklar, säljer och ger support i form av konceptlösningar inom systemintegration. Med vår lösning kan ett företag knyta ihop sina informationssystem från att ha 10 olika kopplingar, vilket inte är ovanligt, till en enda koppling. Vilket självklart sparar tid, effektiviserar och ökar produktiviteten. Vid sammanslagning av olika IT-miljöer, till exempel vid en företagsfusion, kan vi korta övergången till ny IT-miljö från 6 månader till 6 veckor.

Systems by Semcon erbjuder tre typer av tjänster inom systemintegration; Baseline, Projekt- och konsultverksamhet samt Support.

Semcon IT Solutions arbetar med IT-baserade helhetslösningar inom design och utveckling med fokus på CAD, PDM, system/support och produktförsäljning. Vi levererar även verktyg, infrastruktur och metoder för effektiv produktutveckling.

Sedan 2001 har vi ett helhetsåtagande för IT-driften inom Saab Automobiles tekniska utveckling. Genom

att lägga ut hela denna verksamhet uppnår kunden bättre effektivitet och högre kvalitet. Under 2004 vann vi uppdraget att ta hand om säkerhetskopiering av i princip all data som produceras och den gemensamma lagringsmiljön för all data, för hela Saab Automobile. Vi är stolta över att vara en av få leverantörer som stärkt sina affärsåtagande inom GM och Saab Automobile under året.

Vin & Sprit, Sapa och Saab Automobile är några exempel på kunder

Några av de största kunderna inom affärsområdet Innovation är Akzo Nobel, AstraZeneca, Saab Automobile, Sapa, Sydkraft, Vin & Sprit, AB Volvo och Volvo Car Corporation.

Mycket stark resultatförbättring för Innovation

De olika enheterna Zipper by Semcon, Systems by Semcon och IT Solutions har haft ett framgångsrikt år och visar en positiv utveckling. Affärsområdet hade under 2004 ett resultat på 10,7 miljoner kronor, vilket är en förbättring på 16,1 miljoner jämfört med 2003.

Hög tillväxt inom specialområde

Bolagen inom affärsområdet är starkt specialiserade och unika inom sitt respektive verksamhetsområde. Totalt beräknas hela IT-marknaden omsätta 43 mdr kr under 2004 (Källa: Konsultguiden från Affärsvärlden).

Vilka företag konkurrerar Innovation med?

Acandofrontec, Enea, HiQ, Teleca, TietoEnator och WM-data.

Vi tror på ökad tillväxt under 2005

Zipper och Systems by Semcon har lösningar som rör mycket specifika områden inom IT, men behovet finns i nästan varje större IT-miljö. Bolagen går fortsatt bra och ser stor potential för sina nischade lösningar även på den internationella marknaden. Även IT Solutions utvecklas positivt och räknar med fortsatt tillväxt under året.



”Hur du får serviceverkstäder över hela världen att tala samma språk.”

Nyckeltal: Informatic

	2002	2003	2004
Omsättning (Mkr)	199,9	243,9	295,9
Rörelseresultat (Mkr)	13,8	13,8	20,8
Rörelsemarginal (%)	6,9	5,7	7,0
Andel av total försäljning (%)	16,7	20,3	22,9
Antal anställda 31/12	202	270	276
Omsättning per anställd (Tkr)	990	903	1 072
Rörelseresultat per anställd (Tkr)	68	51	75

Informatic – tekniken får sitt fulla värde först när mottagaren förstår att använda den.

Affärsområdet Informatic arbetar med marknads- och eftermarknadsinformation som en viktig del av produkten och vi bidrar till att stärka våra kunders varumärke. För att användaren ska förstå och få ut fullt värde av produkterna, gäller det att skapa teknikinformation som utgår från användarens behov och som når ända fram. Det är just detta Informatic jobbar med. Vår mission är "Customer Satisfaction through World Class Information Solutions".

För att dagens stressade och krävande användare ska bli nöjda med sitt köp krävs inte bara hög kvalitet på produkten. Informationen som följer med produkten måste också leva upp till användarens förväntan. Dessutom beror kundens upplevelse av varumärket till stor del på hur hon eller han blir bemött av dem som jobbar med försäljning, service och support.

Teknik presenterad med lust och pedagogik

Informatic skapar och presenterar information på ett sätt som gör den användarvänlig – oavsett om den är avsedd för serviceorganisationer eller konsumenter. Vi kan vara med i hela värdekedjan från produktutveckling via diagnos, metod, text, bild och animering till distribution av informationen till slutanvändare och eftermarknad.

I affärsområdet Informatic ingår även Zooma by Semcon, som förbättrar företags informations-, affärs- och kunskapsöverföring. Zooma utvecklar information, digitala koncept, produktion och lösningar för kunder där digitala media ingår som en väsentlig del av upplevelsen kring varumärket.

Partnerskap – vår affärsmodell

Informatics verksamhet bedrivs till största delen i form av partnerskap, vilket innebär att vi är systemleverantör av informationslösningar till våra kunder. Vi tar ansvar för hela processen som krävs för att skapa informationslösningar för ett internationellt produktutbud, där målet är att öka antalet nöjda konsumenter. För våra kunder betyder partnerskap garanterad kostnadseffektivisering, flexibilitet och strategisk kompetenssäkring. Genom att kontinuerligt förädla våra processer och lösningar inom informationshantering levererar vi produkter och tjänster i världsklass.

Stor del av Semcons tillväxt och en rörelsemarginal på 7 %

En stor del av Semcons tillväxt 2004 kom från Informatic som slöt två stora partnerskapsaffärer med Ericsson och

GME/Saab Automobile 2003. Båda dessa affärer har utvecklats väl under 2004 och lett till att verksamhetens omsättning ökat med 21 procent. Partnerskapet med Volvo Car Corporation som snart pågått i sex år har också vidareutvecklats framförallt med ny systemlösning för att öka effektiviteten och kvaliteten.

Stark ställning i Europa

Informatic har en mycket stark ställning inom verksamhetsområdet i Europa, framförallt genom vår affärsmodell som bidrar till att många stora kunder har valt att ge oss sitt förtroende.

Våra konkurrenter

ESG, Omitec och Valley Forge är typiska konkurrenter internationellt och Sigma och Sörman nationellt i Sverige.

Våra kunder

ABB, Assa Abloy, AstraZeneca, Besam, Bombardier, Ericsson, Land Rover, Jaguar, Nissan Motors, Rolls Royce, GME/Saab Automobile, Siemens, Scania, VSM Group, Volvo Aero, Volvo Car Corporation.

Vi tror på ökad tillväxt 2005

Det finns tre underliggande drivkrafter för affärsområdet Informatics tillväxt:

Att hjälpa våra kunder med ökad kundnöjdhet blir allt viktigare i den ständigt tuffare konkurrensen.

Produkterna blir mer kundanpassade samtidigt som de måste tillverkas billigare för att möta konsumenternas behov, detta innebär för marknad och eftermarknad mer information till lägre kostnad.

Den tredje drivkraften är ny teknik både i produkten, men också inom information och kommunikation. Genom att vara en stor leverantör för många varumärken kan vi utveckla gemensamma lösningar baserat på det generiska innehållet.

I februari 2005 förvärvades det välrenommerade illustrationsföretaget Pentech International Ltd i Oxford, England. Företaget namnändras till Pentech by Semcon och öppnar via sina mycket goda kundrelationer upp fler möjligheter till partnerskapsaffärer på den internationella arenan och stärker vårt internationella erbjudande ytterligare.

Affärsområdet Informatic ser positivt på 2005 och räknar med fortsatt tillväxt.

Fem år i sammandrag

TSEK	2004	2003	2002	2001	2000
Resultaträkning					
Omsättning	1 289 330	1 198 719	1 200 201	1 126 628	1 007 233
Rörelsens kostnader	-1 237 186	-1 251 517 ****	-1 190 090	-1 120 978	-957 172
Rörelseresultat efter avskrivningar**	52 144	-52 798	10 111	5 650	50 061
Finansiella intäkter	1 846	1 732	1 785	2 009	1 682
Finansiella kostnader	-5 028	-4 104	-4 778	-4 888	-1 286
Resultat efter finansiella poster	48 962	-55 170	7 118	2 771	50 457
Skatt	-16 932	-2 399	-6 171	-1 409	-15 879
Årets resultat	32 030	-57 568	947	1 362	34 578 *
Balansräkning					
Balanserade utvecklingskostnader	5 940	3 950	3 300	4 386	4 329
Goodwill	43 907	49 139	77 973	83 743	57 929
Maskiner/inventarier/byggnad	35 444	38 749	43 316	52 414	54 840
Finansiella anläggningstillgångar	16 100	16 490	21 041	19 660	12 050
Varulager	—	335	125	315	1 264
Pågående arbete	211 946	136 491	87 138	89 211	72 263
Kundfordringar	40 932	122 769	254 494	222 595	171 658
Övriga omsättningstillgångar	130 034	64 451	35 626	36 528	49 071
Kassa/Bank	58 998	40 748	33 072	7 049	12 542
Summa tillgångar	543 301	473 122	556 085	515 901	435 946
Eget kapital	125 637	90 406	147 594	148 921	148 637
Minoritetsandel	11	17	180	426	297
Långfristiga skulder och avsättningar	54 012	45 725	70 891	131 294	110 650
Kortfristiga skulder	363 641	336 974	337 420	235 260	176 362
Summa eget kapital och skulder	543 301	473 122	556 085	515 901	435 946
Kassaflödesanalys					
Kassaflöde från den löpande verksamheten	28 131	42 703	40 834	36 757	44 739
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-19 179	-28 693	-16 835	-31 389	-76 602
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	9 298	-6 334	2 024	-10 861	-21 668
Förändring av likvida medel	18 250	7 676	26 023	-5 493	-53 531
Nyckeltal					
Tillväxt i försäljning (%)	7,6	-0,1	6,5	11,9	16,6
Rörelsemarginal (%)	4,0	-4,4	0,8	0,5	5,0 *
Räntetäckningsgrad (ggr)	10,7	-12,4	2,5	1,5	40,2 *
Räntabilitet på genomsnittligt eget kapital (%)	29,7	-48,4	0,6	0,9	24,3 *
Räntabilitet på genomsnittligt sysselsatt kapital (%)	46,0	-34,3	5,6	3,3	27,5 *
Soliditet (%)	23,1	19,1	26,5	28,9	34,1
Skuldsättningsgrad (ggr)	0,11	0,05	0,43	0,42	0,45
Antal aktier vid årets slut (tusental)	17 391	17 391	17 391	17 391	17 339
Genomsnittligt antal aktier (tusental)	17 391	17 391	17 391	17 356	17 339
Antal optioner (tusental)*****	218	218	382	164	928
Antal utestående konvertibler vid årets slut	394	0	0	0	0
Genomsnittligt antal konvertibler	197	0	0	0	0
Resultat per aktie efter skatt (SEK)	1,84	-3,31	0,05	0,08	1,99 *
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	1,82	-3,31	0,05	0,08	1,89
Eget kapital per aktie före utdelning (SEK)	7,22	5,20	8,49	8,56	8,57
Pris per aktie/eget kapital per aktie (ggr)	4,2	3,0	1,5	4,6	14,6
P/E-tal	16,6	neg	238,7	504,4	62,8
Medeltal anställda	1 444	1 504	1 581	1 585	1 504
Omsättning per anställd (TSEK)	893	797	759	711	670
Förädlingsvärde per anställd (TSEK)	613	523	535	507	479 *
Resultat efter finansnetto per anställd (TSEK)	33,9	-36,7	4,5	1,5	33,6
Investeringar i dotterbolagsaktier/verksamheter (TSEK)	5 392	169	3 766	31 762 ***	41 120
Investeringar i övriga anläggningstillgångar (TSEK)	17 734	22 370	14 755	24 991	26 886

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

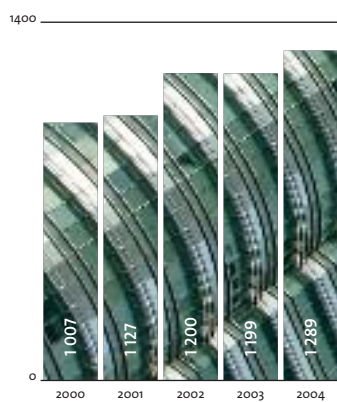
** Inklusive minoritetsintresse TSEK 7 år 2004, TSEK 1 år 2003, TSEK 411 år 2001, TSEK 911 år 2000.

*** Varav TSEK 25 000 avser avsättning för beräknad tilläggsköpeskilling.

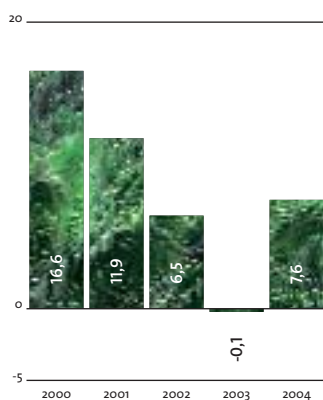
**** Varav nedskrivningar för goodwill TSEK 11 631.

***** Dessa har ej beaktats vid beräkning av utspädningseffekten då lösenkursen väsentligen överstiger rådande aktiekurs.

