

Årsredovisning 2005

Från röksignaler till Triple Play.

Om kommunikationens urkraft.

semcon



Genom historien har vi människor drivits av en vilja att kommunicera. På Semcon bygger vi vår syn på framtiden kring denna mänskliga drivkraft. Vi tror på kommunikation. Och vi tror att vi bara sett början på sammankopplingen av världen. Att allt fler av oss flyger mellan kontinenterna är en del av dynamiken. Ännu större roll spelar det moderna näringslivet, med varor och tjänster som produceras i globala nätverk.

Det är trådlös teknik, mobiltelefoner, bilar, flygplan och båtar som utgör länkarna i nätet. Och en värld i ständig rörelse skapar nya utmaningar. Allt mer avancerade teknisksystem ska fungera tillsammans och byggs in i ännu fler produkter.

En utveckling vi såg tidigt och har varit med att utforma. Under de senaste fem åren har vi satsat på två nya, specialiserade erbjudanden – användarvänlig teknikinformation och nischade mer effektiva IT-lösningar. Allt för att skapa ännu bättre resultat för våra kunder och ligga i teknikens absoluta framkant.

Det här gör att vi idag har möjlighet att tillsammans med några av världens ledande företag driva utvecklingen av framtidens kommunikationslösningar. Förhoppningsvis kan vi göra världen lättare och roligare att leva i, och ge fler människor möjlighet att hitta nya sätt att resa och kommunicera.

Mer om hur våra specialister skapar mervärde för ditt företag hittar du på följande sidor.

Trevlig läsning,

Hans Johansson, koncernchef Semcon.

Vi har förmånen att arbeta med flera
av världens ledande företag varje dag.

Tillsammans tänjer vi gränser, utmanar
gamla sanningar och tar framgångsrika
produkter ett steg vidare för att överleva
även i morgondagens konkurrens.

Det har vi gjort i 151 500 projekt sedan 1980.

Triple Play är den nya teknik som i princip gör att du kan ha en biograf i din mobil, surfa via din TV och ringa i din dator. Alltså internet, rörliga bilder och telefoni på samma gång. Det blir spännande att se hur vi människor kommer att ta vara på dessa valmöjligheter framöver och vilka nya beteenden det för med sig.



Kommunikation
i 100 km/h
sid 6.



Nyfödd:
Semcon i Beijing
sid 18.



Semcon igår,
idag och imorgon
sid 44.



Vårt synsätt
sid 12.



Finally a
Mac-Killer
sid 34.



Vi ska bli specialister
på specialisering
sid 48.



Riktigt bra användar-
information stärker
ditt varumärke
sid 16.



Sju specialist-
erbjudanden
sid 40.



Förvaltnings-
berättelse
sid 66.

Innehåll:

- | | | |
|--|---|--|
| 6. Kommunikation i 100 km/h. | 52. Marknad, trender och konkurrenter. | 73. Förändring eget kapital. |
| 10. Semcons erbjudande. | 54. Medarbetarkapitalet. | 74. Kassaflödesanalys. |
| 10. 1 koncern, 25 bolag, 14 länder och 1 672 energikällor. | 56. Strukturkapitalet. | 75. Redovisnings- och värderingsprinciper. |
| 12. Vårt synsätt | 58. Medarbetare som kommunicerar. | 78. Noter. |
| 14. Informatics erbjudande. | 60. Affärsområdet Informatic. | 87. Revisionsberättelse. |
| 24. Zpiders erbjudande. | 62. Affärsområdet Zpider. | 88. Semconaktien. |
| 32. Design & Developments erbjudande. | 63. Affärsområdet Design & Development. | 90. Bolagsstyrning. |
| 42. Koncernchef Hans Johansson har ordet. | 64. Fem år i sammandrag. | 92. Styrelse. |
| 46. Året i korthet. | 66. Förvaltningsberättelse. | 93. Koncernledning och övriga ledande befattningshavare. |
| 48. Mål och strategier. | 68. Risk- och känslighetsanalys. | 94. Kallelse till årsstämma. |
| | 70. Resultaträkning. | 95. Adresser. |
| | 71. Balansräkning. | |

Kommunikation i 100 km/h.

Du går från stillastående till 100 km/h på mindre än 10 sekunder. Du ska ha full koll på vägen, framåt, bakåt, åt sidorna och alla bilens instrument. Samtidigt ska du ställa in klimatanläggningen och byta till en annan cd-skiva. Allt utan att köra i diket. Tuffare miljö för att odla fram enkel, tydlig och användarvänlig kommunikationsteknik får man leta efter.

I drygt 25 år har vi utvecklat lösningar samt vässat processer och arbetssätt på världens kanske tuffaste arena – fordonsindustrin. Bra erfarenheter att ha i bagaget när vi arbetar med att utveckla användarvänliga basstationer eller begripliga menyer till mobiltelefoner.



Alltför många ser bara den prispress och konkurrens som globaliseringen innebär. Vi ser även möjligheter att skapa nya marknader.

Vårt nya R&D Center i Budapest är ett bra exempel.

Ungern och Budapest är ett målande exempel på när gammalt och nytt möts. En bro mellan öst och väst. På bara några år har man gått från öststat till medlem av EU. Här finns en god ingenjörstradition, kraftig tillväxt, en väl utvecklad industri, ett bra geografiskt läge och en hög andel av befolkningen som behärskar engelska. Och som Budapest-borna själva gärna påpekar för dig: Ungern har flest Nobelpristagare per invånare i världen. Fullt med möjligheter, alltså.



Propeller by Semcon i Stockholm.



David Orth, beräkningsingenjör på Semcon.



Semcon Technology Center på Hisingen i Göteborg.



Blivande kund i Sydafrika.



Utanför Semcon i Kuala Lumpur.



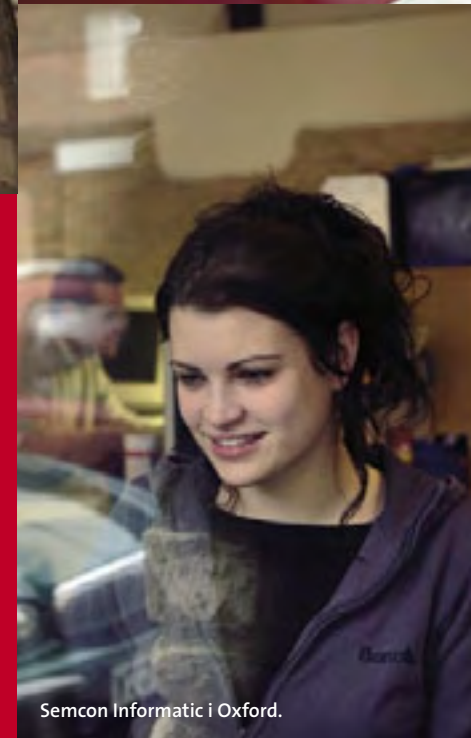
Sveriges gladaste informationschef?



Johan, the Zpiderman, på Pearl Bridge i Budapest.



Ericsson Racing Team kommunicerar.



Semcon Informatic i Oxford.



Konsult med världen som arbetsfält.

1 koncern, 14 länder och 1 672 energikällor.

Vi är 1 672 nyfikna och energiska medarbetare. Vi brinner för att skapa användarvänlig teknikinformation, effektiva IT-lösningar och designa, konstruera och utveckla produktidéer till försäljningssuccéer.

Idag omsätter vi 1,5 miljarder kronor inom tre affärsområden. Informatic – användarvänlig teknikinformation, Zpider – speciallösningar inom IT och Design & Development – produktutveckling med fokus på utveckling av kundens affärer.

Vi drivs av en vilja att utveckla idéer, teknikinformation, datasystem 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 kontoret ligger i Kista eller i Kina.

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.

För att klara de utmaningar den globala marknaden innebär, har flera av våra kunder byggt upp verksamhet internationellt. Och vi har valt att följa med våra kunder ut i världen och etablera oss tillsammans med dem. Men bara om det också finns en bra potential på den lokala marknaden där vi ska starta. Därför finns vi idag i 14 länder, på tre kontinenter. Imorgon finns vi på fler ställen.



Vårt synsätt:

**Det är kul att göra riktigt,
riktigt bra ifrån sig.**

Wael Mrad, beräkningskonsult Semcon. Han är hängiven specialist på avancerade flygplansberäkningar, och här är han på plats i Sydafrika tillsammans med kunder från flygindustrin.

”En produkt är värdelös om ingen vill ha den, eller förstår hur man använder den.”

Lars-Inge Sjöquist, affärsområdesansvarig Informatic.

Informatic tillför värde till dina produkter och ditt varumärke. Före köpet, men också under hela produktens livstid. Med kommunikation och information gör vi produkten attraktiv och enkel att förstå och använda. Med tydlig och pedagogisk riktad information för servicepersonal sänker du också kostnaderna för installation, reparation och underhåll.

Största kunder är ABB, Cadillac, Ericsson, GM, Jaguar, Land Rover, Nissan, Rolls-Royce Marine, Saab Automobile, Sony Ericsson, VSM, AB Volvo och Volvo Car Corporation.

Saab har jetplan i generna. Vi står för pilotutbildningen.

General Motors kärnverksamhet är att utveckla fordon som attraherar kunderna. Därför beslutade de att välja Semcon Informatic som långsiktig strategisk partner för att effektivisera och utveckla produkt-, service- och reservdelsinformation för Saab. Vår erfarenhet och dokumenterat effektiva affärsmodell inom After Sales gjorde att General Motors Europe valde att ge Informatic hela ansvaret.

Vi är därmed en strategisk viktig partner till General Motors Europe och ingår som en del i GME/After Sales Engineering. En organisation som ansvarar för all produktinformation och eftermarknad till General Motors samtliga varumärken i Europa; Saab Automobile, Opel, Vauxhall, Cadillac och Chevrolet. Avtalet är ett bra exempel på hur Semcon kan ta totalansvaret för utveckling av teknikinformation och informationssystem.



Riktigt bra användarinformation stärker ditt varumärke. Teknikutvecklingen är så specialiserad och sker i ett så högt tempo att avståndet mellan teknikutvecklare och användare hela tiden ökar. För att dagens stressade och krävande användare ska bli nöjda med sitt köp och få ut det mesta ur produkten, krävs inte bara hög kvalitet på produkten. Informationen som följer med produkten måste också leva upp till användarens förväntan. När detta görs med kvalitet och inlevelseförmåga bidrar den teknikinformationen till att stärka upplevelsen av ett varumärke.

Saab AeroX – Saabs senaste konceptbil med 400 hästkrafter, en hardtop i glas och BioPower helt utan koldioxidutsläpp.

A close-up, high-angle photograph of a newborn baby's face. The baby is lying down, looking up towards the camera with large, dark, curious eyes. The skin is fair and smooth. The baby's mouth is slightly open, and a small hand is visible near the chin. The background is a soft, out-of-focus white fabric.

Nyfödd: Semcon i Beijing.

Etableringen i Beijing i oktober 2005 är strategiskt viktig. Vi har sett ett ökat behov bland våra telekomkunder och satsningen är en del i vår strategi att finnas nära våra kunders utvecklingscentra. Där det samtidigt finns en lokal marknad som har behov av våra tjänster.

Genom att vara på plats både i Sverige och internationellt, bland annat i Kina, blir vi ännu bättre på att tillsammans med våra kunder skapa lönsamhet på en global marknad. För när konkurrensen hårdnar är det bra att ha en partner som kan dina produkter och känner din verksamhet väl.

Det är sådana här möjligheter som gör att den nyfödda verksamheten i Kina kommer att växa till sig och bli stor och stark.

Engelsk fyrhjulsdraft på 14 språk.
Vårt jobb är att se till att
kommunikationen inte kör i diket.



Tom Long,
Informatic England.

Starka varumärken förtjänar stark kommunikation. Fords Premier Automotive Group är en familj för starka varumärken. Volvo är en av familjemedlemmarna som står för säkerhet och kvalitet världen över och Land Rover står för kvalitet och fyrhjulsdraft. Semcon är samarbetspartner till båda dessa varumärken. Informatic i Oxford stärker till exempel Land Rovers varumärke genom att skapa förstklassig, användarvänlig digital kommunikation till bilägare, verkstads- och servicepersonal.



Världsnyhet! Jorden runt i mobilen.

Ericsson satsar på Volvo Ocean Race för att utveckla sina affärer. Det sker genom att man på ett konkret sätt visar operatörerna hur de kan skapa mer intäkter och öka trafiken i sina nät.

Det här gör interaktiv kommunikation till en viktig del av Ericssons satsning på Volvo Ocean Race. Mobilsajten informerar om projektet och kommunicerar ut nyheter rörande Ericsson-båten och besättningen. Den visar också hur segling och telekommunikation hör ihop. Bland annat genom att du enkelt kan ladda ned täta videorapporter till din mobil. Kort sagt, hur du kan få människor engagerade kring ditt varumärke.

Zooma by Semcon ansvarar för allt från design och utveckling av konceptet till teknisk implementering, löpande support och utskick av nyhetsbrev.

Semcon är utvald design- och utvecklingspartner till Ericsson Racing Team i Volvo Ocean Race 2005–2006. Det gör att vi under extrema förhållanden kan testa morgondagens IT- och telekomlösningar, nya material och okonventionella innovationer.

Zooma by Semcon ingår i affärsområdet Informatic och utvecklar koncept, produktioner och lösningar för kunder där interaktiva media ingår som en väsentlig del av upplevelsen kring varumärket och produkterna. Vi har internationella uppdrag för företag som ASSA ABLOY, Cardo, Ericsson, Pfizer, Salming Sports, SCA, SKF, Sony CEE, Turnils, Volvo Car Corporation och VSM Group. Med hjälp av interaktiv marknadsföring och kommunikation ökar Zooma förståelsen kring produkterna för slutkunder, marknadsbolag, säljare och servicetekniker.

Zooma hjälper till att göra inbrott hos säkerhetschefer.

ASSA ABLOY Future Lab är en webbaserad kanal mot säkerhetsmarknaden där branschens framtida trender och behov diskuteras. Labbet används framförallt för att presentera ASSA ABLOY:s nya koncept när de befinner sig på idéstadiet. Medlemmarna i labbet förflyttar sig igenom en virtuell presentation av t ex ett nytt låskoncept och lämnar samtidigt sina synpunkter genom att svara på frågor. Medlemmarnas åsikter samlas in, analyseras och används sedan som en del av underlaget till utvecklingen av det nya konceptet. På detta sätt bidrar de blivande kunderna själva till att ytterligare öka kundnyttan i ASSA ABLOY:s erbjudanden.

Zooma by Semcon ansvarade för designen och produktionen av ASSA ABLOY Future Lab och spelade även en viktig roll i strategi- och idéstadiet av projektet.

Martin Egerström och Andreas Almér på Zooma hjälper ASSA ABLOY att bryta sig in på en ny marknad.

”Hellre små enheter
med stort engagemang
än tvärtom.

Det är så vi skapar
IT-lösningar som ger
mervärde för kunderna.”

Johan de Verdier, affärsområdesansvarig för Zpider.

Zpider är Semcons affärsområde för IT-tjänster och IT-lösningar. Zpider består av fem bolag: Zipper, Zsystems, Zingle, Zetup och Zuite. Alla dessa bolag erbjuder paketerade lösningar med bevisad effekt, som sparar tid och pengar åt våra kunder.

Bolagen drivs i en sann entreprenörsanda och tjänsterna levereras av engagerade medarbetare, som är de bästa i branschen inom sin nisch. Z-bolagen riktar sina erbjudanden mot stora och medelstora företag och organisationer.

Exempel på kunder är Akzo Nobel, Astra Tech, Codan Trygg Hansa, Handelsbanken, Länsförsäkringar, Saab Automobile, Sapa, Scania, SCA Hygiene, Stena Metall, Vattenfall, Vin & Sprit, Volvohandelns Utvecklings AB och Volvo Car Corporation.

Zpider – fem it-bolag som gör det krångliga okrångligt.

Tidigare var trenden att lägga ut all IT till en enda stor leverantör, men det har visat sig mindre framgångsrikt. Nu går utvecklingen mot att köpa specialiserade lösningar utifrån kundens behov.

Våra fem bolag är nischade specialister inom sitt specifika område och tillsammans erbjuder vi ett komplett utbud.

90 % av alla datorer har Microsofts programvaror. För oss på Zipper är alla potentiella kunder.

ZIPPER BY SEMCON – får IT-plattformar att fungera och sänker kostnaderna. Det betyder att dina medarbetare alltid har tillgång till de operativsystem och program som de behöver. Vår erfarenhet inom implementering, underhåll och utveckling av stora geografiskt spridda PC-miljöer ligger till grund för våra koncept. Dessa maximerar värdet av de investeringar våra uppdragsgivare redan gjort, och när det gäller Microsoft är vi ledande på att utnyttja existerande komponenter i operativsystem och programvaror fullt ut. Zipper by Semcon är Gold Certified Partner till Microsoft inom IT-infrastruktur och säkerhet.

Tänk dig följande scenario: Du har fått uppdraget att bli projektledare i ett projekt och vill ha ett planeringsprogram på din dator. Vanligen skickar du iväg en beställning och företaget får betala 15 000–20 000 kr. Zippers lösning känner av systemet, kontrollerar programvarulicenser och upptäcker att en kollega på marknadsavdelningen har ett planeringsprogram, men inte använder det. På så sätt kan Zipper by Semcon sänka ditt företags programvarukostnader och administration med upp till 70 %.

Zsystems får ordning på spagettieffekten och sparar tid.

ZSYSTEMS BY SEMCON – kopplar ihop informationssystem och sparar tid. IT-miljöer har en tendens att växa. Du kanske började en gång med Order, Lager, Fakturering men i takt med förändringar och utveckling läggs ett informationssystem på ett annat och snart har du en massa kopplingar, tio olika är inte alls ovanligt. Det vi brukar kalla "spagettieffekten" är ett faktum.

Zsystems by Semcon utvecklar, säljer och ger support i form av konceptlösningar inom systemintegration. Med vår lösning kan ditt företag knyta ihop informationssystem från att ha tio olika kopplingar till en enda koppling. Detta 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 sex månader till sex veckor. Zsystems by Semcon har tre typer av tjänster inom systemintegration; Baseline, Projekt- och konsultverksamhet samt Support. Zsystems by Semcon är också Partner of the Year till IBM Software.



”Ett engagemang?
Ja, man kan till
och med säga att
de har passion för
sitt arbete.”

Thomas Andersson, TIO Operations på Saab Automobile om IT-specialisten Zetup by Semcon.

Zetup by Semcon har bland annat ansvarat för drift och utveckling av stora delar av General Motors (Saab Automobile) IT-miljöer i Sverige.

Zetup – det bästa av två världar.

ZETUP BY SEMCON – specialister på drift och utveckling av IT-infrastruktur. Det som gör oss unika är att vi erbjuder det bästa av två världar. Trygghet, metoder och erfarenhet som annars bara de stora kan ge, kombinerat med den snabbhet, flexibilitet och initiativkraft som ofta saknas i dagens affärsrelationer.

Med effektiva metoder som bygger på 20 års erfarenhet av storskalig IT-verksamhet ger vi som arbetar på Zetup by Semcon kunden kontroll på både kvalitet och kostnader i sin IT-verksamhet.

Zingle – en kod till allt.

ZINGLE BY SEMCON – Identity and Access Management. Drygt hälften av de frågor som ställs till ett företags IT-avdelning eller helpdesk handlar om identiteter och lösenord. Med vår lösning blir du av med denna administration och sparar tid, resurser och pengar. Vi är specialister på att hjälpa företag med komplex IT-infrastruktur i kombination med många system, som ERP, CRM, Windows, intranät och databaser, där användare har olika identiteter och lösenord.

Med hjälp av programvaror från IBM har Zingle by Semcon utvecklat koncept där användaren får ett lösenord med en kontrollerad access till rätt system (Single Sign-on).

Zuite – hjälper dig att bli effektivare.

ZUITE BY SEMCON – Semcons affärssystemssatsning. Zuite by Semcon är det senaste specialistföretaget inom affärsområdet Zpider. Det kommer att bli fler. Med fokus på mySAP Business Suite och med förmågan att förbättra, rationalisera, förankra och implementera affärskritiska processer hjälper Zuite by Semcon företag att bli mer effektiva.

Slog Zipper världsrekord i kommunikation?

De flesta IT-ansvariga får gråa hår av att användarna är spridda i lokalerna, på andra sidan stan och runt om i landet. Men hur skulle det kännas om dina användare var utspridda i 60 olika företag på 270 orter, i två länder och du behöver uppgradera runt 7 500 klienter och 400 servrar till Windows 2003 och Windows XP? Ja, vad gör man? Volvohandelns Utvecklings AB i Norge och Sverige anlidade Zipper, som fick bli handelsresande i uppgradering i en rasande fart. ”Drygt en timme i snitt att uppgradera en klient, nytt världsrekord?” skrev tidningen Windows i oktober 2005.



”Bra produkter kommunicerar,
eller rent av skriker;

Välj mig!”

Fredrik Magnusson, vd Propeller by Semcon och chefsdesigner på Semcon.

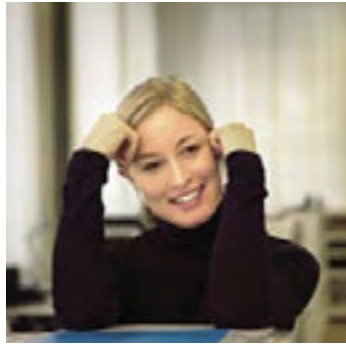
Design & Development – förbättrar dina affärer. Experter med 25 års erfarenhet och en djup kunskap inom design och produktutveckling. Allt förpackat i sju olika specialisterbjudanden som ger dig snabbare och bättre produktutveckling.

Största kunder inom affärsområdet är ABB, AstraZeneca, Bombardier, Ericsson, Saab Automobile, Saab AB, Scania, AB Volvo och Volvo Car Corporation.

Måste en hemdator se ut som en kontorsdator?
Tänker du istället ett konstföremål har du plötsligt en
hemdator för vardagsrummet med hög vill-ha-faktor.

Därför lät vi göra skalet till Kapsel i Gustavsbergs
porslinsfabrik. Den trådlösa tekniken gör att du slipper
en massa fula sladdar och det blir en fröjd att möblera.
När folk från Microsoft såg den utbrast de:

Finally a Mac-killer!



Anna Stern,
studiochef Stockholm,
Propeller by Semcon.

Resultatet av det vi gör blir alltid ökade intäkter. Då och då ökar våra kunder sin försäljning med upp till 3 000 %.

Propeller arbetar med design och produktutveckling utifrån filosofin att allt de gör är affärsutveckling. Vi erbjuder egentligen ökade intäkter på existerande marknader eller genom att utöka marknaden för dina produkter till nya segment.

Ett team av designers tittar på bland annat trender, mode och vad som håller på att hända i samhället i stort och vad som kommer slå igenom om 5–10 år. Att se in i framtiden genom att studera det som händer just nu. Sedan omvandlar Propeller by Semcon detta till nya affärsmöjligheter för sina kunder.

Kapsel, en dator för vardagsrummet eller sovrummet, är ett utmärkt exempel. Det finns ju redan massor av datorer för arbetsrummet, men genom att tänka utifrån estetik i sovrum och vardagsrum skapar du här en helt ny marknad.

Det handlar om att se möjligheter och kunna avgöra när en produktgrupp går från att vara en industriprodukt till att bli en konsumentprodukt.

Design som aha-upplevelse. Design är väldigt konkret vilket gör det utmärkt som hjälpmedel i ett företags visionsarbete. "Vi ska bli mer moderna och exklusiva" kan vara ett strategiskt val för ett företag, men orden "moderna" och "exklusiva" betyder olika saker beroende på vem du frågar. Propeller by Semcon kan konceptualisera eller gestalta visionen genom att designa produkter som stämmer med visionen. På det viset får alla medarbetare en aha-upplevelse och alla kan jobba åt samma håll.

Design som konkurrensmedel. Många företag kommer till oss när de inte längre kan eller vill skära kostnader för att få fördelar. Då tittar vi på deras produktportfölj, historik, varumärken och kunder.

Utifrån detta gör vi sedan ett affärskoncept med produktidéer, sedan kommer design och formgivning in, innan det är dags för prototyp och till sist produktion.



Arbete pågår. Ett team av designers tittar på bland annat trender, mode och vad som håller på att hända i samhället i stort och vad som kommer slå igenom om 5–10 år. Allt för att via design skapa nya affärsmöjligheter för sina kunder.

Utvecklingen skenar. Uppgradering hjälper England att släcka bränder med faxpapper.



Brandkåren i London får ritningar på byggnader som brinner direkt till brandbilen på väg till olycksplatsen. Det gör att man kan spara tid och rädda fler liv.

Arbetssättet har fungerat så bra att alla brandkårer i Storbritannien kommer att använda denna tjänst. Semcon har varit med och utvecklat denna tekniska lösning som gör

att du kan skicka fax i det uppgraderade GSM-nätet.

Brandkåren i England är ingen jättemarknad. Men tack vare att den tekniska lösningen finns öppnar sig nu en ny marknad med speciella behov. Många utvecklingsländer har ett illa utbyggt telenät på grund av klimat och otillgänglig terräng. Där får nu människor som sysslar med handel och affärer möjlighet att kommunicera bättre genom att skicka och ta emot fax via GSM-nätet.

Sju specialisterbjudanden som ökar dina intäkter eller sänker dina kostnader.

Det var inom produktutveckling som Semcon startade 1980, och många av kunderna har varit med oss i mer än 20 år.

För oss handlar produktutveckling om två saker, att öka intäkten för våra kunder eller sänka kostnaderna. Det första gör vi genom att utveckla en produkt som sticker ut på något sätt. Till exempel genom en attraktiv design eller nya tekniska innovationer. Sänka kostnader gör vi genom att hitta smarta lösningar som är effektivare eller kortar produktionstiden.

Här är några exempel på erbjudanden i världsklass som vi utvecklat under våra 25 år i branschen.

Innovative Design – vi ser till att dina produkter säljer bättre. Fokuserar på kreativa strategier för produkter som förbättrar resultatet för våra kunder. Förenklat kan man säga att våra konkurrenter tittar på färg och form, medan vi fokuserar på kundernas försäljningssiffror. Spjutspetsen är här den flerfaldigt internationellt prisbelönta designbyrå Propeller by Semcon.

Embedded Design Multimedia – gör mobiler roligare och skyddar hus från orkaner. Avancerad programmering, ofta sex miljoner rader kommandon, av hårdvara och systemintegrering. Dels för basstationer inom telekom, dels även för industriprodukter. Ett exempel är ett nytt system för orkanskydd på fönster i södra USA som ska fjärrstyras från en central via slavsändare. Inom multimedia arbetar vi mycket med bild- och ljudöverföring för mobiltelefoner.

Vi såg tidigt det här behovet och var först ut med en lösning. Det gör att du anlitar erfarna specialister och får en partner som varit med från början. En unik kombination som bara vi kan erbjuda.

PROPS – världsledande projektmodell. PROPS är en av de världsledande projektmodellerna. En framgångsfaktor är att modellen kontinuerligt vidareutvecklas och förfinas. Projektmodellen PROPS V4 har tagits fram för att en verksamhet, oavsett storlek, geografisk spridning och kultur, ska kunna använda en och samma modell för alla sina projekt. PROPS V4 ger struktur, fokus på affärsmässighet, ett gemensamt språk, tydliga roller och processer. Den utgår från hela organisationen och dess projektportfölj, inte bara det enskilda projektet och ger stöd åt beslutsfattare och projektmedarbetare på alla nivåer i multiprojektorganisationen. PROPS V4 lämpar sig väl för att specialanpassas för olika verksamheter.