Omsättning (MSEK)



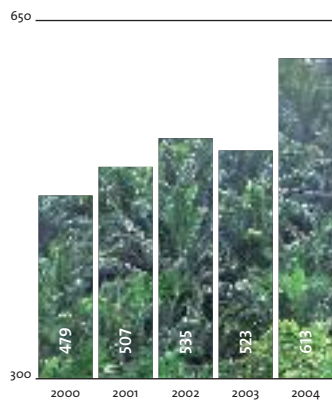
Tillväxt i försäljningen (%)



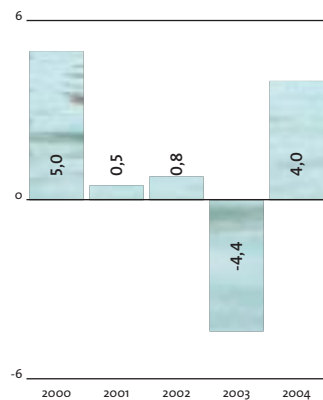
Omsättning per anställd (TSEK)



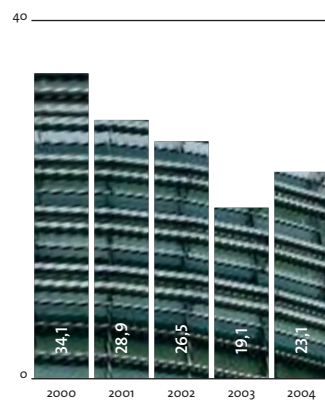
Förelingsvärde per anställd (TSEK)



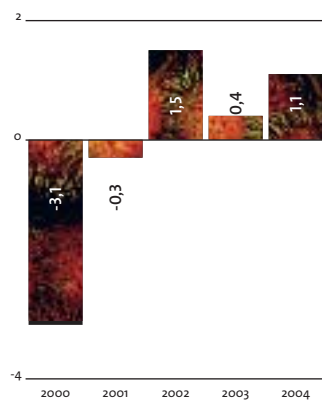
Rörelsemarginal (%)



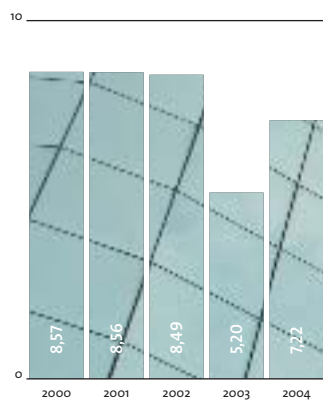
Soliditet (%)



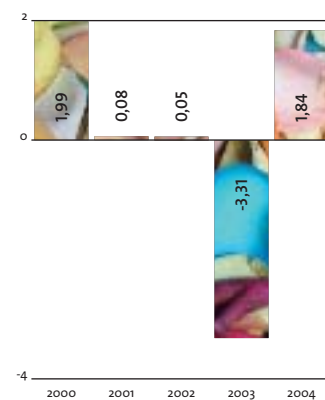
Kassaflöde per aktie (SEK)



Eget kapital per aktie (SEK)



Resultat per aktie (SEK)



Förvaltningsberättelse.

Styrelsen och verkställande direktören i Semcon AB (publ.) org.nr 556539-9549 avger härmed årsredovisning jämte koncernredovisning för verksamhetsåret 2004.

VERKSAMHETEN

Semcon AB (publ.) är moderbolag inom koncernen som omfattar 30 bolag, enligt not 9, varav 14 är vilande. Som nära partner till industrin tillför Semcon mänsklig och teknisk kompetens som ökar kundernas resultat. Semcon erbjuder industridesign- och utvecklingskompetens inom affärsområdena Design & Development, Informatic samt Innovation. Semcon bedriver egen verksamhet på följande orter; Göteborg (HK), Åsker, Helsingborg, Karlstad, Karlskrona, Kista, Kuala Lumpur, Köpenhamn, Linköping, London, Ludvika, Lund, Oskarshamn, Oxelösund, Stenungsund, Stockholm, Södertälje, Trollhättan, Västerås och Växjö.

VÅRA AFFÄRSOMRÅDEN

Affärsområdet Design & Development arbetar med design och produktutveckling och produktionssystem. Här har vi samlat all verksamhet inom produktutveckling, inklusive vår internationella verksamhet. Affärsområdet Informatic utvecklar produktinformation som hjälper användaren och servicemarknaden att nyttja produkter och system på ett optimalt sätt. Inom affärsområdet Innovation utvecklar vi bolag som har tydliga och starka affärsidéer och som agerar under andra varumärken än Semcon. Dessa så kallade "Z-bolag" arbetar med IT-affärer samt att förbättra, utveckla och implementera IT-strukturer hos kundföretagen.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER ÅRET

PARTNERSKAP

- Semcon har tecknat samarbetsavtal med Assystem Etudes i Frankrike.

Pågående partnerskap inom affärsområdet Informatic

- Volvo Car Corporation
- General Motors Europe
- Ericsson Radio Systems
- ABB Robotics

RAMAVTAL

Nya och rullande ramavtal har vi med följande företag: ABB, Apoteksbolaget, Astra Zeneca, Autoliv Electronics, Bombardier, Ericsson, Fiat-GM Powertrain, FMV, Gambro, General Motors Europa, Haldex, Husqvarna, IFL, Kockums, Munters, Nokia, OKG, Pfizer, Tågäta, Saab Automobile, SAAB, Siemens Industrial Turbomachinery, Volvo Car Corporation, Westinghouse m.fl.

ÖVRIGT VÄRT ATT NOTERA

- Semcon valdes till Long Term Preferred

Supplier av Volvo Car Corporation för ytterligare ett år.

- Semcon förvärvade rörelsen Comtest i Helsingborg.
- Semcon startade en ny verksamhet inom akustik och vibration, Zound by Semcon.
- Semcon har erhållit kvalitetsutmärkelsen Q1 från Ford som en av de första tjänsteleverantörerna.
- Zound by Semcon och LMS International i Belgien har ingått ett samarbetsavtal om distribution och support av LMS:s programvaror för virtuell simulering, testsystem och avancerade tekniktjänster i Skandinavien och Baltikum.
- Zipper by Semcon fick ta emot IT-branschens Siriuspris 2004 i klassen "Bästa förpackade lösning" för säkerhetskonceptet FastAccess.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN

- Semcon öppnar ett nytt kontor i Jönköping.
- Semcon förvärvade den innovativa industri-designbyrån Propeller AB i Stockholm med 15 medarbetare för att göra erbjudandet inom design och produktutveckling ännu mer komplett.
- Propeller erhåller designpriset IF-award i Tyskland för Hector-sadeln.
- Semcon stärker sitt internationella erbjudande inom eftermarknadsinformation genom förvärvet av Pentech International Ltd i Oxford, England, med 20 medarbetare.

STYRELSENS ARBETE

Styrelsens arbete beskrivs under avsnittet "Bolagsstyrning" sidorna 84–85.

INCITAMENTSPROGRAM

Vid bolagsstämma i Semcon AB den 27 april 2004 beslutades att bolaget skulle uppta ett förlagslån om högst 21 000 000 kronor genom emission av högst 1 400 konvertibla skuldebrev på vardera nominellt 15 000 kronor. Förvärv av konvertibelt skuldebrev innebär att innehavaren lämnar ett lån om 15 000 kronor till Semcon AB fram till den 31 maj 2007. Lånet löper med en ränta på 2 %. Räntan förfaller till betalning den 31 maj varje år.

Varje konvertibelt skuldebrev ger innehavaren rätt att under tiden 1 juni 2006 – 31 maj 2007 utbyta (konvertera) fordran mot 428 aktier i Semcon AB till en kurs om 35 kronor. Totalt tecknades 920 konvertibla skuldebrev. Detta ger totalt 393 617 aktier vid full konvertering, vilket innebär en utspädning på 2,3 % om konvertering genomförs av samtliga skuldebrev.

Det till personalen riktade optionsprogrammet på totalt 217 900 optioner som tecknades 2002, ger innehavaren rätt att under tiden 1 juni–31 augusti 2005 teckna en ny aktie till ett pris på 63 kronor.

Utspädningseffekten blir 1,25 % och antalet aktier kommer att uppgå till 17 608 921 efter fullt utnyttjade av optionerna. Vidare finns ett optionsprogram riktat till ledande personal. Optionsprogrammet omfattar 236 000 köpoptioner. Optionerna löper till den 3 juli 2006 och varje option ger innehavaren rätt att köpa en aktie i Semcon AB till lösenpris av 42 kronor. Semcon har ingått ett så kallat aktieswapavtal för att säkra åtagandet i detta optionsprogram.

FORSKNING OCH UTVECKLING

Övervägande delen av Semcons utvecklingskostnader avser utveckling inom ramen för kundprojekt. Övriga utvecklingskostnader kostnadsförs löpande. Undantag görs för kostnader för utveckling av specifika program eller tekniska plattformar.

FÖRETAGSFÖRVARV

Den 5 maj 2004 förvärvades 91 % av Zound by Semcon AB och den 1 juni förvärvades inkråmet av Comtest från Mandator AB.

ÖVERGÅNG TILL IAS/IFRS

Semcon har endast identifierat en materiell skillnad mellan bolagets nuvarande redovisningsprinciper och de IFRS-principer som ska tillämpas från och med år 2005, nämligen IFRS 3 Företagsförvärv. Enligt IFRS 3 ska förvärvad goodwill inte skrivas av löpande. Istället ska redovisat värde omprövas varje år eller oftare om det finns omständigheter som tyder på en värdenedgång. Enligt prövning av värdet per den 1 januari 2004 och 31 december 2004 finns inget nedskrivnings behov. De planliga avskrivningar som gjorts under 2004 enligt bolagets nuvarande principer ska därför återföras vid upprättandet av resultaträkning för 2004 enligt IFRS. Planliga goodwillavskrivningar för helåret 2004 uppgick totalt till 8,3 Mkr, vilket innebär 8,3 Mkr högre eget kapital enligt IFRS.

EKONOMISK ÖVERSIKT

Omsättning och resultat/finansiell ställning

Koncernens omsättning ökade med 90,6 Mkr mot föregående år och uppgick till 1 289,3 Mkr (1198,7), en ökning med 7,6 %. Rörelseresultatet uppgick till 52,1 Mkr (-52,8), en ökning med 104,9 Mkr, och resultatet efter finansnetto uppgick till



49,0 Mkr (-55,2). Tillväxten under året kommer främst från partnerskapsaffärer som tecknades 2003 inom affärsområdet Informatics. Försäljningsutvecklingen har även påverkats positivt av ett förbättrat marknads-läge framförallt i Storstadsregionerna. Rörelsemarginalen uppgick till 4,0 % (-4,4). Det förbättrade rörelseresultatet beror främst på en förbättrad kostnadskontroll som uppnått genom vårt åtgärdsprogram Fast2Profit som genomfördes under 2003/2004. Programmet har inneburit minskade omkostnader, radikalt minskade projektförluster samt en minskad andel kundförluster. Resultatet per aktie efter skatt uppgick till 1,84 kr (-3,31). Räntabiliteten på genomsnittligt eget kapital uppgick till 29,7 % (-48,4). Soliditeten uppgick till 23,1 % (19,1) och det egna kapitalet uppgick till 125,6 Mkr (90,4). I samband med en övergång till IFRS kommer årets planerliga goodwillavskrivningar att återföras till eget kapital vilket innebär en ökning av eget kapital med 8,3 Mkr och ger ett eget kapital på 133,9 Mkr samt en soliditet på 24,7 %. Det egna kapitlet motsvarar 7,22 kr per aktie före utdelning (5,20). Koncernens likvida medel uppgick till 59,0 Mkr (40,7). Per den sista december uppgick försålda fakturafordringar till 213,1 Mkr (124,0).

Per affärsområde är utfallet följande; inom Design & Development uppgick försäljningen till 812,2 Mkr (775,7) vilket motsvarar 63 % (65) av den totala försäljningen. Rörelseresultatet uppgick till 20,6 Mkr (-61,2) vilket gav en marginal på 2,5 % (-7,9). Inom Informatic uppgick försäljningen till 295,9 Mkr (243,9), motsvarande en tillväxt på 21,3 %. Rörelseresultatet för Informatic uppgick till 20,8 Mkr (13,8) vilket ger en marginal på 7,0 % (5,7). För Innovation är motsvarande siffror försäljning 181,2 Mkr (179,1), rörelseresultat 10,7 Mkr (-5,4) och marginal 5,9 % (-3,0).

Investeringar

Under 2004 investerade Semcon 17,7 Mkr

(22,8), huvudsakligen i datorutrustning, nätverk samt i fastighet. Investeringar i inkrångsgoodwill uppgick till 1,2 Mkr (8,5). Utöver detta investerade koncernen 4,1 Mkr (0,2) i dotterbolsaktier.

Anställda

Antal anställda uppgick vid årets slut till 1 471 (1 442) vilket är en ökning med 2,0 %. Medelantalet anställda under 2004 var 1 444 (1 504) varav 23 % kvinnor (24). Medelåldern för de anställda uppgick till 38 år (37).

RISK- OCH KÄNSLIGHETSANALYS

Företagets risk- och känslighetsanalys behandlas på sidorna 62–63 där även finansiella risker beskrivs.

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 % av vinsten efter skatt till Semcons aktieägare. Styrelsen anser att bolagets soliditet ska uppgå till minst 35 %. 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 Semconkoncernens resultat har styrelsen beslutat att föreslå bolagsstämman att ingen utdelning bör utgå för 2004. För 2003 utgick ingen utdelning.

VERKSAMHETSMÅL 2005

- Fler marknadsandelar både i Sverige och internationellt.
- Starkare erbjudanden inom främst

Vehicle men även inom Telecom och Medical & LifeScience.

- Bli ett ledande projektföretag.
- Fler strategiska partnerskap med kunder via outsourcingavtal.
- Utöka nätverket med partners för ökad flexibilitet och förbättrad kundservice.

UTSIKTER FÖR ÅR 2005

Vi bedömer att marknads-läget under 2005 fortsätter att successivt förbättras. Vi räknar med fortsatt tillväxt med förbättrad lönsamhet.

MODERBOLAGET

Försäljningen uppgick till 36,1 Mkr (21,5). Resultat efter avskrivningar uppgick till -4,2 Mkr (2,8). Under året har bolagets nettoupplåning ökat med 9,3 Mkr. Nettoinvesteringarna uppgår till 0 Mkr (3,8).

Beträffande koncernens och moderbolagets resultat och ställning i övrigt hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkning, eget kapital samt kassaflödesanalys jämte tillhörande redovisningsprinciper och noter.

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION, kr

Till bolagsstämmans förfogande står följande vinstmedel:

Balanserad vinst	53 038 168
Årets resultat enligt resultaträkning	22 020 973
Lämnat koncernbidrag	-8 599 146
Summa	66 459 995

Styrelsen föreslår att vinstmedlen disponeras så att:

I ny räkning överförs	66 459 995
Summa	66 459 995

Enligt upprättad koncernbalansräkning uppgår fritt eget kapital till 25 915 Tkr. Ingen avsättning till bundet eget kapital erfordras.