Facelift Factory – fokus på årsmodellförändringar och specialbilar.

Konsumenternas krav gör att biltillverkarna ökar antalet modeller och varianter. Allt från enkla modeller till mer nischade modeller, s k "killer products". Därför satsar vi på årsmodellförändringar och utveckling av nya specialmodeller. Resultatet är att vi idag har en samlad specialistkompetens inom design, konstruktion, beräkning, prototypframtagning och provning. Facelift Factory är ett av världens mest meriterade specialistcentra inom detta område.

Medical & LifeScience – Lean Validation och Compliant Logistics. Vi skapar värde för våra kunder inom läkemedels- och medicinteknisk industri genom att effektivisera produktion, projekt och utveckling. Våra produkter är bl a Lean Validation och Compliant Logistics. Vi gör allt enligt de senaste regulatoriska direktiven och för genomförandet har vi en egen projektmodell, S-PROPS Pharma Fast Track.

Functional Performance – test i öken, i regnskog och hur ditt varumärke ska låta. Hur låter det? Hur känns det? Fungerar det? Håller det? Specialister som erbjuder en komplett lösning för att utveckla och testa alla egenskaper hos en produkt. Nyttan är att kunderna vinner tid, sparar pengar och undviker sena förändringar.

Ta en mobiltelefon som exempel: Vi testar hur knapparna låter, och mäter hållfasthet, ser till att den transporteras till butik på rätt sätt och ser hur elektronikdetaljer klarar värme, kyla och hög luftfuktighet.

Vi testar också värdeladdade egenskaper som att en sportbil verkligen upplevs som just sportig. Eller att ljudet när bildörren stängs låter gediget. Bolaget Zound by Semcon som är en del av Functional Performance räknas som en av världens främsta inom sitt område.

Hydro Power Services – nya elsystem ger bättre lönsamhet.

En paketerad lösning där vi moderniserar och rustar upp elsystemet på små och stora vattenkraftstationer. Resultatet blir både modernare system och förbättrad lönsamhet för kraftverken.



”Under 2005 presterade vi vårt bästa resultat någonsin.

Blickar vi framåt ser vi ett än mer specialiserat Semcon växa fram.”

Hans Johansson, koncernchef och vd, summerar året.

Jag konstaterar med stolthet att vi för 2005 presterar det bästa resultatet i vår 25-åriga historia. Rörelsemarginalen uppgick till 6,4 %, en ökning med 39 %. Det visar att vi är på rätt väg och under 2006 fortsätter vi fokusera på en förbättrad rörelsemarginal. Det gör vi genom fortsatt stor koncentration på affärer med rätt kunder och i rätt branscher, utvecklade affärsmodeller och effektivisering av verksamheten.



Semcon igår, idag och imorgon.

En höstdag i slutet av 90-talet bestämde vi oss. Vi gjorde ett antal strategiska vägval, som har lett till att Semcon idag är ett helt annat företag än för fem år sedan. Vi valde att specialisera oss, höja kompetensen, förbättra processer och metoder. Vi utvecklade nya affärsmodeller, koncept och erbjudanden. Målet var tydligt: ökat resultat och bättre betalt för de goda värden vi skapade åt våra kunder.

Vi startade två nya affärsområden, Informatic och Innovation. Dessa har under femårsperioden vuxit till att idag tillsammans stå för mer än en tredjedel (526 MSEK) av försäljningen.

Informatic ska fortsätta växa internationellt. Genombrottet för Informatic kom med vår första stora partnerskapsaffär med Volvo Car Corporation 1999. Denna följdes av partnerskapsaffärer med Ericsson och General Motors Europe under 2003, affärer som ligger till grund för den starka utvecklingen som affärsområdet visar. Under 2005 har ledningen för Informatic mycket framgångsrikt genomfört en kraftfull effektivisering samt påbörjat internationaliseringen av verksamheten.

Målet under 2006 är att fortsätta växa internationellt genom nya partnerskap. Årets största affär för Informatic skrevs under när Volvo Car Corporation valde att förlänga sitt avtal inom eftermarknadsinformation till och med 2008. En tydlig bekräftelse på att vårt partnerskapskoncept tillhör framtiden.

Innovation byter namn till Zpider och startar nya specialistbolag. Innovations framgång beror på den kraftfulla satsningen som gjorts för att utveckla mycket specialiserade IT-konsultbolag med starka koncept. Rätt människor med hög grad av

entreprenörskap samt utvecklingen av starka varumärken har byggt upp affärsområdet. Under 2000 startades Zipper by Semcon följt av Zsystems by Semcon. Framför allt Zsystems har under året visat en mycket bra utveckling.

Nu fortsätter vi att utveckla affärsområdet med starkt ledning, nya bolag och ett nytt samlingsnamn: Zpider by Semcon. Under 2006 startar vi fler specialiserade IT-konsultbolag. Årets första nyetablering är Zingle by Semcon, följt av Zuite by Semcon.

Design & Development – tydliga erbjudanden ger större värde. Inom vårt största affärsområde, Design & Development, har ledning och medarbetare lyckats väl med tillväxten och visat handlingskraft i arbetet med att förbättra marginalen under hård konkurrens. Under året har vi startat kontor i Jönköping och Ungern samt förvärvat designbolaget Propeller.

Med tydliga erbjudanden ökar vi värdet för våra kunder. Som ett resultat av detta involveras vi allt tidigare i de stora utvecklingsprojekten och får förtroendet att leda alltför utmanande och viktiga projekt för att utveckla nya, smarta tekniska lösningar och säljande produkter. Det är mycket glädjande att vi varje dag anlitas av de ledande företagen i världen inom våra fokusbranscher.

Vi har nått våra mål för 2005. I årsredovisningen för 2004 förutspådde jag att vi skulle anställa 150–200 personer. Det blev 201 nya talanger. Jag sa också att vi skulle ta marknadsandelar och vår försäljning har ökat med 16,4 %. Och att vi skulle ta nästa steg mot att nå våra långsiktiga mål om 10 % i vinstmarginal, vilket också har skett.

Vi har fortfarande en del kvar att göra vad gäller våra marginaler. Något som vi har lagt extra mycket kraft på under den senaste perioden. Ökade marginaler åstadkommer vi bland annat genom nyetableringar utomlands, företagsförvärv samt ett aktivt arbete med att sänka våra kostnader.

Jag sa vidare att målet var att genomföra ytterligare nyetableringar. Under 2005 har Semcon etablerat sig i Ungern och Kina. Det gör vi för att komma närmare våra kunders utvecklingscentra. Men också för att samtidigt bygga upp en verksamhet som tar till vara på den lokala marknadens behov inom teknikinformation, IT-miljöer och produktutveckling.

Vår medvetna satsning inom telekom ger resultat. Extra glädjande är att vår fokusering på att få tillväxt inom telekom varit framgångsrik. Jämfört med 2004 har försäljningen ökat med 36 %. Ökningen beror dels på vårt avtal som Preferred Supplier till Ericsson, men också på vår satsning på Volvo Ocean Race där vi är design- och utvecklingspartner till Ericsson Racing Team.

Det har öppnat många möjligheter att stärka våra band med Ericsson, Sony, Volvo Car Corporation, AB Volvo och flera andra företag som är engagerade i tävlingen. Aktiviteter i samband med de olika stoppen runt om i världen är utmärkta tillfällen att knyta nya affärskontakter. Projektet är också ett

utmärkt sätt att stärka Semconkulturen och knyta samman en verksamhet som blir allt mer internationell.

Vi etablerar oss i Ungern och Kina för att vi ser affärsmöjligheter. Vår vision är att bli den internationella R&D- och kommunikationspartnern. Och ska vi, tillsammans med våra kunder, utmana den internationella konkurrensen behöver vi vara på plats där våra kunder finns.

Men våra etableringar sker enbart där vi också kan hitta nya lokala marknader för våra specialisterbjudanden.

Specialisterbjudanden i världsklass. Specialiseringen ger tydligare erbjudanden som ökar värdet för våra kunder. Erbjudanden som därigenom blir enklare att uppskatta och köpa. Specialisering innebär också högre repeterbarhet och det betyder att vi kan öka vår effektivitet och sänka våra kostnader.

Under 2006 fortsätter arbetet med att skapa ännu fler specialisterbjudanden av absolut högsta klass, främst inom Design & Development och Zpider. Design & Development stärker sitt erbjudande ytterligare inom Telecom. Så även inom Medical & LifeScience där vi startar Compliant Logistics tillsammans med Flexlink. Propeller och Pentech är också exempel på förvärv av små specialiserade bolag som ger höjd profil och kompletterande kompetens som ökar möjligheter till nya och större affärer.

Semcon 2006 – vägen framåt. För 2006 finns ett övergripande mål – fortsätta öka lönsamheten. Vägen dit går via fokusering. Vi kommer att utveckla våra affärsbjudanden än mer mot projekt-, koncept- och partnerskapsaffärer. Vi kommer att

skapa en ännu tydligare organisation. Vi kommer att etablera oss i Tyskland och expandera vår verksamhet på befintliga marknader i Asien, framför allt med de värden som affärsområdet Informatic erbjuder sina kunder. Utan att glömma bort vår nordiska hemmarknad. De strategiskt viktiga avtalen med våra nyckelkunder ger en plattform för fortsatt tillväxt och en ständig förbättring av kundrelationerna.

Vi kan idag på allvar konkurrera med de stora internationella bolagen, genom att vara smidigare, mer specialiserade och mer engagerade. Det ser vi när Informatic skapar affärer internationellt, när våra IT-bolag inom Zpider vinner uppdrag i konkurrens med de stora giganterna. Andra exempel på kunskap i världsklass är designbyrå Propeller och våra specialister inom Embedded Design Multimedia, Facelift Factory och Functional Performance. Allihop bevis på att vi kan attrahera både framgångsrika uppdragsgivare och de största talangerna.

Våra medarbetares kunskap och engagemang, vår starka kultur, vår förmåga att se affärsmöjligheter och vår meritlista gör oss väl rustade för de utmaningar globaliseringen innebär. Genom att ytterligare öka värdet för våra kunder och växa tillsammans med dem kommer vi också att förbättra våra marginaler avsevärt.

Kort sagt, vi ser med tillförsikt fram mot morgondagens utmaningar.

Hans Johansson



Full fart framåt. Lars-Inge Sjöquist, Hans Johansson och Johan de Verdier på Pearl Bridge i Budapest i samband med den officiella invigningen av kontoret i Budapest.

”Visst, våra satsningar i Ungern och Kina innebär utmaningar. Men globaliseringen är också en enorm potential för våra specialister att hitta nya marknader. Och i affärer, precis som i livet, handlar det om att se möjligheter.”



Nyckeltal:	2001	2002	2003	2004	2005
Försäljning (MSEK)	1 127	1 200	1 199	1 289	1 501
Rörelseresultat (MSEK)	5,7	10,1	-52,8	59,8	95,7
Soliditet (%)	28,9	27,9	19,1	24,3	29,7
Vinst per aktie (SEK)	0,08	0,05	-3,31	2,32	3,95
Medeltal anställda	1 585	1 581	1 504	1 444	1 636
Försäljning per anställd (TSEK)	711	759	797	893	917

Året i korthet.

Försäljningen ökade med 16 % och rörelseresultatet med 60 %.

Målen för 2005 var att fortsätta ta marknadsandelar och förbättra resultatet. Båda målen har infriats. Glädjande är att vår satsning på tillväxt inom telekom är framgångsrik med en ökning på 36 % jämfört med 2004.

Vårt bästa resultat någonsin. Semcon visar det bästa resultat under sin 25-åriga historia. Rörelseresultatet har ökat med 60 % jämfört med 2004 och uppgick till 95,7 MSEK (59,8). Rörelsemarginalen har förbättrats med 1,8 procentenheter och uppgick till 6,4 %, vilket visar att vi är på rätt väg. Försäljningen har ökat med 16,4 % och uppgick till 1,5 miljarder kronor. Resultatet efter skatt har förbättrats med 69 % och uppgick till 68 MSEK (40).

Framtidsutsikter. Målsättningen är fortsatt tillväxt och förbättrad lönsamhet. Målet för 2006 är att fortsätta ta marknadsandelar både i Sverige och internationellt. Vi satsar på att utveckla specialisterbjudanden som ökar värdet för kunderna inom alla våra fokusbranscher. Den goda konjunkturen vi sett under 2005 bedömer vi kommer att fortsätta under 2006, vilket ger oss stora möjligheter att nå de uppsatta målen.

Året 2005 i korthet.