Risk- och känslighetsanalys.

Värderingen av ett konsultbolag som Semcon styrs av en mängd olika faktorer. Genom att analysera dessa är det möjligt att skaffa en god bild av företagets riskexponering.

FAKTORER SOM PÅVERKAR VÄRDERINGEN AV SEMCON:

Våra medarbetare

Den största risken i ett kunskapsintensivt företag är att medarbetarna slutar eller att man inte lyckas rekrytera rätt medarbetare. Stora resurser avsätts årligen till utbildnings-, rekryterings- och introduktionsaktiviteter. Semconkoncernen är först med att certifierats enligt kompetensförsörjningsstandarden SS 62 40 70.

Våra kunder

Goda kundrelationer är det viktigaste för ett konsultbolags framgång och Semcon har sedan starten prioriterat att arbeta med de mest välenommerade industriföretagen på den nordiska marknaden. Dessa konkurrerar på en global marknad där en innovativ produktutveckling är ett måste för att vara konkurrenskraftig. Detta innebär att Semcons kunder satsar stora resurser på att utveckla nya produkter oavsett hur konjunkturen utvecklas. 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.

Försäkringar

Det finns en konsultansvarsförsäkring som tecknas enligt branschpraxis. Denna motsvarar ansvaret i uppdragen och uppgår till högst 25 Mkr.

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 större resurser 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.

Kunderna väljer färre leverantörer – både möjlighet och risk

För att få bättre kontroll på kvaliteten vill industriföretagen arbeta med så få leverantörer som möjligt.

De konsultbolag som väljs till primärleverantörer av de ledande industriföretagen har stora fördelar. Medan de konsulter som inte blir valda givetvis går miste om många möjligheter till affärer.

Semcon har valts till primärleverantör av flera av de kunder vi prioriterar. Bolag som också är de största industriföretagen. Detta tack vare ett långsiktigt samarbete som bygger på ömsesidigt förtroende. Fördelarna för oss på Semcon är att vi alltid får förfrågan, att uppdragen i allmänhet blir större och att det i många fall innebär ett helhetsåtagande.

Outsourcing ökar

Kunderna fokuserar mer och mer på sin kärnverksamhet och lägger ut övriga delar på leverantörer. Detta skapar möjligheter till ett långsiktigt samarbete. Ett partnerskap där syftet är att effektivisera och förbättra sidoverksamheter. Aktiviteter som visserligen är viktig för kunden, men som av naturliga skäl ofta kommer i andra hand.

Outsourcing sker bland annat inom IT-stöd, teknikinformation, provning, kon-

struktion och utbildning. Risken för de konsultbolag som ej blir utvalda i outsourcingaffären är att förfrågningar kan minska eller helt utebli i framtiden.

Konjunkturcykel

– vår bredd minskar beroendet

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

Säsongsvariationer

Semcon är ett tjänstesäljande företag vars försäljning till största delen baseras på sålda timmar, även om andelen projekt och fastprisåtaganden ökar. 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 inom detta område har branscherna Vehicle följt av Industry och Medical & LifeScience. Antalet tillgängliga arbetsdagar varierar mellan verksamhetsåren.

Resultatutvecklingen i Semcon är beroende av antalet 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 (lönkostnader). Under de senaste åren har Semcon medvetet gjort en förflyttning mot mer värdebaserad försäljning vilket medfört att denna har ökat successivt. 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. Prisinivån styrs av faktorer som företagets gemensamma kompetens, den enskilda konsultens kompetens, marknadens efterfrågan och allmänt inflationstryck.

Twister

Semcon har ett fåtal twister som eventuellt kan komma att prövas i allmän domstol eller via skiljedomsförfarande. I de fall en tvist bedöms medföra kostnader för Semcon så har dessa belastat årets resultat.

IT-säkerhet

Semconkoncernen har hög IT-säkerhet och en tydlig policy avseende informationsspridning.

Hur beläggning, arvode och personal-kostnader påverkar resultatet

En förändring av de nedanstående variablerna skulle ha påverkat rörelseresultatet för 2004 enligt följande:

Beläggning	+/- 1 %	11,4 Mkr
Arvode	+/- 1 %	9,4 Mkr
Arvode	+/- 10 kr	16,0 Mkr
Personalkostnader	+/- 1 %	8,3 Mkr

Risker i projekt och uppdrag

En kund kan i vissa fall avsluta projekt med kort varsel. Detta kan medföra en risk då Semcon inte alltid är garanterad full kostnadstäckning, speciellt för de konsulter som omedelbart inte kan sättas in i andra uppdrag. Vid projekt med fast pris utsätts företaget för risker om projektet inte kan slutföras inom de givna kostnadsramarna.

Felaktigt genomförda uppdrag kan påverka resultatet. Denna risk begränsas dock av att samtliga uppdrag genomförs enligt gemensamt fastlagda arbetssätt. Semconkoncernen är certifierad enligt ISO 9001 och ISO 14001.

FINANSIELLA RISKER

Semcons verksamhet är utsatt för olika finansiella risker vilket medför att Semcon kontinuerligt arbetar med att minimera dessa risker.

Valutarisk

Semcon har en marginell exponering av valutarisk, eftersom merparten av kunderna är svenska. Valutasäkring utnyttjas vid behov. Per balansdagen förekommer inga valutasäkringar.

Ränterisk

Räntebärande skulder uppgick till 13,4 Mkr (4,5). Dessutom finns ett räntebärande åtagande för överlåtna kundfordringar vilka uppgår till 213,1 Mkr (124,0). Konvertibelt skuldebrev löper med 2 % ränta fram till konvertering.

Koncernens finansiella skulder löper med rörlig ränta. Det förekommer således ingen räntebindningstid.

Kreditrisk

Semcon bedömer att risken i utestående kundfordringar är låg då nedskrivning gjorts på osäkra fordringar och då majoriteten av kundfordringar består av fordringar på väletablerade börsbolag med god soliditet.

Finansieringsrisk

Risk att ej kunna uppfylla betalningsåtagande som följd av otillräckliga likvida medel. Semcon har avtal om försäljning av kundfordringar samt kontinuerlig förhandling med olika banker för att kunna erhålla bästa villkor vid upplåning.

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 avsättningar dividerat med balansomslutningen.

Skuldsättningsgrad. Räntebärande skulder dividerat med eget kapital.

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

Resultat 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.

P/S-tal. Pris per aktie dividerat med omsättning per aktie.

Medelantalet anställda. Genomsnittligt antal årsanställda.

Omsättning per anställd. Omsättning dividerat med genomsnittligt antal årsanställda.

Fördelingsvärde 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.

Resultaträkning

T S E K	N O T	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		2004	2003	2004	2003
RÖRELSENS INTÄKTER					
Nettoomsättning	1, 2	1 289 330	1 198 719	36 091	21 483
Rörelsens kostnader					
Inköp av varor och tjänster		-254 470	-222 629	-10 192	—
Övriga externa kostnader	3	-126 291	-145 768	-8 735	-7 104
Personalkostnader	4	-832 848	-832 489	-20 629	-10 762
Avskrivningar och nedskrivningar av immateriella anläggningstillgångar	5	-9 859	-23 513	-607	-607
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar	5	-16 006	-22 078	-155	-184
Andel i intressebolagets resultat	9	2 281	-5 040		—
Rörelseresultat		52 137	-52 798	-4 227	2 826
Finansiella poster					
Ränteintäkter och liknande poster	6	1 846	1 732	1 341	226
Erhållna koncernbidrag		—	—	28 035	22 210
Räntekostnader och liknande poster	7	-5 028	-4 104	-548	-2 887
Resultat efter finansiella poster		48 955	-55 170	24 601	22 375
Bokslutsdispositioner					
Förändring av periodiseringsfond		—	—	6 573	—
Överavskrivningar		—	—	149	184
Resultat före skatt		48 955	-55 170	31 323	22 559
Skatt på årets resultat	8	-16 932	-2 399	-9 303	-6 635
Minoritetens intresse i resultat		7	1	—	—
ÅRETS RESULTAT		32 030	-57 568	22 020	15 924
Resultat per aktie, SEK					
Resultat per aktie, SEK		1,84	-3,31	—	—
Resultat per aktie, SEK efter utspädning		1,82	-3,31	—	—

Balansräkning

T S E K	N O T	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		O41231	O31231	O41231	O31231
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>	5				
Goodwill		43 907	49 139	—	—
Dataprogram		5 940	3 950	8	615
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>	5				
Maskiner och anläggningar		1 813	2 271	—	—
Inventarier		16 276	17 772	55	194
Datorer		5 638	11 945	24	18
Fastighet		11 717	6 761	—	—
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Andelar i dotterbolag	9	—	—	48 845	48 845
Andelar i intressebolag	9	8 698	7 055	—	—
Uppskjuten skattefordran	8	7 402	9 435	—	—
Summa anläggningstillgångar		101 391	108 328	48 932	49 672
Omsättningstillgångar					
Fordran koncernbolag		—	—	74 701	58 314
Varulager, handelsvaror		—	335	—	—
Upplupna ej fakturerade intäkter	10	211 946	136 491	—	—
Kundfordringar	11	40 932	122 769	—	—
Övriga fordringar	12	109 882	43 784	162	6 144
Förutbetalda kostnader & upplupna intäkter	13	20 152	20 667	333	89
Kassa och bank		58 998	40 748	54 334	32 232
Summa omsättningstillgångar		441 910	364 794	129 530	96 779
SUMMA TILLGÅNGAR		543 301	473 122	178 462	146 451

Forts. balansräkning

T S E K	N O T	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		O41231	O31231	O41231	O31231
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital	14				
Bundet eget kapital					
Aktiekapital (17 391 021 aktier, nominellt 1 krona)		17 391	17 391	17 391	17 391
Bundna reserver		82 331	66 980	25 140	25 140
Fritt eget kapital					
Balanserat resultat		-6 115	63 603	44 439	37 114
Årets resultat		32 030	-57 568	22 020	15 924
Summa eget kapital		125 637	90 406	108 990	95 569
Minoritetsandel					
Minoritetsandel dotterbolag		11	17	—	—
Summa minoritetsandel		11	17	—	—
Obeskattade reserver					
Akkumulerade överavskrivningar		—	—	63	212
Periodiseringsfond	15	—	—	33 149	39 722
Summa obeskattade reserver		—	—	33 212	39 934
Avsättningar					
Uppskjuten skatt	8	40 565	33 615	—	—
Övriga avsättningar	16	—	7 613	—	—
Summa avsättningar		40 565	41 228	—	—
Långfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	17	—	4 497	—	4 497
Konvertibelt lån	18	13 447	—	13 447	—
Summa långfristiga skulder		13 447	4 497	13 447	4 497
Kortfristiga skulder					
Leverantörsskulder		46 228	45 659	13 529	2 495
Övriga skulder		40 600	66 710	2 242	1 783
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	19	276 813	224 605	7 042	2 173
Summa kortfristiga skulder		363 641	336 974	22 813	6 451
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		543 301	473 122	178 462	146 451
Poster inom linjen					
Ställda säkerheter	20	8 055	4 255	—	—
Ansvarsförbindelser	21	214 313	126 811	1 208	2 826

Eget kapital

KONCERNEN TSEK	AKTIE- KAPITAL	BUNDET KAPITAL	FRITT EGET KAPITAL	SUMMA EGET KAPITAL
Ingående balans år 2003	17 391	60 413	69 790	147 594
Valutakursdifferenser	—	—	-210	-210
Förlustrisk i ingånget SWAP-avtal**	—	—	590	590
Förskjutning mellan fritt och bundet eget kapital	—	6 517	-6 517	—
Avsättning till reservfond	—	50	-50	—
Årets resultat	—	—	-57 568	-57 568
Eget kapital 31 december 2003	17 391	66 980	6 035	90 406
Valutakursdifferens*	—	—	-50	-50
Förlustrisk i ingånget SWAP-avtal**	—	—	3 251	3 251
Förskjutning mellan bundna och fria reserver	—	15 351	-15 351	—
Årets resultat	—	—	32 030	32 030
Eget kapital 31 december 2004	17 391	82 331	25 915	125 637
MODERBOLAGET TSEK				
Ingående balans år 2003	17 391	25 140	54 290	96 821
Lämnat koncernbidrag	—	—	-23 855	-23 855
Skatt på koncernbidrag	—	—	6 679	6 679
Årets resultat	—	—	15 924	15 924
Eget kapital 31 december 2003	17 391	25 140	53 038	95 569
Lämnat koncernbidrag	—	—	-11 943	-11 943
Skatt på koncernbidrag	—	—	3 344	3 344
Årets resultat	—	—	22 020	22 020
Eget kapital 31 december 2004	17 391	25 140***	66 459	108 990

* Utgående ackumulerad kursdifferens uppgår till -585 TSEK.

** För att säkra sitt åtagande i köptionsprogram ingick Semcon under 2002 ett så kallat aktieswapavtal. Under 2003 bedömdes en förlustrisk föreligga i detta avtal vilken redovisades direkt mot bundet eget kapital. Hela reserveringen har återförts under 2004 då marknadskursen per balansdagen överstiger den avtalade teckningskursen.

*** Består av reservfond 3 467 TSEK, överkursfond 17 399 TSEK och optionspremie 4 274 TSEK.
Eget kapital-delen av emission av skuldebrev uppgår efter beaktande av proportionerlig andel av emissionskostnader till 0 TSEK.