- Semcon förvärvar bolagen Propeller i Stockholm och Pentech i Oxford
- Semcon blir Preferred Supplier till Ericsson
- Semcon blir design- och utvecklingspartner till Ericsson Racing Team
- Semcon etablerar kontor i Ungern och fortsätter expansionen i Kina med etablering i Beijing
- Semcon tecknar tjänsteavtal med Volvo Aero
- Semcon Informatic får förnyat förtroende och förlänger partnerskapet med Volvo Cars i ytterligare tre år
- Semcon Project Management tecknar ett nytt treårigt globalt Preferred Supplier-avtal med Ericsson beträffande konsulttjänster och utbildningar inom Project Management
- Systems by Semcon får återigen utmärkelsen "IBM Software Partner Of the Year"
- Zipper auktoriseras ännu en gång för den högsta nivån i Microsofts partnerprogram och blir Gold Certified Partner för 2006
- Propeller by Semcon belönades med två GOOD DESIGN™ Awards
- I Folksams undersökning "Årets hållbar-

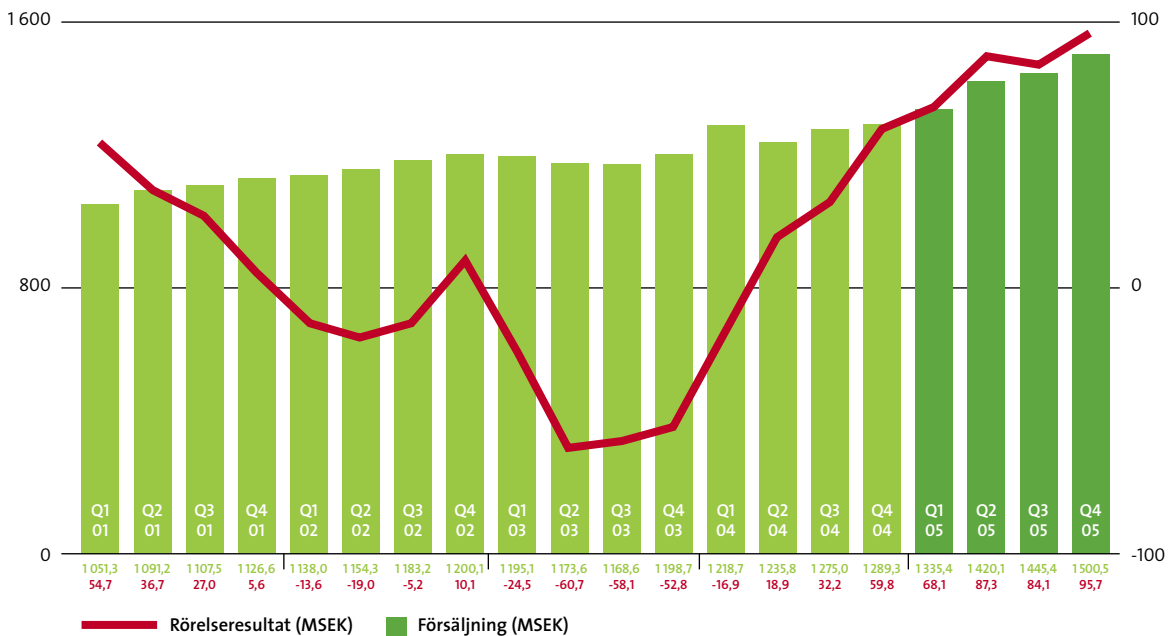
hetsbolag" 2005, som baseras på företags sjuktal, könsfördelning och klimatarbete, kom Semcon på andra plats bland 228 börsföretag

- Nya och rullande ramavtal med bl a dessa företag: ABB, AstraZeneca, Autoliv Electronics, Bombardier, Ericsson, Gambro, General Motors Europe, Haldex, Nokia, NovoNordisk Engineering, Pfizer, Saab Automobile, SAAB AB, SCA, Scania, Volvo Aero, Volvo Parts, Volvo Car Corporation

Händelser i början av 2006.

- Semcon ändrar namn på affärsområdet Innovation till Zpider, vilket markerar en förändring av inriktningen och en kraftfull satsning på att bygga vidare på framgångsrika IT-erbjudanden
- Semcon startar nytt bolag, Zingle by Semcon som kommer att verka inom området "Identity and Access Management"
- Semcon startar Zuite by Semcon med inriktning på att effektivisera affärssystem
- Semcon inleder samarbete med FlexLink och startar gemensamt bolaget Compliant Logistics AB med verksamhet kring effektivare produktion av läkemedel och medicintekniska produkter

Rullande 12-månaders försäljning och rörelseresultat per kvartal (MSEK)





”Vi ska bli specialister på specialisering.”

Caroline Krensler, strategiansvarig Semcon.

Mål och strategier.

Specialisering ökar värdet för våra kunder och ger oss bättre marginaler.

Ett av Semcons långsiktiga finansiella mål är en vinstmarginal på 10 % över en konjunkturcykel. Vinstmarginalen under 2005 blev 6,4 %. En klar förbättring jämfört med de senaste åren och ett kliv i rätt riktning.

Men för att nå vårt långsiktiga mål har vi genomfört ett omfattande arbete under slutet av 2005 och början av 2006. Vi har noggrant sett över verksamheter, strategier, erbjudanden och organisationen. Samtidigt har vi gjort ett genomgripande marknadsarbete i nära samarbete med våra största kunder.

Arbetet har bland annat resulterat i att vi under 2006 ska:

- Fortsätta ta marknadsandelar genom våra etableringar i Europa och Asien
- Skapa en ny etablering i Europa
- Bibehålla vår starka position inom fordonsindustrin och växa inom övriga fokusbranscher
- Renodla, skapa tillväxt inom och samla våra IT-erbjudanden under ett affärsområde; Zpider
- Förenkla vår organisation och effektivisera vårt arbetssätt

Vår vision – vart är vi på väg?

Semcon ska bli den internationella R&D- och kommunikationspartnern.

Vår affärsidé – hur skapar vi våra intäkter?

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

Vilka kunder fokuserar vi på?

Våra fokusbranscher är som tidigare Vehicle, Telecom, Medical & LifeScience och Industry. Vi kommer att fortsätta att fokusera och utveckla specialisterbjudanden inom de tre huvudområden för att på så sätt fortsätta att skapa tillväxt.

Dessa huvuderbjudanden är i korthet:

- Informationslösningar för marknads- och eftermarknadsfunktioner
- Nischade IT-lösningar för komplicerade infrastrukturer och systemintegration
- Komplet design- och produktutvecklings-erbjudande

Våra kunder är i huvudsak utvecklingsintensiva nordiska företag och koncerner med hela världen som arbetsfält.

Långsiktiga verksamhetsmål.

- Topp tre hos nyckelkunder – Vara en viktig affärspartner till våra nyckelkunder
- Specialisering – Utveckla erbjudanden och kompetens som i internationell konkurrens betraktas som ledande
- Första valet – Vara det naturliga första handsvalet som arbetsgivare för engagerade affärsmän, ingenjörer, teknik-informatörer, IT-konsulter och projektledare

Långsiktiga finansiella verksamhetsmål.

- En rörelsemarginal som överstiger 10 % över en konjunkturcykel
- Fortsatt låg skuldsättning och en soliditet på mer än 35 %
- Att på lång sikt dela ut 30–50 % av vinsten efter skatt till aktieägarna

Strategier – hur vi ska nå våra mål.

Strategin för att nå våra mål under kommande period är:

- Ta fram innovativa och återanvändbara lösningar
- Skapa en stark lokal närvaro internationellt inom valda marknader
- Kombinera ledande specialistkompetens med resurser från lågkostnadsregioner
- Erbjud en företagsmiljö med entreprenörsanda för affärsmän och innovatörer
- Kontinuerligt utveckla kompetenser, produkter och tjänster mot högre grad av specialisering
- Ännu tydligare sätta kunden främst genom en effektiv och kundnära organisation

Specialisering – utveckling av attraktiva erbjudanden och affärsmodeller.

Vi har identifierat ett antal nyckelfaktorer som skapar riktigt goda resultat bland de mest framgångsrika enheterna inom bolaget. Den viktigaste faktorn är graden av specialisering. Med hög specialisering uppnår vi djup kunskap inom ett område, vilket gör oss mer attraktiva hos kunderna. Det blir en positiv spiral där vårt erbjudande och kundnyttan blir tydligare och arbetsprocessen blir effektivare. Våra medarbetare blir än mer motiverade eftersom de skaffar sig spetskompetens i världsklass. Det gör att vi kan fortsätta att locka till oss de duktigaste talangerna, vilket i sin tur leder till att vår attraktionskraft hos våra kunder ökar ytterligare. Genom utveckling av kompetens och bättre paketering av Semcons erbjudanden åtar vi oss än mer uppdrag i form av projekt och tar ansvar för en hel funktion. Det vi kallar partnerskapsaffärer och som affärsområdet Informatic varit mycket framgångsrika med.

Det ger oss möjlighet att bygga värdefulla, långsiktiga relationer med kunden.

Hur vi förklarar och förbättrar erbjudandet.

Vi drar nytta av de erfarenheter vi skaffat från våra mest framgångsrika enheter och under 2006 överför vi detta arbetssätt på all övrig verksamhet. Utifrån behovet hos kunderna har vi identifierat ett antal områden där vi idag har specialisterbjudanden i världsklass eller där vi har möjlighet att skapa ett sådant erbjudande.

Organisationen anpassas så att kunden får ett tydligare och effektivare gränssnitt mot Semcon.

Vår vision – vart är vi på väg? Semcon ska bli den internationella R&D- och kommunikationspartnern.

Vår affärsidé – hur skapar vi våra intäkter? Som nära partner till industrin tillför Semcon mänsklig och teknisk kompetens som ökar kundernas resultat.

Vår företagskultur och våra värderingar.
Platt organisation och stort ansvar till dem som jobbar nära kunderna. I ett kunskapsföretag är information vad råvaran är för ett tillverkande företag. Och hela tanken bakom Semcons organisation är att sätta konsulten i fokus och bättre dra nytta av våra medarbetare som informationskanaler. Därför har vi en platt organisation med ett öppet klimat och stort individuellt ansvar. För att attrahera och behålla duktiga specialister har vi medvetet skapat en kultur med tydliga värderingar. Semonkulturen kännetecknas av människor som är nyfikna och engagerade. De har viljan att göra bra ifrån sig och tar hänsyn till människor samtidigt som de gillar att ha kul.

- Vi har sammanfattat det på följande sätt:
- Vi är positiva och affärsmässiga
 - Vi gillar att ha kul, att påverka, utmaningar och att utvecklas
 - Vi säljer ökat resultat
 - Vi tror på individen

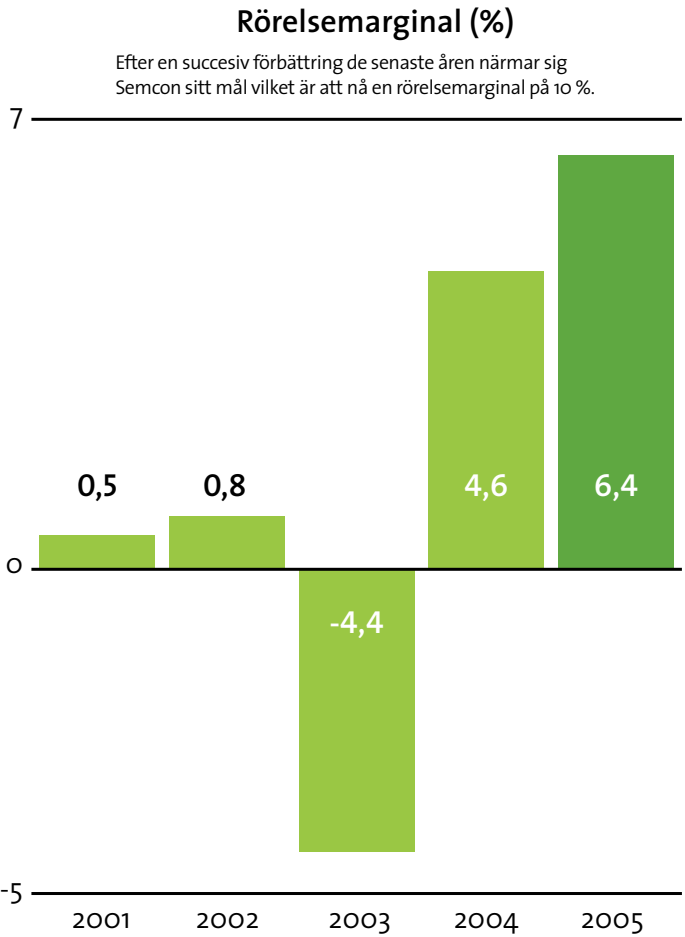
Företagskulturen inom Semcon är öppen och i många stycken ett växthus för entreprenörer. I ett läge där vi växer, ofta långt bort från vårt huvudkontor i Göteborg, är den starka kulturen och de värderingar som våra medarbetare utstrålar en garanti för fortsatt framgång.

Målluppfyllelse:

- En rörelsemarginal som överstiger 10 % över en konjunkturcykel
Utfall: 6,4 % under 2005
- Fortsatt låg skuldsättning och en soliditet på mer än 35 %
Utfall 2005: 29,7 % i soliditet
- Att på lång sikt dela ut 30–50 % av vinsten efter skatt till aktieägarna
Utfall 2005: Ingen aktieutdelning
- Fler marknadsandelar i Sverige och internationellt
Utfall 2005: Tillväxt 16,4 %
- Starkare erbjudanden inom främst Vehicle, men också Telekom och Medical & LifeScience
Utfall 2005: 24 % tillväxt inom Vehicle och 36 % inom Telecom. Medical & LifeScience har ej nått målet.
- Bli ett ledande projektföretag
Utfall 2005: Projektandelen av vår totala försäljning är 33 %. Mer än 300 konsulter har genomgått projektledarutbildningen S-PROPS.
- Fler strategiska partnerskap via outsourcingavtal
Utfall 2005: Design & Development har tecknat avtal inom flygindustrin. Informatic har förlängt partnerskapsavtalet med Volvo Car Corporation med 3 år
- Utöka nätverket med partners för att förbättra erbjudandet
Utfall 2005: Nätverket utvecklas kontinuerligt. Jämfört med 2004 har t ex andelen underkonsulter ökat med 24 %.

Vår etableringsstrategi utgår ifrån kundernas behov.
Vi har valt att etablera oss internationellt enligt två avgörande kriterier.
1) Vi etablerar oss där våra befintliga kunder finns för att i nära samarbete med dem bättre kunna konkurrera på en allt tuffare global marknad.
2) För att vi ska etablera oss måste det också finnas en tillräckligt stor lokal marknad som har behov av det vi erbjuder.

Det gör att vår totalmarknad vidgas och vår marknadsposition stärks ytterligare, i takt med att vår internationella närvaro ökar.



Marknader, trender och konkurrenter inom våra tre specialistområden.

Semcons försäljningsfokus mot kunder inom fyra branscher; Vehicle, Telecom, Medical & LifeScience och Industry ligger fast. Våra kunder är i huvudsak utvecklingsintensiva nordiska företag och koncerner med hela världen som arbetsfält.

Kina och Indien växer, USA fortfarande mäktigast.

Det finns tydliga drivkrafter för tillväxt i den globala ekonomin. Detta trots oron för fortsatta risker för religiösa, politiska och sociala konflikter samt den hårdnande kampen om råmaterial som bland annat ger ökade kostnader för olja och stål. Under de senaste åren har det skett en förskjutning av ekonomisk makt till Asien och då främst till Kina och Indien även om utvecklingen i USA har störst påverkan globalt sett.

Konkurrens, kostnadsjakt och utvecklingsfokus – våra kunders vardag.

Våra kunders verklighet är präglad av stenhård konkurrens, intensiv kostnadsjakt och stort utvecklingsfokus. Produkters livslängd minskar och utvecklingstiderna blir kortare. Kraven på mer kostnadseffektiva lösningar

ökar och allmänt gäller en hög prispress. Inom Vehicle har detta länge varit vardagsmat. Nu ser vi samma utveckling inom Telecom och Medical & LifeScience. Läkemedelsbranschen står också inför allt hårdare regulatoriska och lagstadgade krav.

Det här gör att våra kunder fortsätter att satsa stort inom områden som Semcon täcker med sina tre affärserbjudanden; teknikinformation, specialiserade IT-lösningar och effektivare innovativ produktutveckling. Våra kunder väljer också att fortsätta att arbeta med ett fåtal huvudleverantörer.

Våra största kunders utmaningar är:

- **Öka effektiviteten.** I samtliga funktioner, inte minst inom produktutveckling, produktion, IT-hantering och informationsproduktion. Mer resultat i varje investering.
- **Sänka kostnaderna utan sänkt kvalitet.** Kompetent arbetskraft är tillgänglig i Asien

för mindre än en tiondel av kostnaden i EU och USA. Ständig jakt på att eliminera de kostnader som inte ger produkten och slutkunden mervärde.

- **Teknikskiften.** Stora och små tekniska genombrott kommer alltid att påverka styrkeförhållanden hos kunderna.
- **Träffsäker produktutveckling.** Att alltid utveckla det kunderna efterfrågar och som ger ett särskiljande värde mot konkurrenter. En process som ständigt börjar om och om igen.
- **Kortare ledtider.** Tiden från idé till produkt på marknaden minskar.
- **Ökad flexibilitet.** Produkter byggs upp av moduler för att anpassas till kundernas specifika krav. Antal fast anställda minskar för att lättare kunna anpassa kostymen under svängningar.



Semcon konkurrerar framgångsrikt på tre olika marknader.

Semcons erbjudanden vänder sig framför allt till tre olika marknadssegment och där till tre olika funktioner hos kundföretagen med tre olika fristående budgetar.

- Marknads- och eftermarknadsansvarig hos teknikintensiva tillverkande företag
- IT-ansvarig på större och medelstora företag med avancerade IT-infrastrukturer
- Utvecklingsansvarig på teknikintensiva nordiska tillverkande företag

Teknikinformation – produkter med allt komplexare teknikinnehåll driver tillväxten.

I takt med att produkterna blir mer tekniskt avancerade ökar behovet av teknikinformation. Dels för att användarna enkelt ska kunna ta till sig den nya tekniken, men också för att utbilda och stödja installatörer och servicepersonal på eftermarknaden. Stora internationella företag ställer allt högre krav på kostnads-effektivitet och kvalitetsprestanda, vilket gör att Semcons specialister inom Informatic blir mycket intressanta.

Vi bedömer möjligheterna till fler outsourcingaffärer som goda. Orsaken är den stora konkurrens våra kunder utsätts för och som medför att de än mer än tidigare måste fokusera på sin kärnverksamhet. Samtidigt ökar teknikinnehållet och komplexiteten i produkterna och behovet att hitta en effektiv lösning av hög kvalitet ökar. Våra kunders behov av information, till kunder, återförsäljare och medarbetare ökar dramatiskt. Allt detta talar för en fortsatt kraftig tillväxt inom området.

Informatic har en ledande ställning i Europa. Typiska konkurrenter är ESG och Valley Forge samt Sigmas Information Solution-del och Sörman Information & Media AB.

IT – internationella giganter och små nischföretag på en växande marknad.

Den övergripande trenden för IT-marknaden uppvisar samma tecken på mognad och utveckling som alla branscher går igenom. Företagens IT-miljöer blir mer omfattande och det gör att IT-beroendet i alla typer av företag och organisationer är stort och

behovet mer komplext än tidigare. I takt med detta ökar behovet av IT-partners med djup kunskap, erfarenhet och en stor servicevilja och nya lösningar. Det öppnar möjligheter för specialistbolag av den typ som vi samlat inom affärsområdet Zpider.

Enligt oberoende bedömare pekar de tydligaste trenderna på en fortsatt konsolidering av marknaden där antalet små företag (<300 MSEK) blev 12 % färre under 2005. Förflyttningen av IT-verksamhet till externa IT-bolag genom outsourcing fortsätter också. Specialiserade områden som IT-säkerhet, IP-telefoni och IP-baserad nätverkskommunikation (IP-VPN) växer ordentligt.

En samlad bedömning av marknaden visar att företagets IT-budgetar kommer att öka med minst 4 % under 2006, medan IT-tjänster kommer att öka upp till 8 %.

Konkurrensen inom detta område kommer från de största tjänsteleverantörerna som HP, Accenture, TietoEnator och WM-data, samt specialiserade företag.

Teknikkonsulter - fortsatt hög nivå under 2006.

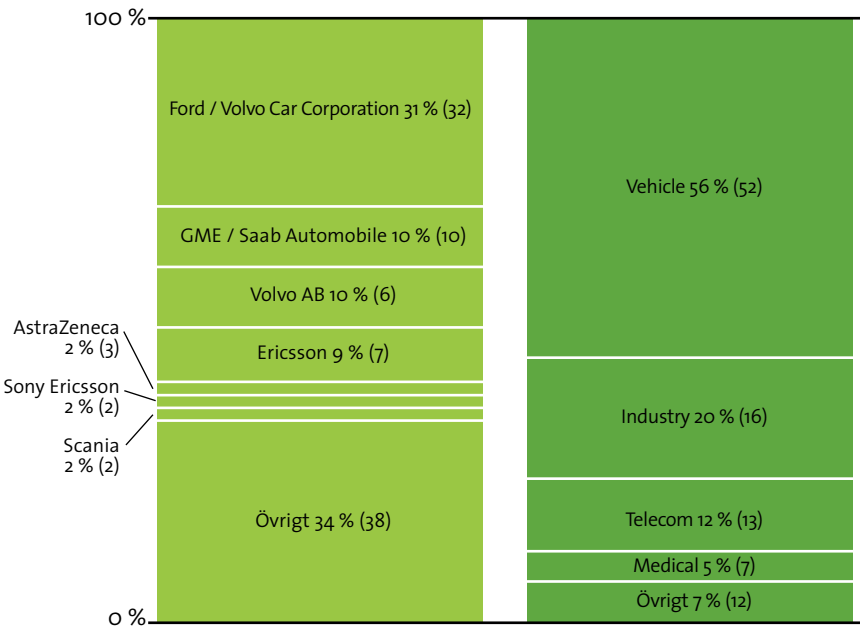
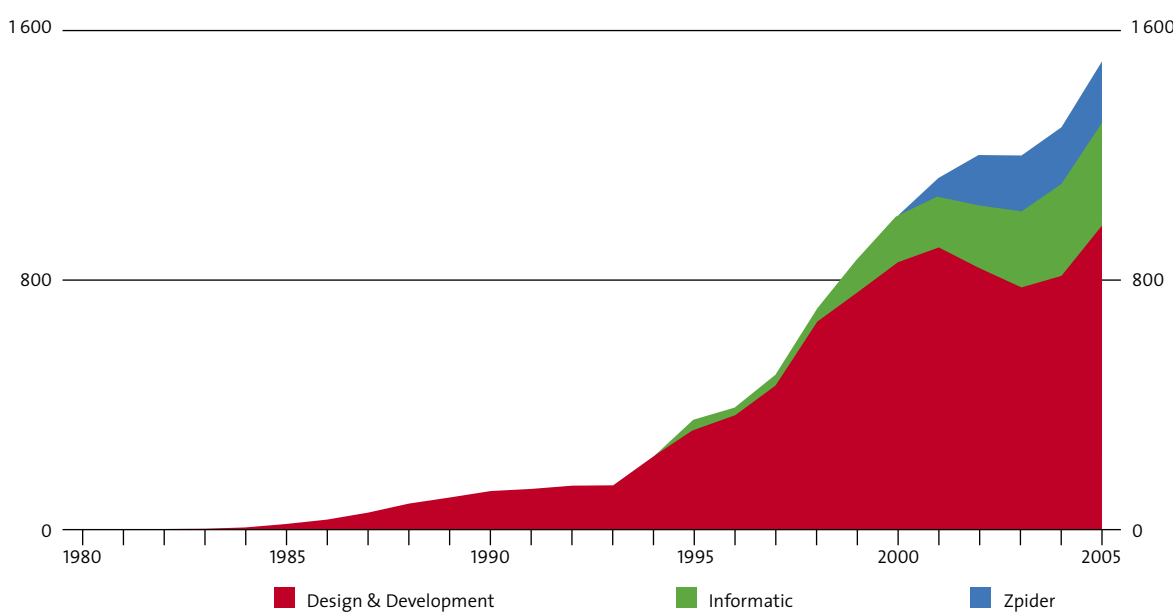
Hemmamarknaden har stöd i den pågående goda konjunkturutvecklingen. Industrieföretagen visar goda vinster och investerar allt mer i kommande produktprogram och infrastruktur. Vår bedömning är att det goda kapacitetsutnyttjandet i branschen i stort består under första hälften av 2006. Därefter kommer företagen att möta en något mattare orderingång. Tillväxten i de största företagen sker dock tydligast utanför Sverige.

En trend som blir allt tydligare är fortsatt utveckling mot färre och större aktörer. Det gör att vi allt oftare jämförs och tävlar med internationella konkurrenter. Vi ser även att design anses som ett allt viktigare medel för framtida lönsamhet och framgång. Arbetet med att utveckla design kommer enligt vår bedömning bli allt mer tongivande för såväl affärs- som produktutvecklingsprocesser i denna bransch.

Marknadsprognosen för industriteknik är en omsättning på 12 mdr SEK under 2006.

Konkurrensen för affärsområdet Design & Development finns fortfarande bland de största svenska teknikkonsultbolagen som ÄF, Caran, Teleca och HiQ men också från de internationella konsultbolagen som t ex Altran, EDAG och Rücker.

Försäljningsutveckling från 1980 till 2005 (TSEK)



Vår totala försäljning på 1 501 mkr, uppdelat på kunder och fokusbranscher.

Medarbetarkapitalet.

Att vi jobbar med de mest spännande uppdragen och har kul attraherar de bästa förmågorna.

Semconkulturen.

Vår kultur präglas av öppenhet, förmågan att se möjligheter, en stolthet kring att göra bra ifrån sig och att ha kul tillsammans. Vi tror på individens förmåga att ta eget ansvar. Vi tror också att det ger medarbetaren en möjlighet att utvecklas. Men självständigheten kräver en grundläggande trygghet och den får våra medarbetare tillgång till genom den erfarenhet och breda kompetens som finns samlad inom koncernen.

Många som arbetar på Semcon är tävlingsmänniskor, en hel del med ett förflutet som elitidrottare. Det här är mer än en tillfällighet. För konsten att gilla utmaningar, att prestera under tuffa förhållanden och samtidigt ha kul tillsammans är en viktig del av vår företagskultur.

Stora saker kommer alltid utifrån kanten, därför har vi en fallenhet och stor nyfikenhet för det som ligger i den absoluta framkanten inom våra olika specialistområden.

Den platta organisationen underlättar för samarbete mellan avdelningar och behåller också närheten mellan kund, konsult och ledning. Vårt informationsklimat är öppet och ger medarbetarna många möjligheter att både hämta och ge information.

Vi strävar efter att ha kul och utvecklas tillsammans. Det gör vi främst genom stimulerande uppdrag och olika utbildningar, men också genom roliga och utvecklande aktiviteter.

Kompetensutveckling, ledarförsörjning och introduktionsutbildning. Den bästa utbildningen sker genom att arbeta med utvecklande uppdrag. Men vi kompletterar våra medarbetares kompetens med flera olika varianter av utbildning.

Under 2005 har vi arbetat hårt för att skapa en gemensam projektkultur, ett arbete som är extra viktigt med allt fler medarbetare i olika länder. Ett utbildningsprojekt bland många under året har varit att flera hundra medarbetare har utbildats i projektstyrningsmodellen S-PROPS.

Ett annat sätt att bevara och säkra våra gemensamma värderingar är att samtliga anställda i våra engelska, kinesiska och ungerska bolag har varit på introduktionsutbildning här i Sverige.

Vårt program, NextGen Leaders, syftar till att samla och förbereda framtidens ledare för kommande utmaningar. Vi deltar även i ett mentorprogram där managementkonsulter från Semcon är mentorer till chefer på Ericsson och vice versa.

Vi arbetar med förebyggande friskvård, vilket bland annat innebär att vi erbjuder kurser i stresshantering och subventionerade träningskort

Löner och incitament. På Semcon tillämpas individuell lönesättning. Lönen baseras på den enskilde medarbetarens erfarenhet och engagemang. Till detta kommer olika former av incitament och bonusprogram. Bland annat delas bonus ut för tips om nya uppdrag.

Hälsa och sjukfrånvaro. På Semcon har vi mycket få arbetsskador och väldigt få långtidssjukskrivna. Det belönades i Folksam undersökning "Årets Hållbarhetsbolag" 2005, som baseras på företagens sjuktal, könsfördelning och klimatarbete, där Semcon kom på andra plats bland 228 börsföretag.