Kassaflödesanalys

		KONCERNEN		MODERBOLAGET	
T S E K	N O T	040101– 041231	030101– 031231	040101– 041231	030101– 031231
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat efter av- och nedskrivningar		52 137	-52 798	-4 227	2 826
Avskrivningar	5	25 865	32 960	762	791
Nedskrivningar	5	—	16 498	—	—
Andel i intressebolags resultat	9	-2 281	1 173	—	—
Förlust av sålda anläggningstillgångar		1 758	4 657	—	—
Kassaflöde från den löpande verksamheten		77 479	2 490	-3 465	3 617
Erhållen ränta		1 846	1 732	1 341	226
Erlagd ränta och liknande poster		-5 028	-4 104	-548	-2 886
Betald inkomstskatt		-9 760	-12 170	483	6 797
Återföring av avsättning		-50	—	—	—
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		64 487	-12 052	-2 188	7 754
Förändring av rörelsekapital					
Ökning/minskning kortfristiga fordringar		18 772	114 156	-22 948	-21 526
Ökning/minskning pågående arbete och varulager		-56 571	-49 563	—	—
Ökning/minskning kortfristiga skulder		1 443	-9 838	21 870	8 170
Summa förändring rörelsekapital		-36 356	54 755	-1 078	-13 356
Kassaflöde från den löpande verksamheten		28 131	42 703	-3 266	-5 602
Investeringsverksamheten					
Investering i aktier dotterbolag/verksamheter	22	-6 166	-169	—	-3 800
Lämnade koncernbidrag		—	—	-11 943	-23 855
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		—	-8 921	—	—
Investeringar i materiella anläggningstillgångar		-13 213	-22 370	-21	—
Likvid från försäljning av maskiner och inventarier		200	2 767	—	—
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-19 179	-28 693	-11 964	-27 655
Finansieringsverksamheten					
Erhållna koncernbidrag		—	—	28 035	22 210
Amortering av lån		-4 497	-6 334	-4 497	-6 250
Konvertibelt lån	18	13 795	—	13 795	—
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		9 298	-6 334	37 333	15 960
ÅRETS KASSAFLÖDE		18 250	7 676	22 103	-17 297
Kassa och bank vid årets början		40 748	33 072	32 232	49 529
Kassa och bank vid årets slut		58 998	40 748	54 335	32 232



Redovisnings- och värderingsprinciper.

Årsredovisningen har upprättats enligt god redovisningssed. De redovisningsprinciper som tillämpats inom koncernen följer Årsredovisningslagen (1995:1554) samt gällande rekommendationer och uttalanden från Redovisningsrådet RR29. Ersättning till anställda har tillämpats från 1 januari 2004. Detta har inte medfört några förändringar av bolagets redovisningsprinciper, se dock avsnitt pensioner nedan.

KONCERNREDOVISNING

I koncernen ingår förutom moderbolaget samtliga dotterföretag där koncernen äger andelar och direkt eller indirekt har röstmajoritet eller genom avtal har ett bestämmande inflytande. Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att koncernens eget kapital omfattar moderbolagets eget kapital och den del av dotterbolagens eget kapital som intjänats efter förvärvstidpunkten. Skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det vid förvärvsanalysen beräknade värdet av eget kapital redovisas som koncernmässig goodwill. Avskrivning av goodwill sker efter 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 den egna kapitalandelen ingår i årets resultat.

De utländska dotterbolagen har klassificerats som självständiga verksamheter. Vid omräkning av resultat- och balansräkning har dagskursmetoden använts.

Denna metod innebär att balansräkningen omräknas till balansdagens kurs och resultaträkningen till årets genomsnittskurs. Uppkomna kursdifferenser förs direkt mot eget kapital.

Som intresseföretag redovisas bolag i vilka koncernen innehar minst 20 % av rösterna eller på annat sätt har ett betydande inflytande utan att dotterföretagsförhållande föreligger. I koncernredovisningen har kapitalandelsmetoden tillämpats för redovisning av intressebolag. Detta innebär att värdet av aktierna i intressebolaget höjs respektive sänks med andelen i intressebolagets vinst respektive förlust för året och sänks med beloppet av erhållen utdelning. Andelar i intresseföretags resultat redovisas i resultaträkningen, som koncernens andel av resultatet före skatt. Andelen av skattekostnaden redovisas i årets skattekostnad.

KASSAFLÖDEANALYS

Kassaflödesanalys upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medfört in- eller utbetalningar. Till likvida medel hänförs kassa- och bankmedel.

INTÄKTSREDOVISNING

Intäkter från försäljning av tjänster

Koncernen tillämpar successiv vinstavräkning. Tjänster som utförs på löpande räkning intäktsförs i takt med att arbetet utförs. Arbeten till fast pris intäktsförs i proportion till respektive uppdrags färdigställandegrad per balansdagen efter reservation för förlustrisker. Färdigställandegraden bedöms utifrån nedlagda uppdragsutgifter för utfört arbete i förhållande till beräknade totala uppdragsutgifter. Erhållna a conto redovisas på balansräkningens skuldsida, medan upparbetade intäkter redovisas på tillgångssidan som upplupna ej fakturerade intäkter.

Intäkter från försäljning av varor

Intäkter från försäljning av hård- och mjukvara, vilka ej är av väsentlig betydelse, redovisas vid leverans vilket överensstämmer med tidpunkten då risk och förmåner övergår till köparen.

FORDRINGAR OCH SKULDER I UTLÄNDSK VALUTA

Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas enligt balansdagens kurs. Kursdifferenser på kortfristiga fordringar och skulder ingår i rörelseresultatet, medan differenser på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster.

VARULAGER

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet.

FORSKNINGS- OCH UTVECKLINGSUTGIFTER

Övervägande delen av Semcons forsknings- och utvecklingsutgifter avser utveckling inom ramen för kundprojekt. I övrigt är koncernens utvecklingsutgifter av den karaktär att de kostnadsförs löpande i den period de uppkommer. Dessa kostnader uppgår dock ej till några betydande belopp. Undantag görs för utgifter för utveckling av specifika dataprogram eller tekniska plattformar, som redovisas som en immateriell tillgång.

ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar

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

Immateriella anläggningstillgångar

Förvärvad goodwill värderas till anskaffningsvärdet med avdrag för ackumulerade av- och nedskrivningar.

För egenutvecklade program eller tekniska plattformar aktiveras utgifter som uppkommer från och med den tidpunkt då programmet eller plattformen bedöms vara kommersiellt lönsam och övriga kriterier enligt RR 15 är uppfyllda. Utgifterna skrivs av över den bedömda nyttjandeperioden.

AVSKRIVNINGSPRINCIPER FÖR ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Avskrivningar enligt plan beräknas på bedömd nyttjandeperiod enligt följande:

- Maskiner och anläggningar skrivs av på 5 år
- Datorer skrivs av på 3 år
- Inventarier skrivs av på 5 år
- Fastighet skrivs av på 30 år
- Goodwill skrivs av på 5–10 år
- Egenutvecklade programvaror skrivs av på 5 år

NEDSKRIVNINGAR

Företagsledningen prövar löpande aktiverade tillgångars värde för att identifiera eventuella nedskrivningsbehov.

Nedskrivningar görs i de fall då en tillgångs redovisade värde överstiger återvinningsvärdet. Det redovisade värdet för tillgångarna kontrolleras vid varje balansdag för att utröna om det finns indikation på nedskrivningsbehov.

AVSÄTTNINGAR

När det föreligger ett formellt eller informellt åtagande som en följd av en inträffad händelse och det är troligt att ett utflöde av resurser krävs för att reglera åtagandet och en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras, redovisas detta som avsättning om osäkerhet råder avseende belopp och tidpunkt för reglering.

Bland avsättningar redovisas uppskjuten skatteskuld avseende obeskattade reserver och andra temporära skillnader.

KONCERNBIDRAG/AKTIEÄGARTILLSKOTT

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

INKOMSTSKATT

Som koncernens skattekostnad eller skatteintäkt redovisas aktuell skatt, förändringar i uppskjuten skatt samt skatt hänförlig till resultatandelar i intressebolag.

Aktuell skatt

Aktuell skatt är den skatt som beräknas på det skattepliktiga resultatet för perioden i enlighet med skatteregler i varje land. Aktuell skatt inkluderar även eventuella justeringar från tidigare taxeringar.

Uppskjuten skatt

Den skatt som hänförs till skattepliktiga respektive avdragsgilla temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Uppskjuten skattefordran avseende förlustavdrag har beaktats endast i den utsträckning det är sannolikt att förlustavdragen kan avräknas mot skattemässiga överskott i framtiden.

LEASING

Semcon har inte ingått några finansiella leasingkontrakt. Koncernen hyr kontorsfastigheter, bilar och en del kontorsutrustning. Hyresavtal där de risker och fördelar som är förknippade med ägande till en betydande del finns hos leasegivaren, redovisas dessa som operationella leasingavtal. Kostnaderna redovisas direkt i resultaträkningen under hyresperioden.

PENSIONER

Enligt Redovisningsrådet rekommendation nr 29 "Ersättningar till anställda" sker en uppdelning mellan avgiftsbestämda och förmånsbestämda pensioner. Vid förmånsbestämda pensioner ska en beräkning ske av pensionsskuld med bl. a. hänsyn tagen till framtida löneökningar och inflation. Utgifter avseende avgiftsbestämda planer redovisas i den period då den anställda utfört tjänsten.

Åtaganden för ålderspension och familjepension för tjänstemän i Sverige tryggas genom en försäkring i Alecta. Enligt ett uttalande från Redovisningsrådets Akutgrupp, URA 42, är detta en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För räkenskapsåret 2004 har bolaget inte haft tillgång till sådan information som gör det möjligt att redovisa denna plan som en förmånsbestämd plan. Pensionsplanen enligt ITP som tryggas genom en försäkring i Alecta redovisas därför som en avgiftsbestämd plan. Årets avgifter för pensionsförsäkringar som är tecknade i Alecta uppgår till 37,9 Mkr (33,2). Alectas överskott kan fördelas till försäkringstagarna och/eller de försäkrade. Vid utgången av 2004 uppgick Alectas överskott i form av den kollektiva konsolideringsnivån till 128,0 procent (119,9). Den kollektiva konsolideringsnivån utgörs av marknadsvärdet på Alectas tillgångar i procent av försäkringsåtagandena beräknade enligt Alectas försäkringstekniska beräkningsantaganden, vilka inte överensstämmer med RR 29.

FINANSIELL RISKHANTERING

Koncernens risker och riskhantering beskrivs närmare under avsnitt "risk och känslighetsanalys" sidorna 62–63.

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar rörelseford-

ringar, rörelseskulder, långfristiga skulder och aktier. Bokförda värden avviker inte väsentligt från verkligt värde.

KONVERTIBLA LÅN

Emission av konvertibelt skuldebrev inrymmer en finansiell skuld som redovisas bland långfristiga skulder samt ett egetkapitalinstrument som redovisas som bundet eget kapital efter avdrag för transaktionskostnader. Värdet på den finansiella skulden utgörs av diskonterat värde av framtida betalningar till en ränta om 3,5 % vilket motsvarar bedömd marknadsränta. Resterande del utgör egetkapitalinstrument och redovisas efter avdrag för transaktionskostnader som bundet eget kapital. Räntan redovisas löpande och klassificeras som finansiell kostnad i resultaträkningen

SKULDER TILL KREDITINSTITUT

Kostnader för räntor och andra avgifter relaterade till skulder till kreditinstitut redovisas löpande över resultaträkningen som en finansiell kostnad.

LIKVIDA MEDEL

Kassa och bank i koncernen utgörs av kontanta medel och banktillgodohavanden.

OPTIONSPROGRAM

Teckningsoptioner

Erhållna premier avseende utgivna optionsrätter för nyteckning av aktier redovisas efter avdrag för kostnader direkt mot bundet eget kapital. De utstående optionernas utspädnings effekt återspeglas i beräkning av vinst per aktie efter utspädning.

Köpooptioner

Erhållna premier avseende köpooptioner, som har tilldelats ledande personal, redovisas efter avdrag för kostnader direkt mot bundet eget kapital. Semcon har tecknat ett så kallat aktieswapavtal för att säkra åtagande i köpooptionprogrammet. Den årliga kostnaden för detta avtal redovisas som personalkostnad. Förlustrisk baserat på aktiekursen på balansdagen redovisas direkt mot eget kapital.

REDOVISNING AV FÖRSÄLJNING AV KUNDFORDRINGAR

Semcon har ingått avtal om försäljning av koncernens svenska kundfordringar. Sålda kundfordringar redovisas inte i balansräkningen. Kända förlustrisker reserveras och redovisas som kortfristig skuld. Resterande del av åtagande om återbetalning redovisas som ansvarsförbindelse.

Noter

NOT 1 INFORMATION OM AFFÄRSOMRÅDEN

Koncernens segment utgörs av affärsområdena Design & Development, Informatic och Innovation, vilka beskrivs närmare i förvaltningsberättelsen. Koncernen redovisar försäljning mellan segmenten till rådande marknadspris. Denna försäljning mellan segmenten är emellertid relativt liten och har eliminerats direkt i varje segment, dvs. försäljningen som redovisas avser försäljning till externa kunder.

MSEK	DESIGN & DEVELOPMENT		INFORMATIC		INNOVATION		ELIMINERING		KONCERNEN TOTALT	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Intäkter *	812,2	775,7	295,9	243,9	181,2	179,1	—	—	1 289,3	1 198,7
Resultat per affärsområde	20,6	-61,2	20,8	13,8	8,4	-0,4	—	—	49,8	-47,8
Ofördelade kostnader **									—	—
Resultatandelar					2,3	-5,0***			2,3	-5,0
Rörelseresultat									52,1	-52,8
Ränteintäkter									1,8	1,7
Räntekostnader									-5	-4,1
Årets skattekostnad									-16,9	-2,4
Årets nettoresultat									32,0	-57,6
Övriga upplysningar										
Tillgångar	310,7	233,4	60,8	87,9	64,7	45,4	-39,4	-26,9	396,8	339,8
Kapitalandelar					8,7	7,0			7,0	7,0
Ofördelade tillgångar									139,5	126,3
Summa tillgångar									543,3	473,1
Skulder	241,9	156,4	47,3	81,4	56,9	47,8	39,4	26,9	385,5	312,5
Ofördelade skulder									32,2	70,2
Summa skulder									417,7	382,7
Investeringar	19,5	18,7	0,3	11,2	3,3	2,6			23,1	32,5
Avskrivningar	13,9	19,3	4,4	3,1	5,9	9,7			24,2	32,2
Ofördelade avskrivningar									1,7	0,8

* Koncernens intäkter och kostnader till del överstigande 90 % avser omsättning i Sverige.