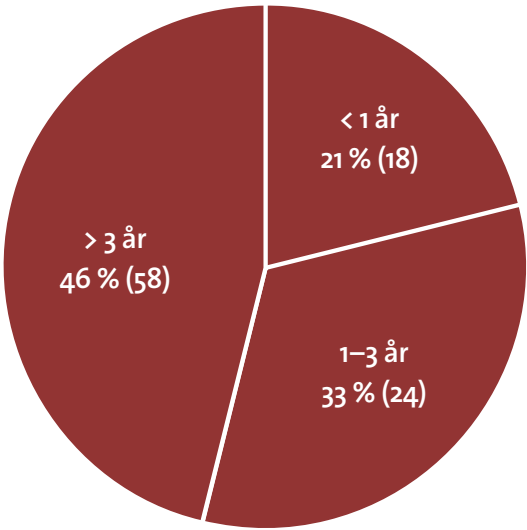
Sjukfrånvaro (%)	2004	2005
Total sjukfrånvaro	2,6	2,8
Varav långtidsfrånvaro	1,2	1,2
Sjukfrånvaro för kvinnor	4,3	5,1
Sjukfrånvaro för män	2,1	2,1
Anställda –29 år	1,5	1,8
Anställda 30–49 år	2,6	2,8
Anställda 50 år–	4,4	4,1



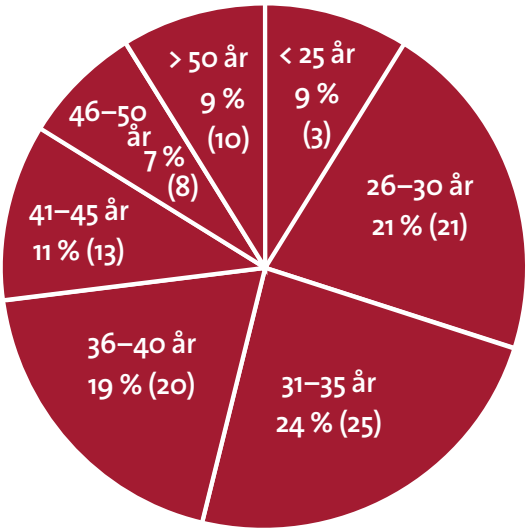
Vi har anställt 201 specialister under 2005. Det är ett bevis på att vi lyckas attrahera duktiga talanger.

Nyckeltal:	2001	2002	2003	2004	2005
Totalt antal anställda 31/12	1 601	1 570	1 442	1 471	1 672
Medeltal anställda	1 585	1 581	1 504	1 444	1 636
Omsättning per anställd (TSEK)	711	759	797	893	917
Förädlingsvärde per anställd (TSEK)	507	535	523	613	625
Resultat efter finansnetto per anställd (TSEK)	1,5	3,8	-36,7	33,9	59,8
Medelålder	35	36	37	38	38
Sjukfrånvaro (%)	3,1	3,2	2,9	2,6	2,8
Personalomsättning (%)	19	15	13	12	10

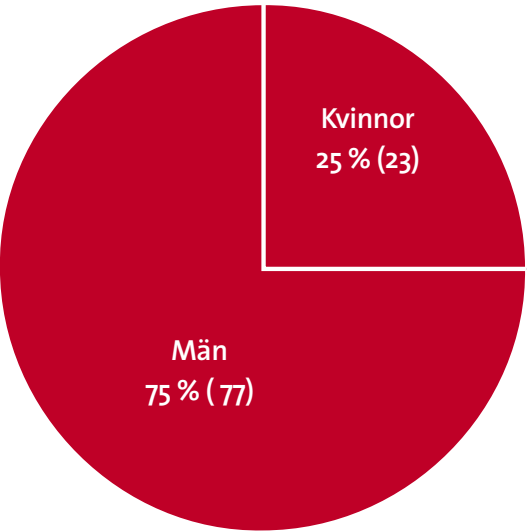
Genomsnittlig anställningstid



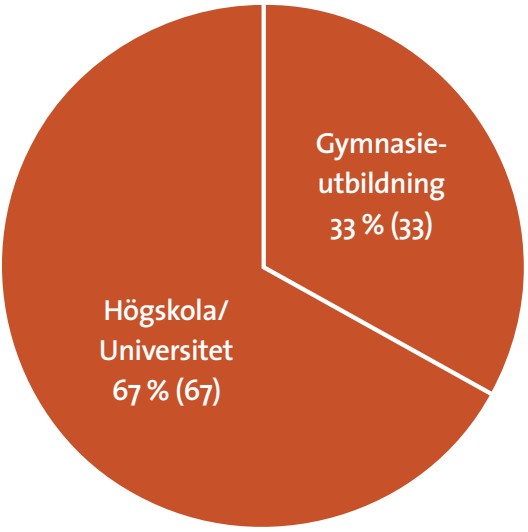
Åldersfördelning personal



Fördelning, kvinnor och män



Utbildningsnivå



Mångfald.

En ökad mångfald är självklar för Semcon, inte minst med tanke på den internationalisering som skett under de senaste åren. Genom att ta vara på våra medarbetares olikheter vad gäller erfarenhet, kön, bakgrund och ålder kan Semcon använda mer av företagets totala kompetens. Vi arbetar även aktivt med att hitta fler kvinnor till ledande befattningar, och kom 3:a i Folksam Jämställdhetsindex 2004 bland 248 börsföretag. Även på andra områden pågår ett medvetet arbete.

Genom mångfaldsprojektet Diversity in the Swedish Industry, DISI, samarbetar Semcon med bland annat Volvo Car Corporation för att skapa en större mångfald bland de anställda. Det har ökat medvetenheten om hur man tar tillvara alla typer av kompetens i företaget. Under året har vi även deltagit i ett projekt kring arbetsliv och föräldraskap tillsammans med tio olika organisationer och företag i västra Sverige.

Strukturkapitalet – trogna kunder, stort affärsfokus och ett starkt varumärke.

För att lyckas med att leverera värde till våra kunder räcker det inte att ha de bästa talangerna. Ett starkt strukturkapital är viktigt för att uppnå och överträffa de förväntningar som kunden har på oss.

Konkurrensen på marknaden driver utvecklingen mot än effektivare och mer anpassade arbetssätt. Samtidigt måste vi säkerställa värdet av våra leveranser, vilket kräver en ökad grad av standardisering och kvalitet. Detta ställer höga krav på Semcons arbetssätt och processer. Vi delar in dessa processer i fem kategorier:

1. affärsmodell
2. ledarskap
3. projektmetodik
4. intern uppföljning
5. matchning av kompetens/erfarenhetsutbyte

Dessutom finns ett antal stödprocesser där alla medarbetare kan hämta struktur och stöd.

1. Tre affärsmodeller med fokus på mervärde för kunden.

För att skapa mervärde för våra kunder arbetar vi i huvudsak med tre affärsmodeller. Konsultaffären, projekt/konceptaffären och partnerskapsaffären.

I konsultaffären. Sker leveransen av specifik kompetens per timme. Kunden leder arbetet.

Projekt/konceptaffären. Är en leverans av ett efterfrågat specifikt resultat. Arbetet leds av Semcon.

I partnerskapsaffären. Tar Semcon ett totalansvar för en tydligt definierad funktion avsedd att leverera produkter och tjänster.

2. Ledarskap på Semcon betyder fokus på kunden.

Semcons ledarskapsmodell baseras på en tydlig definierad ansvars- och befogenhetsbeskrivning. Ledare på Semcon har lång erfarenhet av konsultverksamhet och är van att göra affärer. Att vara ledare på Semcon innebär att ansvara för att skapa nya affärer, vårda kundrelationerna, rekrytera nya talanger och säkerställa att medarbetarna utvecklas inom sina specialistområden. Ledaren är ansvarig för att kunden får leverans i rätt tid, med rätt kvalitet och till rätt pris.

3. Beprövad projektmetodik skapar värde.

Sedan 2002 utvecklar och marknadsför Semcon 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.

Vi på Semcon har under de senaste åren satsat intensivt på att bli ett mycket starkt projektföretag. Under året har vi bland annat utvecklat en Semconanpassad version av PROPS, S-PROPS. Under 2005 har vi dessutom arbetat hårt med att skapa en gemensam projektkultur. Ett arbete som blir viktigare i takt med att vi har fler och fler medarbetare i olika länder. Fokus under året har varit att utbilda i projektledning och projektekonomi samt ledarskap.

För många kunder är det viktigt att använda en projektmodell som de själva är

bekanta med. För att anpassa oss till detta, investerar vi kontinuerligt i kompetensutveckling i olika typer av projektstyrningsprocesser.

4. Stark målstyrning.

Semcon har en platt organisation som bygger på att besluten tas nära våra kunder och medarbetare. De enskilda affärsenheterna styrs med en stark målstyrning där ansvar och befogenheter är tydligt satta.

Den interna uppföljningen för att mäta hur väl målen uppnås görs dels lokalt, nära de ansvariga. Dels centralt genom olika stödfunktioner som är specialiserade på intern support till ledare och medarbetare. Dessa stödfunktioner ansvarar för att tillämpningar och system som ekonomi-, kvalitet-, IT- och personalfunktioner fungerar så bra som möjligt.

5. Matchning av kompetens ger ökad effekt.

Semcon har utvecklat en process för strategisk kompetensförsörjning för att kunna stämma av strategiska affärs mål och kunders krav mot medarbetarnas kompetensutveckling och karriärvägar. Alla viktiga kompetenser hos våra medarbetare är samlade, kartlagda, definierade och snabbt sökbara via en portal vi kallar K2. Allt för att öka tillgänglighet och därmed underlätta matchning mellan behov och kompetens.



Kvalitetsarbete – kunderna är mycket nöjda.

I dagens affärsmiljö ställs allt högre krav på företagets kvalitets-, miljö- och säkerhetsarbete för att ge kunderna det resultat de efterfrågar

Semcons kvalitetsarbete genomsyrar hela verksamheten. Detta visar sig bland annat i "Nöjd kund-index" (4,1 poäng av 5) som visar att våra kunder är nöjda/mycket nöjda med Semcon som leverantör. Semcon har även bibehållit Q1 status som leverantör till Ford/Volvo Car Corporation samt är certifierat enligt ISO 9001:2000.

Fem stjärnor av fem möjliga i Folksams klimatindex.

Semcon arbetar med miljö-frågor som en naturlig del av verksamheten. Detta har bl a resulterat i att Semcon fått fem stjärnor av fem möjliga i Folksams klimatindex. Semcon är certifierat enligt ISO 14001:2004 och har genomgående fått goda resultat vid externa revisioner. Semcons övergripande

miljömål är att erbjuda kunderna bättre tekniska lösningar som kan bidra till minskad miljöbelastning samt sträva efter att minska de koldioxidutsläpp som orsakas av tjänsteresor.

Stora investeringar i IT-säkerhet.

Semcon arbetar aktivt med att förbättra IT-säkerheten för att minimera risker och störningar i IT-systemen. Semcon är direkt-uppkopplad mot flera av de prioriterade kundernas IT-miljö, vilket innebär att flera av våra kunder reviderar vårt IT-system.

Under 2005 har Semcon bland annat påbörjat införandet av Copernicus, ett nytt system för tid- och projektplanering/redovisning, samt investerat i en ny backuplösning, Tivoli Storage Manager, från IBM. Totalt har vi investerat 10,3 miljoner i programvaror och datorer.

Långsiktiga kundrelationer har skapat ett starkt varumärke.

Semcon är välkänt för många, både inom

och utanför branschen, och arbetet med att vårda varumärket pågår ständigt. Det absolut viktigaste för detta varumärkes arbete är vår förmåga att ständigt skapa kundnytta och samtidigt kunna kommunicera detta på ett tydligt sätt. Ett konkret bevis på detta är vår förmåga att bygga långsiktiga kundrelationer. Flera av våra kunder har varit med oss i över 20 år.

Vårt starka varumärke underlättar rekryteringen och gör även att kunderna ofta ser oss som ett förstahandsval. En konsekvent grafisk profil har bidragit till att skapa en tydlig och stark identitet. Semcon ska upplevas som ett attraktivt, modernt och vitalt företag av kunder, nuvarande och blivande medarbetare, aktieägare, samarbetspartners och andra.

Ett av de stora marknadsföringsprojekten under året har varit Volvo Ocean Race 2005–2006 där vi deltar som Ericssons design- och utvecklingspartner. En satsning som ytterligare stärker vårt varumärke och våra kundrelationer.



Lars-Inge Sjöquist,
affärsområdesansvarig Informatic



Göran Westberg, Industry,
Design & Development



Catharina Sjögren,
vd Semcon Project Management,
Design & Development



Ulf Börgel,
vd Zipper, Zpider



Mikael Gustavsson,
Design & Development



Cecilia Norberg,
Medical & LifeScience,
Design & Development



Anders Björklund,
vd Zooma, Informatic



Johan Ekener,
partnerskapsansvarig
Informatic



Finn Wollesen,
vd Knud E Hansen,
Design & Development



Benjamin Mejlink,
KAM Ericsson



Anders Grundberg,
KAM SAAB Automobile



Mats Nygård,
vd Zsystems, Zpider



Tom Long,
vd Pentech, Informatic England



Johan de Verdier,
affärsområdesansvarig Zpider



Peter Roman,
Semcon Kina



Mats Franzén,
vd Zetup, Zpider



Johan Kron,
Semcon Ungern



Stefan C Ohlsson,
Automotive,
Design & Development



Peter
Lörcincz,
Vd Zingle,
Zpider



Fredrik Magnusson,
vd Propeller,
Design & Development



Arthur Hill,
vd Semcon UK,
Design & Development



Viji Abishegam,
Semcon Malaysia



Björn Magnusson,
KAM Volvo Car Corporation



Joakim Zetterlund,
vice affärsområdesansvarig,
Informatic

Medarbetare som kommunicerar på världens viktigaste språk – kundens.