** Försäljning mellan affärsområden ingår ej i intäkterna då de utgör obetydliga belopp. Ofördelade kostnader såsom allmänna administrationskostnader, kostnader för huvudkontor och centrala kostnader har hänförs till respektive affärsområde i procent av omsättningen.

*** Här ingår nedskrivning av andel i intressebolag 3,9 Mkr.

NOT 2 NETTOOMSÄTTNINGEN

Av nettoomsättningen utgör intäkt av tjänster 90,3 % (90,4). Övrig försäljning består av licensintäkter, datorer, utbildningsintäkter, försäljning avseende utlägg i projekt och dylikt. Inköp/försäljning mellan koncernbolag uppgår till 153 472 TSEK (137 256) och avser i allt väsentligt tjänster. Minoritetsintressens andel av rörelseresultatet utgör 7 TSEK (1). Av koncernens intäkter och kostnader avser mer än 90 % verksamheten i Sverige.

NOT 3 INFORMATION ANGÅENDE ERSÄTTNING TILL REVISOR

KONCERNEN TSEK	2004	2003
<i>För revision samt rådgivning och annat biträde som föranletts av iakttagelser vid granskningen:</i>		
Ernst & Young	1 923	1 946
<i>För fristående rådgivning lämnad av:</i>		
Ernst & Young	603	1 621
Summa	2 526	3 567

NOT 4 PERSONAL

Medelantal anställda

KONCERNEN	2004		2003	
	MEDELANTAL ANSTÄLLDA	VARAV MÄN,%	MEDELANTAL ANSTÄLLDA	VARAV MÄN,%
Sverige	1 397	77	1 411	76
Danmark	20	75	65	75
Norge	21	79	23	75
England	2	50	—	—
Malaysia	4	75	5	60
Koncernen totalt	1 444	77	1 504	76

Sverige	8	71	8	63
Moderbolaget totalt	8	71	8	63

Löner, ersättningar och sociala kostnader

TSEK	2004			2003		
	TOTALA LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR	SOCIALA KOSTNADER (VARAV PENSIONS-KOSTN.)		TOTALA LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR	SOCIALA KOSTNADER (VARAV PENSIONS-KOSTN.)	
Moderbolag	13 728	7 026	(3 200)	6 469	4 114	(1 640)
Dotterbolag Sverige	500 286	241 309	(57 406)	495 041	227 794	(48 065)
Dotterbolag England	1 578	310	(146)	340	97	(60)
Dotterbolag Norge	10 774	2 183	(511)	14 129	3 078	(668)
Dotterbolag Danmark	18 696	1 247	(1 081)	41 819	3 160	(2 415)
Dotterbolag Malaysia	1 454	113	(—)	1 371	155	(—)
Koncernen totalt	546 516	252 188	(62 344)	559 169	238 398	(52 848)

Varav ersättningar till styrelse och vd

TSEK	2004			2003		
	TOTALA LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR (VARAV BONUS)	PENSIONS-KOSTNADER		TOTALA LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR (VARAV BONUS)	PENSIONS-KOSTNADER	
Verkställande direktör	6 379	(4 099)	1 586	2 306	(—)	884
Styrelse	550	(—)	—	550	(—)	—
Övriga ledande befattningshavare	5 508	(1 468)	1 068	6 964	(1 213)	945

Bolaget har inga utestående pensionsförpliktelser utöver vad som redovisas nedan.

Vd-ersättningar

I samband med omförhandling av vd:s anställningsavtal inför 2005 förändrades bland annat villkoren för avgångsvederlag vid uppsägning från Semcons sida. Enligt de nya villkoren utgår avgångsvederlag, vid uppsägning från Semcons sida, under 12 månader, varav 6 månader med avräkning, jämfört med tidigare avtal under 18 månader utan avräkning. I samband med omförhandling har vd erhållit en engångsersättning på 2 592 tkr. Utöver resultatbaserad bonus enligt anställningsavtal (800 tkr) har verkställande direktören erhållit 707 tkr efter beslut av styrelsen. Verkställande direktörens bonus-system innebär att en bonus utbetalas om Semcons resultat överstiger en viss nivå med ett tak på 800 tkr vilket höjts till 1.000 tkr i det nya avtalet.

Enligt avtalet gäller vidare en konkurrensbegränsningsklausul som förhindrar verkställande direktören att bedriva konkurrerande verksamhet under 12 månader från anställningens upphörande.

Det nya avtalet kan sägas upp av respektive part med iakttagande av en ömsesidig uppsägningstid om sex månader, mot tidigare 12 månader.

Pensioner

Verkställande direktören är berättigad till tjänstepension i form av pensionsförsäkring. Premierna för sådan försäkring uppgår till 35 % av årslön och bonus intill 20 basbelopp och med 25 % av sådan ersättning inom intervallet 20 till 50 basbelopp. Verkställande direktören har rätt att gå i pension vid 58 års

ålder. Semcon skall för trygghet av vd:s pension mellan 58 år och 65 år inbetala årliga pensionspremier. Dessa premier beräknas årligen med utgångspunkt från att inbetalt pensionskapital skall finansiera en pensionsnivå motsvarande 70 % av lönen gällande på dagen för pensioneringen. Semcons åtagande på grund av detta avtal är begränsat till inbetalda premier.

Styrelsen

Av 2004 års styrelsearvode har styrelseordföranden erhållit förmån av tjänstebil och lön motsvarande totalt värde om 220 000 kronor. Övriga externa ledamöterna har totalt erhållit 330 000 kronor. En ledamot har även erhållit 184 140 kronor i konsultarvode (57 600).

Övriga ledande befattningshavare

Av övriga ledande befattningshavare har en person rätt att gå i pension vid 58 års ålder. Semcon skall för trygghet av denna pension mellan 58 år och 65 år inbetala årliga pensionspremier. Dessa premier beräknas årligen med utgångspunkt från att inbetalt pensionskapital skall finansiera en pensionsnivå motsvarande 70 % av lönen gällande på dagen för pensioneringen. Semcons åtagande på grund av detta avtal är begränsat till inbetalda premier.

Befattningshavaren har ett bonussystem som innebär att en bonus utbetalas om Semcons resultat överstiger en viss nivå. Om Semcon säger upp anställningsavtalet utgår ett avgångsvederlag motsvarande 9 månaderslöner. Enligt avtalet gäller vidare en konkurrensbegränsningsklausul som förhindrar befattningshavaren att bedriva kon-

kurrerande verksamhet under 9 månader från anställningens upphörande.

Övriga ledande befattningshavare har inga överenskommer om avgångsvederlag. Pensionsavtalen för ledande befattningshavare betalas i enlighet med ITP-planen.

Övrigt

Bolaget har ej nominerat någon ersättningskommitté. Ersättning till verkställande direktören beslutas av styrelsen och ersättningar till övriga ledande befattningshavare bestäms av verkställande direktören.

Förmåner avseende tjänstebil uppgår för verkställande direktören till 88 064 kronor (67 098) och för övriga ledande befattningshavare till 249 640 kronor (188 592).

I samband med utgivandet av konvertibla skuldebrev i Semcon AB under 2004 tecknade verkställande direktören 10 konvertibla skuldebrev, motsvarande 150 tkr och styrelseordföranden tecknade 100 konvertibla skuldebrev. Övriga ledande befattningshavare tecknade totalt 67 konvertibla skuldebrev. Samtliga förvärv har skett till marknads-mässiga värden.

Könsfördelning ledande befattningshavare

Semcons styrelse har i dagsläget åtta ledamöter, fyra externa ledamöter, verkställande direktören samt tre personalrepresentanter. Fyra av de åtta ledamöterna är kvinnor. Koncernledningen uppgår till sex personer varav en är kvinna.

Sjukfrånvaro

Sjukfrånvaro redovisas på sid. 49.

NOT 5 ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

KONCERNEN TSEK

	2004	2003
Goodwill		
Ingående anskaffningsvärde	93 042	99 885
Inköp	5 392	8 491
Återförd avsättning	-2 313	-15 334
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	96 121	93 042
Ingående avskrivningar	32 272	21 912
Årets avskrivningar	8 311	10 412
Återförd avsättning	—	-52
Utgående ackumulerade avskrivningar	40 583	32 272
Utgående planenligt restvärde	55 538	60 770
Ingående nedskrivning	-11 631	—
Nedskrivning	—	-11 631
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-11 631	-11 631
Utgående bokfört värde	43 907	49 139
Dataprogram		
Ingående anskaffningsvärde	8 227	6 107
Inköp	3 538	2 120
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	11 765	8 227
Ingående avskrivningar	4 277	2 807
Årets avskrivningar	1 548	1 470
Utgående ackumulerade avskrivningar	5 825	4 277
Utgående planenligt restvärde	5 940	3 950
Maskiner och anläggningar		
Ingående anskaffningsvärde	15 632	15 026
Inköp	601	606
Försäljningar/utrangeringar	-426	—
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	15 807	15 632
Ingående avskrivningar	13 361	12 636
Försäljningar/utrangeringar	-99	—
Årets avskrivningar	732	725
Utgående ackumulerade avskrivningar	13 994	13 361
Utgående planenligt restvärde	1 813	2 271
Inventarier		
Ingående anskaffningsvärde	49 466	41 885
Inköp	4 785	12 904
Försäljningar/utrangeringar	-2 685	-5 323
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	51 566	49 466
Ingående avskrivningar	28 181	23 960
Försäljningar/utrangeringar	-1 646	-2 555
Årets avskrivningar	5 242	6 776
Utgående ackumulerade avskrivningar	31 777	28 181
In- och utgående ackumulerade nedskrivningar	3 513	3 513
Utgående planenligt restvärde	16 276	17 772
Datorer		
Ingående anskaffningsvärde	95 091	95 246
Inköp	3 610	8 356
Försäljningar/utrangeringar	-1 067	-8 511
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	97 634	95 091
Ingående avskrivningar	83 146	76 738
Försäljningar/utrangeringar	-938	-6 925
Årets avskrivningar	9 788	13 333
Utgående ackumulerade avskrivningar	91 996	83 146
Utgående planenligt restvärde	5 638	11 945

KONCERNEN TSEK	2004	2003
Fastigheter		
Byggnader		
Ingående anskaffningsvärde	5 400	5 400
Inköp	5 200	—
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	10 600	5 400
Ingående avskrivningar	1 038	794
Årets avskrivningar	244	244
Utgående ackumulerade avskrivningar	1 282	1 038
Utgående planenligt restvärde	9 318	4 362
In- och utgående ackumulerade nedskrivningar	1 000	1 000
Utgående bokfört värde	8 318	3 362
Mark		
In- och utgående ackumulerat anskaffningsvärde	3 400	3 400
Taxeringsvärden		
Taxeringsvärde byggnader	8 536	7 336
Taxeringsvärde mark	2 029	943
Summa taxeringsvärde	10 565	8 279

Leasing-och hyresavtal

I koncernen finns ett antal leasingavtal främst avseende personbilar. Kostnaden under 2004 för dessa uppgick till 4 825 TSEK (5 607). Existerande avtal löper på marknadsmässiga villkor och med en återstående avtalstid på ett till tre år. Förutom ovanstående hyr koncernen kontorslokaler på ett tjugotal platser i Sverige. Samtliga hyresavtal har tecknats på marknadsmässiga villkor och med normala löptider. Avseende tecknade leasingavtal förfaller 3 909 TSEK (2 761) till betalning inom ett år från balansdagen och 2 572 TSEK (957) inom 2–5 år från balansdagen. Ingen del förfaller senare än 5 år från balansdagen.

MODERBOLAGET TSEK	2004	2003
Dataprogram		
In- och utgående ackumulerat anskaffningsvärde	3 036	3 036
Ingående avskrivning	2 421	1 814
Årets avskrivningar	607	607
Utgående ackumulerade avskrivningar	3 028	2 421
Utgående planenligt restvärde	8	615
Inventarier		
In- och utgående ackumulerat anskaffningsvärde	820	820
Ingående avskrivningar	626	462
Årets avskrivningar	140	164
Utgående ackumulerade avskrivningar	766	626
Utgående planenligt restvärde	54	194
Datorer		
Ingående anskaffningsvärde	426	426
Inköp	21	—
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	447	426
Ingående avskrivningar	408	388
Årets avskrivningar	15	20
Utgående ackumulerade avskrivningar	423	408
Utgående planenligt restvärde	24	18

NOT 6 RÄNTEINTÄKTER OCH LIKANDE POSTER

KONCERNEN TSEK	2004	2003
Ränteintäkter	1 846	1 732
Summa	1 846	1 732
MODERBOLAGET TSEK		
Ränteintäkter	1 341	226

NOT 7 RÄNTEKOSTNADER OCH LIKANDE POSTER

KONCERNEN TSEK	2004	2003
Räntekostnader	-4 900	-3 394
Kursdifferens	-128	-710
Summa	-5 028	-4 104
MODERBOLAGET TSEK		
Räntekostnader	-548	-2 887

NOT 8 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

KONCERNEN TSEK	2004	2003
Aktuell skatt	7 955	734
Skatt tidigare taxeringar	—	-375
Uppskjuten skattekostnad avseende temporära skillnader	11 682	6 180
Uppskjuten skatteintäkt avseende temporära skillnader	-2 705	-4 140
Summa	16 932	2 399
MODERBOLAGET TSEK	2004	2003
Aktuell skatt	5 907	8
Uppskjuten skattekostnad avseende temporära skillnader	52	-52
Skatt avseende lämnat koncernbidrag	3 344	6 679
Summa	9 303	6 635
Redovisat resultat före skatt	48 955	-55 170
Skatt enligt gällande skattesats	13 707	-15 448
Avskrivning och nedskrivning på goodwill	1 852	6 147
Ej avdragsgilla kostnader	1 422	1 658
Ej skattepliktiga intäkter	—	-265
Justeringar för skatter tidigare år	-265	-375
Nedskrivningar av aktier i dotterbolag, intressebolag	—	8 467
Ej redovisad uppskjuten skattefordran, utlandet	832	2 825
Effekt av andra skattesatser i utlandet	—	-23
Övrigt	-616	-587
Årets skatt	16 932	2 399

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:

KONCERNEN TSEK	2004	2003
Uppskjutna skatteskulder		
Obeskattade reserver	15 943	18 203
Upplupna intäkter redovisade i koncernen	24 051	14 841
Koncernmässigt övervärde i fastighet	571	571
Summa	40 565	33 615
Uppskjutna skattefordringar		
Taxerade underskott	1 956	5 002
Återläggning av avskrivningar	5 166	4 034
Pensionsåtagande, Norge	—	399
Övrigt	280	—
Summa	7 402	9 435

Skattemässiga underskottsavdrag uppgår totalt till 16 808 TSEK (23 700). För 9 825 TSEK (10 089) av dessa har ingen uppskjuten skattefordran redovisats. Uppskjuten skattefordran har redovisats med 1 956 TSEK då det bedöms som sannolikt att skattemässiga överskott kommer att finnas i framtiden mot vilka dessa underskott kan avräknas.

NOT 9 FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

MODERBOLAG	DOTTERBOLAG	KAPITAL- ANDEL	RÖST- ANDEL	BOKFÖRT VÄRDE SEK	ORG. NR	SÄTE
Semcon AB	Semcon Förvaltnings AB	100 %	100 %	37 580 630	556530-6403	Göteborg
	Semcon International AB	100 %	100 %	300 000	556534-4651	Göteborg
	Semcon Innovation AB	100 %	100 %	4 100 000	556581-8613	Göteborg
	IT Matters AB	100 %	100 %	6 864 545	556436-0831	Göteborg
Summa				48 845 175		
Semcon Förvaltnings AB	Semcon Engineering AB	100 %	100 %		556213-1762	Göteborg
	Semcon Competence Development AB	100 %	100 %		556241-0638	Göteborg
Semcon Engineering AB	Semcon Sweden AB	100 %	100 %		556555-8193	Göteborg
	Kommanditdelägarandel i Zkill.net KB	1 andel			969680-6786	Göteborg
Semcon Sweden AB	Semcon Extern Engineering AB	100 %	100 %		556369-6755	Göteborg
	Integritech AB	91 %	91 %		556572-6170	Göteborg
	Pharma Life Science Scandinavia AB	100 %	100 %		556606-0363	Göteborg
	Grogrunden u.ä. till Zound by Semcon AB	100 %	100 %		556656-1501	Göteborg
Semcon Extern Engineering AB	Semcon IT Solutions AB	100 %	100 %		556271-9129	Göteborg
Semcon IT Solutions AB	Semcon Project Management AB	100 %	100 %		556568-6408	Göteborg
Semcon Project Management AB	Semcon Informatic Production AB	100 %	100 %		556563-6692	Göteborg
Semcon Informatic Production AB	Zooma by Semcon AB	100 %	100 %		556609-7845	Göteborg
	Semcon Informatic Solutions AB	100 %	100 %		556542-5419	Göteborg
	Semcon Informatic SRT AB	100 %	100 %		556645-3337	Göteborg
Semcon International AB	Semcon Engineering UK Ltd	100 %	100 %		2 993 766	Grantham, Storbritanien
	Knud E Hansen A/S	100 %	100 %		110 338	Köpenhamn, Danmark
	Semcon Norge AS	100 %	100 %		984 602 456	Asker, Norge
	Semcon Asia Pacific Ltd	100 %	100 %		598 276-V	Kuala Lumpur, Malaysia
Semcon Innovation AB	Zystems Solution by Semcon AB	100 %	100 %		556581-8639	Göteborg
	Semcon Sweden Network AB	100 %	100 %		556590-3118	Göteborg
	Zipper AB	100 %	100 %		556583-0170	Göteborg
	Zpearpoint AB	100 %	100 %		556633-6045	Göteborg
Zipper AB	Zipper Tech AB	100 %	100 %		556587-6579	Göteborg
	Zipper Systems AB	100 %	100 %		556566-0460	Göteborg
Semcon Sweden Network AB	Komplementärandel i Zkill.net KB	1 andel			969680-6786	Göteborg
IT Matters AB	Pelmatic AB	100 %	100 %		556410-9832	Göteborg

KONCERNEN

AKTIER I INTRESSEFÖRETAG

Semcon Innovation AB	Euromation AB	20 %		8 698 109	556232-0134	Skövde
----------------------	---------------	------	--	-----------	-------------	--------

ANDEL I INTRESSEBOLAGETS RESULTAT

	2004	2003
Resultatandel före skatt	2 281	-1 173
Nedskrivningar av aktier	—	-3 867
Summa	2 281	-5 040

Koncernens eget kapital är 1 395 TSEK högre jämfört med om innehavet hade redovisats enligt anskaffningsvärdemetoden.

Koncernbolagens verksamhet

Här 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 Sweden AB:s verksamhet består av konsultverksamhet inom industriteknik, analyser och provningar, konsultverksamhet inom informationsteknik och data, försäljning av hård- och mjukvara samt managementkonsulting. Bolaget har fyra dotterbolag. Semcon Extern Engineering AB arbetar huvudsakligen med konsultverksamhet inom industriteknik. Pharma Life Science Scandinavia AB arbetar inom medicinsektorn och Zound by Semcon är verksamt inom ljud och vibration. Integritech AB är vilande.

Semcon Informatic Production AB arbetar med teknikinformation. Bolaget har tre dotterbolag, Zooma by Semcon AB som

arbetar med affärsfilm och affärswebb. Semcon Informatic Solutions AB och Semcon Informatic SRT AB arbetar båda med teknikinformation.

Semcon Project Management AB är verksamt inom området projektledning.

Semcon International AB är moderbolag till koncernens utländska dotterbolag. Semcon Norge AS och Semcon Engineering UK Ltd arbetar med konsultverksamhet inom industridesign. Semcon Asia Pacific Ltd är verksamt inom projektledning. Knud E Hansen A/S är verksamt inom marin design.

Semcon Innovation AB är moderbolag till koncernens utvecklingsdotterbolag. Systems Solution by Semcon AB och Zipper AB, och dess dotterbolag Zipper Tech AB och Zipper Systems AB, är verksamma inom IT-infrastruktur och IT-strategier. Semcon Innovation AB äger 20 procent av Euromation AB som har verksamhet inom industriellt underhåll och automation.

NOT 10 UPPLUPNA EJ FAKTURERADE INTÄKTER

Upplupna ej fakturerade intäkter redovisas i koncernredovisningen till utfaktureringsvärde i takt med upparbetning. För 2004 uppgår detta värde till 85 896 TSEK (53 004). I dotterbolagen redovisas ej något värde för pågående arbete av löpande karaktär, utan dessa intäktsredovisas i takt med fakturering.

NOT 11 FACTORING

Under 2004 har bolaget använt sig av factoring. Enligt avtalade villkor erhåller Semcon ersättning för 80 % av fakturavärdet vid försäljningstillfället. När betalning erlagts från kund erhålles resterande 20 %. Om slutlig betalning ej skett inom 90 dagar från förfallodagen har Semcon förbundit sig att köpa tillbaka hela fordran. Totalt uppgår sålda, av kund ej slutbetalda, kundfordringar per den 31 december 2004 till 213 105 TSEK (123 984).

NOT 12 ÖVRIGA FORDRINGAR

KONCERNEN TSEK	2004	2003
Skattefordran ingår med	17 833	15 390
MODERBOLAGET TSEK		
Skattefordran ingår med	—	5 857

NOT 13 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

KONCERNEN TSEK	2004	2003
Upplupna intäkter	—	2 960
Övriga poster	20 152	17 707
Summa	20 152	20 667

NOT 14 UTDELNING TILL AKTIEÄGARE

Utdelning uppgår till 0 kr/aktie (0).

NOT 15 PERIODISERINGSFONDER

MODERBOLAGET TSEK	2004	2003
Periodiseringsfond tax -99	—	13 605
Periodiseringsfond tax -00	13 832	13 832
Periodiseringsfond tax -01	8 184	8 184
Periodiseringsfond tax -02	3 909	3 909
Periodiseringsfond tax -03	192	192
Periodiseringsfond tax -05	7 032	—
	33 149	39 722

NOT 16 ÖVRIGA AVSÄTTNINGAR

KONCERNEN TSEK	2004	2003
Tilläggsköpeskilling *	—	4 313
Förlustrisk i swapavtal	—	3 250
Garantiavsättningar	—	50
Summa	—	7 613

* Avsåg avsättning för tilläggsköpeskilling för dotterbolaget Zipper AB. Tilläggsköpeskillingen har fastställts 2004 och redovisas som "skuldförd köpeskilling", jämför not 21.

NOT 17 SKULDER TILL KREDITINSTITUT

KONCERNEN TSEK	2004	2003
Förfallotidpunkt inom ett år från balansdagen	—	4 497
Summa långfristiga skulder till kreditinstitut	—	4 497
MODERBOLAGET TSEK		
Förfallotidpunkt inom ett år från balansdagen	—	4 497
Summa långfristiga skulder till kreditinstitut	—	4 497

NOT 18 KONVERTIBELT LÅN

Avser 920 skuldebrev, som vart och ett berättigar till utbyte mot aktier i bolaget under perioden 2006-06-01 – 2007-05-31 till ett pris av 35 SEK. Lånet löper med en ränta om 2 %. Nominellt uppgår skulden till 13 795 TSEK.

NOT 19 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

KONCERNEN TSEK	2004	2003
Personalrelaterade kostnader	120 458	118 215
Förutbetalda intäkter	118 828	77 118
Tilläggsköpeskilling	6 140	—
Övriga poster	31 387	29 272
Summa upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	276 813	224 605
MODERBOLAGET TSEK		
Personalrelaterade kostnader	5 577	1 583
Övriga poster	1 465	590
Summa upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	7 042	2 173

NOT 20 STÄLLDA SÄKERHETER

KONCERNEN TSEK	2004	2003
<i>För egna skulder till kreditinstitut</i>		
Fastighetsinteckningar	8 055	4 255
Summa ställda säkerheter	8 055	4 255
MODERBOLAGET TSEK	2004	2003
Summa ställda säkerheter	—	—

NOT 21 ANSVARSFÖRBINDELSER

KONCERNEN TSEK	2004	2003
Ansvarsförbindelser sålda kundfordringar	213 105	123 984
Lämnade garantier	1 208	2 827
Summa ansvarsförbindelser	214 313	126 811
MODERBOLAGET TSEK	2004	2003
Borgensförbindelser för dotterbolag	1 208	293
Lämnade garantier	—	2 533
Summa ansvarsförbindelser	1 208	2 826

Avtal föreligger med tidigare ägare till dotterbolaget Zipper Aktiebolag om att de skall erhålla viss del av köpeskillingen vid en eventuell avyttring av Zipper AB till extern köpare. Huruvida utbetalning av tilläggsköpeskilling blir aktuell och i så fall till vilket belopp kan ej beräknas. Eventuell utbetalning uppgår till 23-40% av köpeskillingen. En framtida utbetalning av tilläggsköpeskillingen kommer endast att påverka Semcons kassaflöde i samband med att likvid erhålles vid eventuell avyttring av bolaget.

NOT 22 INVESTERINGAR I DOTTERBOLAGSAKTIER/VERKSAMHETER

Under året förvärvades bolaget Zound by Semcon och verksamheten ComTest. Värdet av tillgångar och skulder var enligt förvärvsbalanserna följande:

KONCERNEN TSEK	2004	2003
Immateriella anläggningstillgångar	9 391	7
Maskiner och inventarier	82	—
Kortfristiga fordringar	121	—
Likvida medel	100	781
Pågående arbeten	18 513	—
Kortfristiga skulder	-17 792	—
Minoritet	-9	162
Köpeskillning	10 406	950
Skuldförd köpeskillning*	-4 140	781
Likvida medel i de förvärvade företagen	-100	-781
Påverkan på koncernens likvida medel	6 166	169

* Avser fastställd tilläggsköpeskillning till de före detta ägarna av Zipper AB. Skuld har också redovisats avseende tilläggsköpeskillning till tidigare ägare av Pharma Life Science Scandinavia AB med 2 000 TSEK, jämför not 19.

Göteborg, 17 mars 2005

Christian W Jansson
Styrelseordförande

Pia Gideon

Annemarie Gardshol

Carl-Åke Jansson

Hans Johansson
Verkställande direktör

Birgitte Wallenberg

Mikael Isberg

Anita Veines

Vår revisionsberättelse har avgivits den 17 mars 2005

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 och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Semcon AB för räkenskapsåret 2004-01-01–2004-12-31. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovis-

ningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. 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 de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolags-

lagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

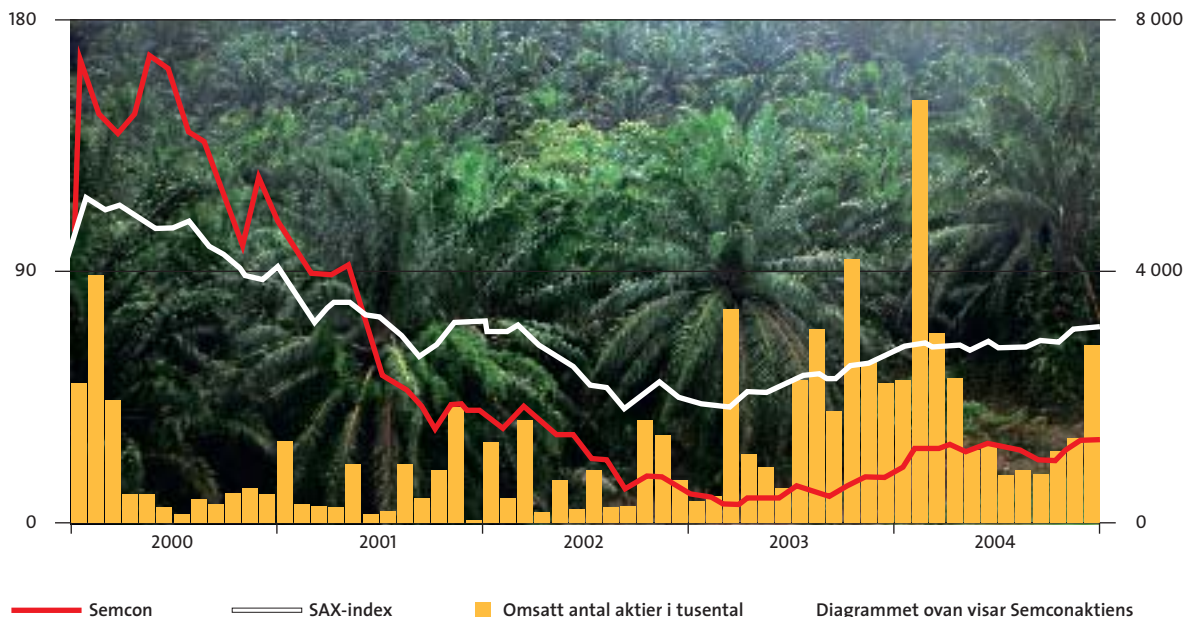
Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

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 17 mars 2005

Göran Ekström
Auktoriserad revisor

Björn Grundvall
Auktoriserad revisor



Semconaktien.