På Semcon finns en rad rutinerade och engagerade personer med lång erfarenhet av att arbeta med nyckelkunderna inom våra fokusbranscher. De vet vilka krav som ställs, de kan kundens verksamhet och de känner människorna. Dessa personer är lyhörda för kundernas behov och kan presentera lösningar och erbjudanden som stärker konkurrenskraften och ökar värdet för kunden.

Genom att lyssna, förstå, kommunicera och agera bidrar de varje dag också till att öka värdet på vårt bolag.

”Vi fortsätter att växa internationellt. Verksamheten i England och etableringarna i Ungern och i Kina är strategiskt viktiga.”

Lars-Inge Sjöquist, ansvarig affärsområde Informatic.

Informatic – Användarvänlig teknikinformation.

Affärsområdet Informatic utvecklar informationslösningar för hela produktlivscykeln, från tidig utveckling till eftermarknad. Dagens komplexa produkter och lösningar kräver ständigt allt bättre informationsstöd för att användaren ska förstå och få ut fullt värde av produkten.

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.

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, utbildning 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 marknadsinformation samt 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 levererar vi produkter och tjänster i världsklass.

Ökad försäljning med 12 % och förbättrat resultat med 68 %. Informatics försäljning har ökat med 11,8 % och uppgick till 329,4 MSEK (294,7). Rörelseresultatet efter avskrivningar uppgick till 37,8 MSEK (22,5), en förbättring med 68 %.

Vi ser nu effekterna av vårt utvecklingsarbete inom partnerskapsmodellen, som syftar till att ge såväl våra kunder som oss en gynnsam kostnadsstruktur. Genom förvärvet av Pentech i England och genom nyetableringen i Ungern (Budapest) och i Kina (Beijing) skapar vi en plattform för fortsatt tillväxt och effektivisering.

Under det sista kvartalet förlängdes partnerskapsavtalet med Volvo Car Corporation, som pågått i sex år, med ytterligare tre år.

Vi tror på fler internationella affärer och tillväxt inom telekom under 2006. Det finns tre underliggande drivkrafter för vår tillväxt: Att hjälpa våra kunder med att de i sin tur ska få nöjdare kunder blir allt viktigare i den ständigt tuffare konkurrensen. Produkterna blir mer kundanpassade samtidigt som de måste tillverkas billigare för att möta konsumenternas behov. För marknad och eftermarknad innebär det 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 generiska processer och lösningar.

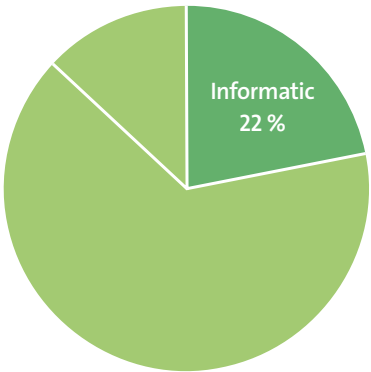
Med verksamheten i England och med våra etableringar i Ungern och Kina i ryggen har vi en plattform för ytterligare expansion på den internationella arenan. Fortsatt fokus är automotive och telekom.

Affärsområdet Informatic ser positivt på 2006 och räknar med fortsatt tillväxt.

Våra kunder. Största kunder är ABB, Cadillac, Ericsson, Jaguar, Land Rover, Nissan, GM, Rolls-Royce Marine, Saab Automobile, Sony Ericsson, VSM, AB Volvo och Volvo Car Corporation.

Konkurrenter.	Antal anställda	Försäljning (MSEK)
ESG	> 1 000	1 812
Sigma Information Solutions*	194	235
Sörman **	260	201
Valley Forge ***	600	Inga officiella siffror

* Ingår i Sigma AB
** Siffrorna avser 2004/2005
*** Ingår i SPX Corporation



Nyckeltal:	2001	2002	2003	2004	2005
Försäljning (MSEK)	153,5	199,9	243,9	294,7	329,4
Rörelseresultat (MSEK)	7,2	13,8	13,8	22,5	37,8
Rörelsemarginal (%)	4,7	6,9	5,7	7,6	11,5
Andel av total försäljning (%)	13,6	16,7	20,3	22,9	21,9
Antal anställda 31/12 (st)	216	202	270	276	287
Försäljning per anställd (TSEK)	711	990	903	1 068	1 148
Rörelseresultat per anställd (TSEK)	33	68	51	82	132

Zpider – Nischade IT-lösningar som ökar effektiviteten.

Zpider (tidigare Innovation) erbjuder IT-lösningar som effektiviserar och underlättar våra kunders arbete. Verksamheterna agerar under egna varumärken och deras fokus är specifika lösningar på generella IT-problem.

En del av framgången är att Zpiders olika bolag Zipper, Zsystems, Zetup samt de nystartade Zingle och Zuite tar ansvar fullt ut för en viss del av en IT-miljö. Vi ser till att det fungerar och erbjuder ett koncept istället för enbart konsulttimmar. Ett nytt, bättre sätt att ta hand om företagens IT-miljöer.

Zipper standardiserar IT-infrastrukturen för kundernas PC-arbetsplatser och automatiserar dess hantering och levererar en lösning som avsevärt sänker deras kostnader, förenklar hanteringen och ger den säkerhet som krävs.

Zsystems arbetar med systemintegration. Många företag satsar på nya, moderna system och standardlösningar från olika leverantörer, och dessa behöver integreras. Zsystems har utvecklat ett väl beprövat koncept för integrationen, BaseLine, som säkrar ekonomi och budget i uppdragen. Bolaget har två år i rad blivit utsett till bästa systemintegrationspartner av IBM Software, som är ledande inom IT-system.

Zetup har vässat sitt erbjudande. Under början av 2006 har vi startat två nya nischade bolag, Zingle och Zuite, och renodlat erbjudandet

inom IT-Solutions som bytt namn till Zetup. Erbjudandet är att utveckla och driva komplicerade IT-infrastrukturer. Den IT-verksamhet som rör IT-verktyg, infrastruktur och metoder för effektiv produktutveckling flyttas över till affärsområdet Design & Development.

Mer om nystartade Zingle, som sysslar med identitet och accesslösningar för IT-system, och Zuite, som effektiviserar affärssystem, läser du på sidorna 28 och 29.

Försäljningen ökade med 8 % och resultatet med 33 %. Affärsområdets försäljning uppgick till 196,7 MSEK (181,8), en ökning med 8,2 %. Rörelseresultatet uppgick till 15,7 MSEK (11,8) en ökning med 33 %. Under det fjärde kvartalet har Zipper återigen auktoriserats för den högsta nivån i Microsofts partnerprogram och blivit Gold Certified Partner för 2006. Zsystems by Semcon har under året visat en mycket bra utveckling.

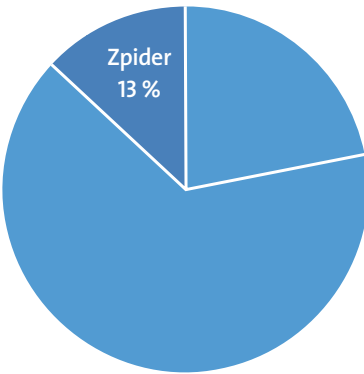
Hög tillväxt inom specialområde. Bolagen inom affärsområdet är starkt specialiserade och unika inom sitt respektive verksamhetsområde. Behovet av specialiserade lösningar ökar i takt med att marknaden mognar. Totalt omsatte IT-marknaden 43,1 miljarder kr under 2004. (Källa: Konsultguiden från Affärsvärlden.)

Vi tror på ökad tillväxt under 2006. Zipper och Zsystems 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. Genom våra nystartade bolag erbjuder vi också fler nischade lösningar inom områden där kundbehovet är mycket påtagligt. Trenden är även att allt fler kunder går från att anlita en enda stor IT-leverantör till att samarbeta med olika mer specialiserade leverantörer.

Våra kunder. Exempel på kunder är; Akzo Nobel, Astra Tech, Codan Trygg Hansa, Handelsbanken, Saab Automobile, Sapa, Scania, Sony Ericsson, Stena Metall, Vattenfall, Vin & Sprit, Volvohandelns Utvecklings AB och Volvo Car Corporation.

Konkurrenter.	Antal anställda	Försäljning (MSEK)
Accenture (Sverige) *	770	1 200
AcandoFrontec	603	656
Enea	509	726
Guide	500	523
HP (Sverige)* (**)	2 400	10 300
Qbranch	307	243
Tieto Enator	14 236	15 622
WM-data	8 390	9 265

* Avser enbart verksamhet baserad i Sverige.
** Siffrorna avser 2004.



”En undersökning visar att 58 % av IT-cheferna är missnöjda med sina leverantörer. Det öppnar stora möjligheter för specialistföretag.”

Johan de Verdier, ansvarig affärsområde Zpider.

Nyckeltal:	2001	2002	2003	2004	2005
Försäljning (MSEK)	111,9	161,4	179,1	181,8	196,7
Rörelseresultat (MSEK)	4,3	-3,7	-5,4	11,8	15,7
Rörelsemarginal (%)	3,9	-2,3	-3,0	6,5	8,0
Andel av total försäljning (%)	9,9	13,4	14,9	14,1	13,1
Antal anställda 31/12 (st)	114	144	140	162	197
Försäljning per anställd (TSEK)	982	1 121	1 279	1 121	997
Rörelseresultat per anställd (TSEK)	38	-26	-39	73	80

Design & Development – Förbättrar dina affärer.

Design & Development arbetar med design, produktutveckling och produktionsutveckling.

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, sedan tidigare, en stor del av vår internationella verksamhet i Norge, Danmark, Storbritannien, Malaysia, Kina och Australien.

Tillväxt på 20 % och förbättrat rörelseresultat med 66 %. Affärsområdet, som är Semcons största med 65 % av den totala försäljningen, har under året haft en tillväxt på 20 %. Det motsvarar en försäljningsökning på 161,6 MSEK. Totalt uppgick försäljningen till 974,4 MSEK (812,8). Rörelseresultatet efter avskrivningar har ökat med 66 % och uppgick till 42,2 MSEK (25,5). Alla större verksamheter inom affärsområdet har haft en positiv försäljningsutveckling under året, framför allt inom branscherna Vehicle och Telecom. Inom Industry har vi även sett en god utveckling

mot kunder inom flygindustrin och inom energisektorn. Under 2005 har tre nya avdelningar startats inom affärsområdet samtidigt som fem verksamheter avvecklats.

En marknad som växer, men med många aktörer. De 60 största företagen inom teknik- och konsultföretagen omsatte sammanlagt 20,1 miljarder kronor under 2004. (Källa: Konsultguiden från Affärsvärlden.) Trenden bland kunderna är att man satsar mer och mer på produktutveckling och marknadsföring för att klara den allt hårdare konkurrensen. Det tyder på att marknaden kommer att fortsätta växa under 2006.

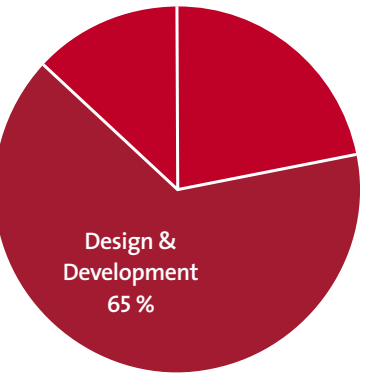
Varför vi tror att efterfrågan ökar under 2006 trots hård konkurrens. Våra kunder lägger större resurser på att allt snabbare ta fram nya produkter med fler och attraktivare funktioner och egenskaper. Detta medför stora möjligheter för de olika verksamheterna inom affärsområdet. 2005 var ett år då konkurrenten vände. Samtidigt är konkurrensen mycket hård. Den kommer vi att tackla med hjälp av än mer specialiserade erbjudanden som tillför ett ökat värde till våra kunder.

Under året kommer vi att fortsätta våra satsningar inom Vehicle, Telekom, men också med nya erbjudanden inom Medical & LifeScience. En annan verksamhet vi tror mycket på är energisektorn inom fokusbranschen Industry.

Våra kunder. Exempel på kunder är; ABB, AstraZeneca, Bombardier, Ericsson, Scania, Saab Automobile, Saab AB, AB Volvo och Volvo Car Corporation.

Konkurrenter.	Antal anställda	Försäljning (MSEK)
Alten	6 540	4 052
Altran	16 152	13 322
Assystem *	7 500	5 147
Bertrandt **	3 065	2 020
Caran***	845	820
Edag *	4 195	5 208
ESG	> 1 000	1 812
HiQ International	568	721
Rücker *	1 922	1 385
Teleca	3 104	3 035
TietoEnator	14 236	15 622
Ångpanneföreningen	2 538	2 269

* Siffrorna avser 2004
** Siffrorna avser 2004/2005
*** Ingår i VM-data



”Med snabbare och bättre erbjudanden ökar vi värdet för våra kunder.”

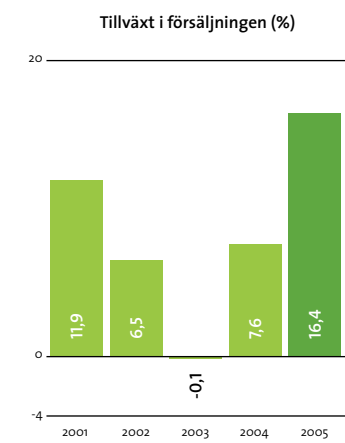
Stefan C Ohlsson, ansvarig Automotive, Design & Development.