Under 2004 ökade Semconaktien med 97 %, medan SAX-index gick upp med 19 %.

AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet i Semcon uppgår till 17 391 021 kronor, fördelat på 17 391 021 aktier. Nominellt belopp per aktie är 1 krona. Samtliga aktier äger lika stor rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst. Varje aktie berättigar till en röst.

OPTIONSPROGRAM

Det optionsprogram som finns kvar på totalt 217 900 optioner tecknades 2002. Varje optionsrätt ger innehavaren rätt att under tiden 1 juni–31 augusti 2005 teckna en ny aktie till ett pris av 63 kronor. Utspädningseffekten blir 1,25 % och antalet aktier kommer att uppgå till 17 608 921 efter full konvertering av optionerna. Vår bedömning är att optionerna inte kommer att konverteras då lösenkursen överstiger rådande aktiekurs.

KONVERTIBELT SKULDEBREV

Bolagsstämman beslutade den 27 april, med avvikelse från aktieägarnas företräddelanderätt, att uppta ett förlagslån om högst 21 Mkr. Detta ska ske genom emission av högst 1 400 konvertibla skuldebrev, om nominellt 15 000 kr per styck, berättigande till utbyte mot aktier i bolaget under tiden 1 juni 2006–31 maj 2007 till ett pris av 35 kronor. Av de totalt 21 Mkr tecknades 13,8 Mkr. Utspädnings-

effekten blir 2,3 % och antal aktier kommer att uppgå till 17 784 638 efter full konvertering av skuldebreven.

KURSUTVECKLING OCH OMSÄTTNING

Under 2004 ökade aktiekursen med 97,4 %, från 15,5 kronor till 30,6 kronor. SX All-Share-index steg under samma period med 19,3 %. Årets högsta betalkurs var 31,0 kr och den lägsta var 15,0 kr. Under 2004 har aktien i snitt haft en omsättning på cirka 2,5 Mkr per dag. Vid utgången av 2004 uppgick Semcons börsvärde till 532 Mkr.

UTDELNINGSPOLICY

Styrelsen har fastslagit en utdelningspolicy som innebär att Semcon AB:s aktieutdelning långsiktigt bör motsvara 30–50 % av resultat efter skatt.

AKTIEUTDELNING

Styrelsen föreslår med beaktande av företagets finansiella ställning att ingen aktieutdelning ska utgå för 2004. För 2003 utgick ingen utdelning.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Det utländska ägandet har under året ökat i Semcon och svarade för cirka 27,9 % (18,6) varav 15,7 % utgörs av ägare i Storbritannien och 2,7 % av ägare i Luxemburg. Den 31 december 2004 hade Semcon 5 826 aktieägare (6 050). Av dessa hade 55,1 % (54,8) 500 eller färre aktier. Ägarna

med fler än 100 000 aktier representerade 47,2 % (40,4) av aktiekapitalet. Institutionella placerares innehav uppgick till 54,1 % (53,8) av aktiekapitalet och rösterna. De 10 största ägarna står för 34,6 % av Semcons aktiekapital.

KONTAKTER MED AKTIEMARKNADEN

Semcon har genomfört ett antal investerar- och analytikermöten i Sverige och utomlands. Exempel på analytiker som följt Semcon under året:

Fondkommissionär

Danske Bank
Enskilda Securities

Handelsbanken
Kaupthing Bank
Redeye

Analytiker

Peter Trigarszky
Andreas Joelsson,
Lars Sveder
Stefan Wård
Daniel Djurberg
Jonas Elofsson

ÅRSREDOVISNING OCH DELÅRSRAPPORTER

Årsredovisning och delårsrapporter publiceras på svenska och engelska. Årsredovisningen distribueras till aktieägare som har meddelat att de vill ha tryckt information från Semcon. Årsredovisningen finns även tillgänglig på Semcons huvudkontor, Theres Svenssons gata 15 i Göteborg, samt kan beställas via tel: 031-721 00 00, fax: 031-721 03 33 eller via e-post: bodil.johansson@semcon.se. Rapporterna publiceras via pressreleaser och på Semcons webbplats www.semcon.se

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	Kontantemission	4 003 700	4 503 700	4 503 700
14 april 1997	Apportemission	496 300	5 000 000	5 000 000
25 april 1997	Kontantemission	12 338 521	17 338 521	17 338 521
31 augusti 2001	Kontantemission	52 500	17 391 021	17 391 021

NYCKELTAL FÖR AKTIEN

	2004	2003	2002	2001	2000
Resultat per aktie efter skatt (kr)	1,84	-3,31	0,05	0,08	1,99
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	1,82	-3,31	0,05	0,08	1,89
Eget kapital per aktie före utdelning (kr)	7,22	5,20	8,49	8,56	8,57
Eget kapital per aktie efter utspädning (kr)	7,13	5,13	8,30	8,48	8,14
Pris per aktie/eget kapital per aktie (ggr)	4,24	3,0	1,5	4,6	14,6
Kassaflöde per aktie (kr)	1,05	0,44	1,50	-0,30	-3,10
Utdelning (kr)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,50
P/E-tal	16,61	neg	238,70	504,40	62,80
P/S-tal	0,41	0,23	0,19	0,61	2,15
Aktiekurs per 30/12 (kr)	30,60	15,50	13,00	39,50	125,00
Börsvärde per 30/12 (Mkr)	532	270	226	687	2 167
Antal aktier vid årets slut (tusental)	17 391	17 391	17 391	17 391	17 339
Genomsnittligt antal aktier (tusental)	17 391	17 391	17 391	17 356	17 339
Antal optioner (tusental)*	218	218	382	164	928
Antal utestående konvertibler vid årets slut (tusental)	394	—	—	—	—
Genomsnittligt antal konvertibler (tusental)	197	—	—	—	—

* Dessa har ej beaktats vid beräkning av utspädningseffekten då lösenkursen väsentligen överstiger rådande aktiekurs.

STÖRSTA ÄGARE 2004-12-31

Namn	Antal aktier	Procent
SKANDIA LIV	1 314 600	7,56
JP MORGAN CHASE BANK, W9	1 253 171	7,21
CHASE MANHATTAN OMNIBUS ACCOUNT	843 530	4,85
ROBUR FONDER	718 000	4,13
HANS JOHANSSON MED FAMILJ	453 600	2,61
SEB FONDER	324 824	1,87
CARLSSON FONDER	296 500	1,71
SHB FONDER	275 710	1,59
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	272 500	1,57
CARL WESTIN ASSOCIATES	261 000	1,50
Summa	6 013 435	34,60
Övriga	11 377 586	65,40
Totalt	17 391 021	100,00

ÄGARSTATISTIK 2004-12-31

Storleksklass	Antal ägare	Antal Aktier	Andel i %	Marknadsvärde 31/12 (Tkr)
1-500	3 209	749 892	4,3	22 947
501-1 000	1 187	1 069 307	6,2	32 721
1 001-10 000	1 271	3 967 143	22,8	121 395
10 001-100 000	134	3 389 915	19,5	103 731
100 001-	25	8 214 764	47,2	251 372
Summa	5 826	17 391 021	100,0	532 166

Källa: VPC AB aktiebok per den 31 december 2004.

Källa: VPC AB aktiebok per den 31 december 2004.

Bolagsstyrning.

– att uppfylla aktieägarnas krav på avkastning och att enkelt följa beslutsvägar.

Semcons styrelse och ledning strävar efter att uppfylla aktieägarnas krav på avkastning och underlätta för den enskilde aktieägaren att följa företagets beslutsvägar. Det ska tydligt framgå var i vår organisation ansvar och befogenheter ligger.

Bolagsstämman – det högsta beslutande organet

Bolagsstämman i Semcon AB (publ.) är det högsta beslutande organet inom Semconkoncernen och det forum genom vilket aktieägarna utövar sitt inflytande över företaget.

Ordinarie bolagsstämma för räkenskapsåret 2003

Bolagsstämmans uppgifter regleras i aktiebolagslagen och i bolagsordningen. Ordinarie bolagsstämma hölls den 27 april 2004 på Semcon Tech Center i Göteborg. Stämman återvalde den sittande styrelsen bestående av Annemarie Gardshol, Pia Gideon, Carl-Åke Jansson, Christian W Jansson (ordförande) och Hans Johansson (verkställande direktör).

Med beaktande av Semconkoncernens resultat beslöt bolagsstämman att ingen utdelning skulle ske för räkenskapsåret 2003. Bolagsstämman beslutade att bemyndiga styrelsen att under tiden längst till nästa ordinarie bolagsstämma år 2005 kunna

fatta beslut om nyemission av 900 000 aktier i bolaget att använda som betalning vid eventuella företagsförvärv. Bolagsstämman beslutade också att emittera 1 400 konvertibla skuldebrev, om vardera nominellt 15 000 kr, som berättigar till utbyte mot aktier i bolaget under tiden 2006-06-01 - 2007-05-31 och som utgör en del i ett så kallat konvertibelbaserat incitamentsprogram riktat till alla anställda.

Extra bolagsstämma i december 2004

Det hölls en extra bolagsstämma i Semcon AB den 20 december 2004. Då beslutade stämman att styrelsen har rätt att fatta beslut om förvärv och överlåtelse av egna aktier fram till ordinarie bolagsstämma 2005 och att om sålunda återköpta aktier avses utnyttjas för incitamentsprogram så ska sådana program beslutas om på bolagsstämma. Något förvärv av egna aktier har inte skett under 2004.

Styrelsen är det högsta beslutande organet under tiden mellan bolagsstämmorna

Semcons styrelse består av fem stämvalda ledamöter samt tre arbetstagarrepresentanter. Under 2004 har dessa ledamöter varit Mikael Isberg, Birgitte Wallenberg och Anita Veines. Anita Veines har under året varit mammaledig och har ej medverkat på några styrelsemöten.

Styrelsen behandlar företagets finansiella ställning och strategiska frågor

Styrelsen konstituerar sig vid ett styrelsemöte som hålls direkt efter ordinarie bolagsstämma. Vid detta möte fastställs ett flertal dokument som styrhjälpmedel. Dessa är bland annat styrelsens arbetsordning, instruktion för vd, dotterbolagsinstruktion och instruktion för den ekonomiska rapporteringen. Under tiden mellan ordinarie bolagsstämma och till fastställandet av denna årsredovisning har styrelsen hållit åtta sammanträden.

På samtliga ordinarie sammanträden har styrelsen behandlat bolagets och koncernens finansiella ställning. Därutöver har strategiska frågor som förvärv, start av nya verksamheter och avveckling av olönsamma delar samt organisation behandlats. Göran Ekström, auktoriserad revisor, har under året deltagit i vissa möten och därvid redovisat synpunkter på koncernens interna kontroll och rutiner för rapportering och redovisning.

Styrelsen reglerar ersättningen till verkställande direktören

Någon ersättningskommitté finns inte utan styrelsen beslutar om ersättning till företagets vd. Ersättningen till styrelsen beslutas i sin tur av bolagsstämman. Någon revisionskommitté finns inte utan hithörande frågor behandlas av styrelsen i sin helhet.



Beslut om att bilda nomineringskommitté

Vid bolagsstämman den 27 april 2004 beslutades att inrätta ett nomineringskommittéförfarande med uppgift att inför kommande ordinarie bolagsstämma förbereda val av styrelse. Styrelseordföranden ska under hösten ta kontakt med några av de största aktieägarna för att bilda en nomineringskommitté. I nomineringskommittén – som gäller fram till och med ordinarie bolagsstämma den 20 april 2005 – ingår Christian W Jansson, Semcon AB:s styrelseordförande, Erik Sjöström från Skandia Liv samt KG Lindvall från Robur Fonder.

Vd leder den dagliga verksamheten och rapporterar till styrelsen

Verkställande direktören leder verksamheten i enlighet med styrelsens riktlinjer och anvisningar. Vd ansvarar för att styrelsen erhåller information och nödvändigt beslutsunderlag samt är föredragande vid styrelsemötena. Vd håller kontinuerligt styrelsen informerad om koncernens finansiella ställning och utveckling. Enligt styrelsens delegation ansvarar vd även för bolagets externa rapportering.

Koncernledningen

Koncernledningen består av sex medlemmar och har under året haft sju formella samt ett större antal informella möten under ledning av vd. Ersättning till koncernled-

ningen och övriga ledande befattningshavare beslutas av vd.

Samtliga dotterbolag rapporterar varje månad

Semconkoncernen består av moderbolaget Semcon AB (publ.) samt dotterbolag, vilka presenteras i not på sid. 76. Samtliga dotterbolag rapporterar månadsvis till vd.

Våra viktigaste policies syftar till att skapa effektivitet och korrekt uppträdande

Semcons verksamhet regleras bland annat genom ett antal policies, vilka syftar till operationell effektivitet och till att befrämja ett korrekt uppträdande både internt och externt. Semcon har policies inom: Finans, Miljö, Medarbetare, Insider, Försäkring, Information och IT.

Redovisningen granskas av bolagets revisorer

Semcons revisorer väljs av bolagsstämman för en period av fyra år. Innevarande period omfattar åren 2003–2006 varför nästa 4-årsval av revisorer sker i samband med bolagsstämman 2007. Bolagets revisorer är de auktoriserade revisorerna Göran Ekström och Björn Grundvall, båda från revisionsfirman Ernst & Young AB. Göran Ekström och Björn Grundvall har innehaft revisionsuppdraget i Semcon sedan bolaget bildades 1997. Utöver ordi-

narie revisionsuppdrag biträder Ernst & Young AB även Semcon med revisionsnära rådgivning. Alla tjänster som avropas utöver lagstadgad revision prövas särskilt för att säkerställa att det inte föreligger någon konflikt utifrån oberoende eller jävsförhållande.

Svensk kod för bolagsstyrning

Koden utgår från aktiebolagslagen och den svenska självregleringsmodellen. Koden har som ambition att utifrån gällande regler göra en sammanställning över vad som kan sägas vara god sed avseende bolagsstyrning. Syftet är att uppfylla aktieägarnas krav på avkastning, öka effektiviteten och främja förtroendet på aktiemarknaden. Några av kodens principer är därför att skapa goda förutsättningar för utövandet av en aktiv och ansvarstagande ägarroll och skapa en väl avvägd maktbalans mellan ägare, styrelse och verkställande ledning som bland annat säkerställer ägarnas möjligheter att hävda sina intressen. Semcon ser positivt på syftet med koden. Koden förväntas också bli en del av reglerna för börsnoterade bolag under 2005.

Överenskommelser med närstående

Överenskommelser med närstående förekommer i ringa omfattning. Se not 4 på sid. 72.



Styrelse.



Pia Gideon



Christian W Jansson



Carl-Åke Jansson



Annmarie Gardshol



Hans Johansson



Mikael Isberg



Birgitte Wallenberg



Anita Veines

Pia Gideon Född 1954. Styrelseledamot sedan år 2000. Pia Gideon är Vice President Market & External Communications för aktiebolaget Ericsson. Styrelseledamot i Carmel Pharma och Observer.

Christian W Jansson Född 1949. Styrelseordförande sedan år 2000. Verkställande direktör och koncernchef i KappAhl AB. Styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Föreningssparbanken Sjuhärads AB och Carmel Pharma AB. Styrelseledamot i Bone Support AB. Aktieinnehav Semcon, egna samt närståendes: 265 000 aktier, 10 000 teckningsrättsoptioner samt 100 st konvertibla skuldebrev.

Carl-Åke Jansson Född 1943. Styrelseledamot sedan 1987. Verkställande direktör i Lindås Invest AB. Carl-Åke Jansson är för närvarande även styrelseordförande i Precision Products Ltd i Chesterfield, Storbritannien, och styrelseledamot i Euromation AB. Aktieinnehav Semcon, egna samt närståendes: 55 000 aktier samt 10 000 teckningsrättsoptioner.

Annmarie Gardshol Född 1967. Styrelseledamot sedan år 2001. Ansvarig för den globala marknadsorganisationen på Gambro. Aktieinnehav Semcon, egna samt närståendes: 300 aktier.

Hans Johansson Född 1955. Styrelseledamot och verkställande direktör. Styrelseledamot i Nimbus-Group, Krona Marine, Sportmanship och CHAMPS (Chalmers Advanced Management Programs). Anställd sedan 1983. Aktieinnehav Semcon, egna samt närståendes: 453 600 aktier, 14 000 teckningsrättsoptioner och 75 000 köpoptioner samt 10 st konvertibla skuldebrev.

Mikael Isberg Född 1953. Konsult Semcon Design & Development. Anställd sedan 1989. Aktieinnehav Semcon, egna samt närståendes: 500 aktier.

Birgitte Wallenberg Född 1965. Konsult Semcon Informatic. Anställd sedan 2000. Aktieinnehav Semcon, egna samt närståendes: 200 teckningsrättsoptioner.

Anita Veines Född 1969. Konsult Semcon Informatic. Anställd sedan 2000. Aktieinnehav Semcon, egna samt närståendes: 200 teckningsrättsoptioner.



Koncernledning och övriga ledande befattningshavare.



Hans Johansson



Bengt Nilsson



Lars-Inge Sjöquist



Caroline Krensler



Nina Llado-Ristorp



Pierre Dicksson



Catharina Sjögren



Johan de Verdier

Hans Johansson Född 1955. Styrelseledamot och verkställande direktör. Styrelseledamot i Nimbus-Group, Krona Marine, Sportmanship och CHAMPS (Chalmers Advanced Management Programs). Anställd sedan 1983. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 453 600 aktier, 14 000 teckningsrättsoptioner och 75 000 köpoptioner samt 10 st konvertibla skuldebrev. Ingår i koncernledningen.

Bengt Nilsson Född 1957. Finanschef Semcon AB. Anställd sedan 1992. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 134 000 aktier, 10 000 teckningsrättsoptioner och 25 000 köpoptioner samt 10 st konvertibla skuldebrev. Ingår i koncernledningen.

Lars-Inge Sjöquist Född 1958. vVD Semcon Sweden AB och affärsområdesansvarig Informatic. Anställd sedan 1995. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 10 000 aktier, 20 000 köpoptioner. Ingår i koncernledningen.

Caroline Krensler Född 1967. Strategisk utveckling, Semcon AB. Anställd sedan 1995. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 6 500 aktier, 12 000 teckningsrättsoptioner och 20 000 köpoptioner samt 2 st konvertibla skuldebrev. Ingår i koncernledningen.

Mikael Gustavsson Född 1963. vVD Semcon Sweden AB. Anställd sedan 1996. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 1 500 aktier, 10 000 teckningsrättsoptioner och 20 000 köpoptioner samt 20 st konvertibla skuldebrev. Ingår i koncernledningen.

Reine Lindqvist Född 1969. Branschansvarig Vehicle. Anställd sedan 1999. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 100 aktier samt 35 st konvertibla skuldebrev. Ingår i koncernledningen.

Elisabeth Henriksson Född 1970. Ledarskaps- och kompetensutveckling, Semcon Sweden AB. Anställd sedan 1998.



Mikael Gustavsson



Reine Lindqvist



Elisabeth Henriksson



Michael Brusberg



Mats Nygård



Mats Franzén



Lars Idmyr



Gun-Britt Ljungberg

Michael Brusberg Född 1964. Strategisk utveckling, Semcon AB. Anställd sedan 2001.

Nina Llado-Ristorp Född 1965. Semcon Design. vVD Semcon Sweden AB. Anställd sedan 1989.

Pierre Dicksson Född 1963. Bolagsjurist, Semcon AB. Anställd sedan 2002.

Catharina Sjögren Född 1967. Semcon Industrial management. vVD Semcon Sweden AB. Anställd sedan 1992.

Johan de Verdier Född 1961, VD Zipper AB. Anställd sedan 2001.

Mats Nygård Född 1956. VD Systems Solution by Semcon AB. Anställd sedan 2001.

Mats Franzén Född 1959. VD Semcon IT Solutions AB. Anställd sedan 1997.

Lars Idmyr Född 1970 Kvalitets- & miljöchef, Semcon Sweden AB. Anställd sedan 2000.

Gun-Britt Ljungberg Född 1947. Informationschef, Semcon Sweden AB. Anställd sedan 1988.

Huvudkontor

SEMCON AB

417 80 Göteborg
Besök: Theres Svenssons gata 15
Tel: +46(0)31-721 00 00
Fax: +46(0)31-721 03 33

Övriga kontor i Göteborg:

Semcon Test Center
417 55 Göteborg
Besök: Götaverksgatan 10
Tel: +46(0)31-721 00 00
Fax: +46(0)31-721 06 49

VCC Project Center
Gustaf Larsons väg 1
405 31 Göteborg
Tel: +46(0)31-721 04 00
Fax: +46(0)31-721 04 19

Interior and Prototype
Ruskvädersgatan 6
418 34 Göteborg
Tel: +46(0)31-721 00 00
Fax: +46(0)31-53 21 24

Helsingborg

Drottninggatan 7
252 21 Helsingborg
Tel: +46(0)42-12 75 90
Fax: +46(0)42-13 34 70

Rusthållsgatan 21
253 61 Helsingborg
Tel: +46(0)42-453 05 00
Fax: +46(0)42-453 05 49

Jönköping

Klubbhusgatan 13
553 03 Jönköping
Tel: + 46(0)36-292 22 00

Karlskrona

Tore Christoffersgatan 6
371 33 Karlskrona
Tel: +46(0)455-30 75 50
Fax: +46(0)455-31 15 91

Karlstad

Östra Torggatan 2C
652 24 Karlstad
Tel: +46(0)54-14 03 00
Fax: +46(0)54-15 61 24

Linköping

Box 407
581 04 Linköping
Besök: Hertig Karlsgatan 4
Tel: +46(0)13-470 86 00
Fax: +46(0)13-470 86 01

Ludvika

Box 296
771 26 Ludvika
Besök: Valhallavägen 2
Tel: +46(0)240-141 24
Fax: +46(0)240-183 03

Lund

Kaprifolievägen 1
227 38 Lund
Tel: +46(0)46-270 83 00
Fax: +46(0)46-270 84 99

Olofström

Ö Ringvägen 147
293 40 Olofström
Tel: +46(0)454-48940
Fax: +46(0)454-48944

Oskarshamn

Box 31
572 21 Oskarshamn
Besök: Södra Långgatan 15-17
Tel: +46(0)491-124 00
Fax: +46(0)491-124 90

Stenungsund

Box 51
444 21 Stenungsund
Besök: Ängsvägen 7
Tel: +46(0)303-37 80 40
Fax: +46(0)303-37 80 41

Stockholm

S:t Göransgatan 66
112 33 Stockholm
Tel: +46(0)8-562 906 00
Fax: +46(0)8-562 906 40

Propeller by Semcon

Patentgatan 12
112 67 Stockholm
Tel: +46 8 441 32 80
Fax: +46 8 441 32 99

Semcon Informatic Solution

Box 1099
164 25 Kista
Besök: Kistagången 16, 7tr
Tel: +46(0)8-562 929 00
Fax: +46(0)8-793 91 40

Södertälje

PO Box 59
151 21 Södertälje
Besök: Förrådsvägen 5
Tel: +46(0)8-554 224 50
Fax: +46(0)8-554 224 60

Trollhättan

Kardanvägen 37
461 38 Trollhättan
Tel: +46(0)520-40 08 00
Fax: +46(0)520-40 08 99

Semcon Informatic SRT

Norra kontoret
461 80 Trollhättan

Västerås

Box 37
721 04 Västerås
Besök: Nygårdsgatan 12
Tel: +46(0)21-17 90 00
Fax: +46(0)21-12 22 76

Växjö

V:a Esplanaden 9b
352 31 Växjö
Tel: +46(0)470-78 09 00
Fax: +46(0)470-78 09 29

Örebro

Net City/23
701 83 Örebro
Besök: Forskarvägen 1
Tel: +46(0)21-17 90 00

Australien

Semcon Asia Pacific
36 Tennent Street
Westlake, 4074
Queensland, Australia
Tel: +61(0)7 3376 1686
Fax: +61(0)7 3376 1688
Mobile: +61(0)400 100 578

Danmark

Knud E Hansen A/S
Islands Brygge 41-43
DK-2300 Köpenhamn S
Tel: +45 32 83 13 91
Fax: +45 32 83 13 94

Grekland

Knud E Hansen A/S
Akti Themistokleous 50-52
185 37 Piraeus
Greece
Tel: +30 210 4599477
Fax: +30 210 4594131

Malaysia

Semcon Sdn. Bhd.
Unit 742, Block A 7th floor
Kelana Centre Point
Jalan SS7/19, KELANA JAYA
47301 PETALING JAYA
Selangor
MALAYSIA
Tel: +60 37805 2871
Fax: +60 37804 2984

Kina

Guangzhou
Ruchong Zhang, Wallace
Tel: +86 13 602895682
E-mail:
wallace.zhang@semcon.com

Norge

Semcon Norge AS
Lensmannsli 4
N-1371 ASKER
Norge
Tel: +47 452 900 00
Fax: +47 667 852 62

Storbritannien

Semcon Engineering UK Ltd
19 St Catherine's Road
Grantham Lincs
NG31 6TT
Storbritannien
Tel: +44 7850 6125 61

Pentech by Semcon (U.R.)

Aelfric Court,
2 Oxford Road,
Eynsham,
Witney,
Oxon
OX8 1HG
United Kingdom

Zipper by Semcon

417 80 Göteborg
Besöksadress:
Theres Svenssons gata 15
Tel: 020-831000
+46(0)31-721 01 00
Fax: 020-83 10 10
+46(0)31-721 01 99

Isafjordsgatan 35
164 40 Kista
Tel: 020-83 10 00
+46(0)31-721 01 00
Fax: +46(0)8-751 03 81

Zystems by Semcon

417 80 Göteborg
Besök: Theres Svenssons gata 15
Tel: +46 031-721 00 00
Fax: +46 031-335 81 75

Box 1099
164 25 Kista
Besök: Kistagången 16, 7tr
Tel: +46 (0)8-562 929 00
Fax: +46 (0)8-793 91 40

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

Partners Semcon Project Management

Kina – Beijing
Zhongdong Yu, Jack
Sage Concept
Tel: +8610-82564877
+86-13801054041
Fax: 010-82564876
E-mail: jack.yu@semcon.com

Spanien och Portugal

Greenlight Project Management
SL
C/Quinta del Sol 19
28 230 Las Rozas (Madrid)
Tel: +34 609 199 853
Fax: +34 911 412 076

England

Cell Telekom Ltd
Brighton
United Kingdom
Attention: Karin Werhagen
Phone: +44 7796693863



lovande framtid

semcon

www.semcon.se