Nyckeltal:	2001	2002	2003	2004	2005
Försäljning (MSEK)	861,2	838,9	775,7	812,8	974,4
Rörelseresultat (MSEK)	-5,9	0	-61,2	25,5	42,2
Rörelsemarginal (%)	-0,7	0,0	-7,9	3,1	4,3
Andel av total försäljning (%)	76,4	69,9	64,7	63,0	64,9
Antal anställda 31/12 (st)	1 271	1 224	1 032	1 033	1 188
Försäljning per anställd (TSEK)	678	685	752	786	820
Rörelseresultat per anställd (TSEK)	-5	0	-59	25	36

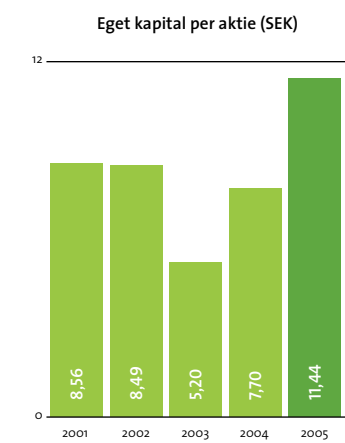
Fem år i sammandrag

TSEK	2005	2004	2003*	2002*	2001*
Resultaträkning					
Omsättning	1 500 531	1 289 330	1 198 719	1 200 201	1 126 628
Rörelsens kostnader	-1 404 784	-1 229 520	-1 251 517 ***	-1 190 090	-1 120 978
Rörelseresultat efter avskrivningar**	95 747	59 810	-52 798	10 111	5 650
Finansiella intäkter	6 857	1 846	1 732	1 785	2 009
Finansiella kostnader	-4 707	-5 028	-4 104	-4 778	-4 888
Resultat efter finansiella poster	97 897	56 628	-55 170	7 118	2 771
Skatt	-29 875	-16 294	-2 398	-6 171	-1 409
Årets resultat	68 022	40 334	-57 568	947	1 362
Balansräkning					
Goodwill	69 484	52 218	49 139	77 973	83 743
Dataprogram	9 050	5 940	3 950	3 300	4 386
Maskiner/inventarier/fastigheter	36 178	35 444	38 749	43 316	52 414
Finansiella anläggningstillgångar	3 709	16 100	16 490	21 041	19 660
Varulager	—	—	335	125	315
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	114 751	211 946	136 491	87 138	89 211
Kundfordringar	376 854	40 932	122 769	254 494	222 595
Övriga omsättningstillgångar	41 480	130 034	64 451	35 626	36 528
Kassa/Bank	17 872	58 998	40 748	33 072	7 049
Summa tillgångar	669 378	551 612	473 122	556 085	515 901
Eget kapital	198 886	133 959	90 406	147 594	148 921
Minoritetsandel	—	—	17	180	426
Långfristiga skulder och avsättningar	60 782	54 012	45 725	70 891	131 294
Kortfristiga skulder	409 710	363 641	336 974	337 420	235 260
Summa eget kapital och skulder	669 378	551 612	473 122	556 085	515 901
Kassaflödesanalys					
Kassaflöde från den löpande verksamheten	40 390	28 131	42 703	40 834	36 757
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-23 443	-19 179	-28 693	-16 835	-31 389
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-3 367	9 298	-6 334	2 024	-10 861
Förändring av likvida medel *****	13 580	18 250	7 676	26 023	-5 493
Nyckeltal					
Tillväxt i försäljning (%)	16,4	7,6	-0,1	6,5	11,9
Rörelsemarginal (%)	6,4	4,6	-4,4	0,8	0,5
Vinstmarginal (%)	6,5	4,4	-4,6	0,6	0,2
Räntetäckningsgrad (ggr)	21,8	12,3	-12,4	2,5	1,5
Räntabilitet på genomsnittligt eget kapital (%)	40,9	36,0	-48,4	0,6	0,9
Räntabilitet på genomsnittligt sysselsatt kapital (%)	44,2	50,9	-34,3	5,6	3,3
Soliditet (%)	29,7	24,3	19,1	26,5	28,9
Skuldsättningsgrad (ggr)	0,60	0,10	0,05	0,43	0,42
Antal aktier vid årets slut (tusental)	17 391	17 391	17 391	17 391	17 391
Genomsnittligt antal aktier (tusental)	17 391	17 391	17 391	17 391	17 356
Antal optioner (tusental)	—	218	218	382	164
Antal utestående konvertibler vid årets slut (tusental)	394	394	—	—	—
Genomsnittligt antal konvertibler (tusental)	394	197	—	—	—
Resultat per aktie efter skatt (SEK)	3,91	2,32	-3,31	0,05	0,08
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	3,84	2,27	-3,31	0,05	0,08
Eget kapital per aktie före utdelning (SEK)	11,44	7,70	5,20	8,49	8,56
Pris per aktie/eget kapital per aktie (ggr)	5,1	4,0	3,0	1,5	4,6
P/E-tal	14,9	13,2	NEG	238,7	504,4
Medelantal anställda	1 636	1 444	1 504	1 581	1 585
Omsättning per anställd (TSEK)	917	893	797	759	711
Förädlingsvärde per anställd (TSEK)	625	619	523	535	507
Resultat efter finansnetto per anställd (TSEK)	59,8	39,2	-36,7	4,5	1,5
Investeringar i goodwill (TSEK)	17 266	5 392	169	3 766	31 762 ****
Investeringar i anläggningstillgångar (TSEK)	19 554	17 734	22 370	14 755	24 991

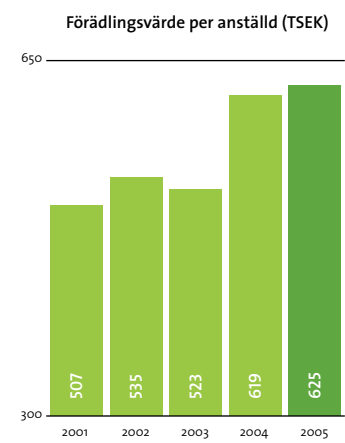
* År 2001 till 2003 har inte justerats enligt IFRS.
** Inklusive minoritetsintresse 1 TSEK år 2003, 411 TSEK år 2001.
*** Varav nedskrivningar goodwill 11 631 TSEK.
**** Varav 25 000 TSEK avser avsättning för beräknad tilläggsköpeskillning.
***** Exklusive effekter av avslutad factoring.



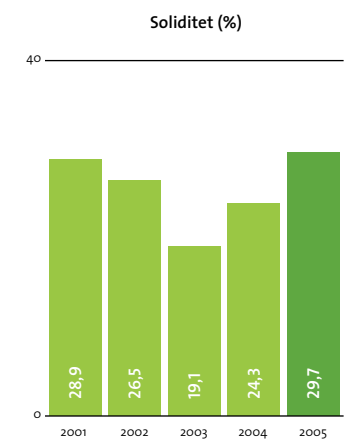
Den genomsnittliga försäljningstillväxten har under de senaste 5 åren uppgått till 7,4 %. Under 2005 var den 16,4 %.



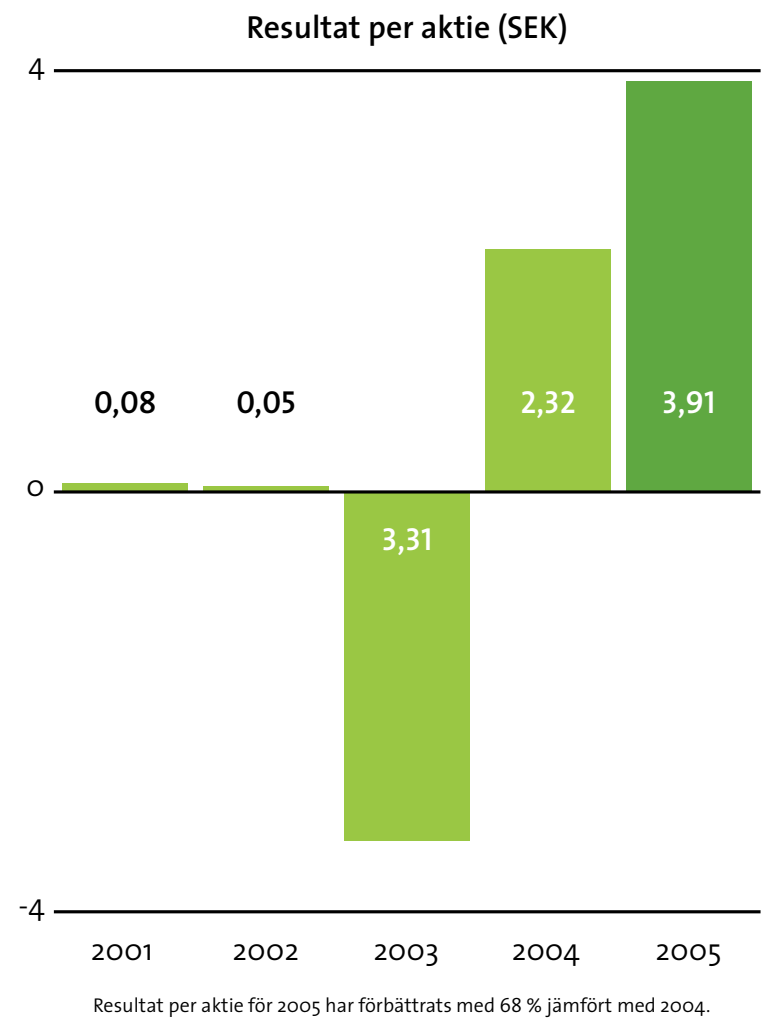
Det förbättrade resultatet har givit en positiv effekt på det egna kapitalet. Jämfört med 2004 har det egna kapitalet per aktie förbättrats med 49 %.



Vi har lyckats väl med att förbättra effektiviteten i organisationen. En genomsnittlig årlig förbättring med 5,4 % under de senaste 5 åren.



Soliditeten har under de senaste åren förbättrats och vi närmar oss vårt finansiella mål på mer än 35 %.



Förvaltningsberättelse.

Styrelsen och verkställande direktören i Semcon AB (publ) org nr 556539-9549 avger härmed årsredovisning jämte koncernredovisning för verksamhetsåret 2005.

Verksamheten. Semcon AB (publ), med säte i Göteborg, är moderbolag inom koncernen som omfattar 34 bolag, jämför 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), Asker, Beijing, Budapest, Helsingborg, Karlstad, Karlskrona, Kista, Kuala Lumpur, Köpenhamn, Linköping, London, Ludvika, Lund, Oskarshamn, Oxford, Oxelösund, Stenungsund, Stockholm, Södertälje, Trollhättan, Västerås och Växjö.

Våra affärsområden. Affärsområdet Design & Development arbetar med design, produktutveckling och produktionsutveckling. Affärsområdet Informatic utvecklar informationslösningar för hela produktlivscykeln. Inom affärsområdet Innovation (under namnändring till Zpider by Semcon) erbjuder vi IT-lösningar som effektiviserar och underlättar våra kunders arbete. Verksamheterna agerar under egna varumärken och deras fokus är specifika lösningar på generella IT-problem.

Väsentliga händelser under året.

Partnerskap inom affärsområdet Informatic

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

Ramavtal. Nya och rullande ramavtal finns med bl a dessa företag: ABB, AstraZeneca, Autoliv Electronics, Bombardier, Ericsson, Gambio, General Motors Europe, Haldex, Nokia, NovoNordisk Engineering, Pfizer, Saab Automobile, SAAB AB, SCA, Scania, Volvo Aero, Volvo Parts, Volvo Car Corporation.

Övrigt värt att notera.

- Semcon förvärvar designföretaget Propeller
- Semcon förvärvar Pentech
- Semcon blir Preferred Supplier till Ericsson
- Semcon blir design- och utvecklingspartner till Ericsson Racing Team
- Semcon etablerar kontor i Ungern
- Semcon fortsätter sin expansion i Kina och etablerar sig i Beijing
- Semcon tecknar tjänsteavtal med Volvo Aero
- Semcon Informatic får förnyat förtroende och har förlängt partnerskapet med Volvo Cars i ytterligare tre år
- Semcon behåller Fords kvalitetsutmärkelse Qi
- Semcon Project Management tecknar ett nytt treårigt globalt Preferred Supplier-avtal med Ericsson beträffande konsulttjänster och utbildningar inom

Project Management

- Zystems by Semcon har för andra gången fått utmärkelsen "IBM Software Partner Of the Year"
- Zipper har återigen auktoriserats för den högsta nivån i Microsofts partnerprogram och blivit en så kallad Gold Certified Partner för 2006
- Propeller by Semcon belönades med två GOOD DESIGN™ Awards
- I Folksams undersökning "Årets hållbarhetsbolag" 2005, som baseras på företagets sjuktal, könsfördelning och klimatarbete, kom Semcon på andra plats bland 228 börsföretag

Väsentliga händelser efter balansdagen.

- Semcon ändrar namn på affärsområdet Innovation till Zpider by Semcon, vilket markerar en förändring av inriktningen och en kraftfull satsning på att bygga vidare på de framgångsrika Z-bolagen. Johan de Verdier har utsetts till ansvarig för denna satsning
- Semcon startar nytt bolag, Zingle by Semcon som kommer att verka inom området "Identity and Access Management"
- Semcon har inlett ett samarbete med FlexLink om att i gemensam regi bedriva verksamhet kring effektivare produktion av läkemedel och medicintekniska produkter, Compliant Logistics AB
- Semcon förvärvar 30 % av bolaget och 51 % av rösterna i Zuite by Semcon

Styrelsens arbete. Styrelsens arbete beskrivs under avsnittet "Bolagsstyrning" sidorna 90-91.

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.

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. Dessa kostnader uppgår ej till några betydande belopp. Undantag görs för kostnader för utveckling av specifika program eller tekniska plattformar.

Förvärv av egna aktier. Semcon har under året återköpt 96 500 aktier i bolaget till en genomsnittlig kurs av 34,89 kr per aktie. Detta motsvarar 0,6 % av totalt utestående aktier. Nominellt värde för dessa aktier är 96 500 kr. Per balansdagen fanns en orealiserad och ej redovisad vinst i detta innehav om 2,3 MSEK. Syftet med förvärvet av egna aktier var att främja en effektivare kapitalstruktur i bolaget, anpassa bolagets kapitalstruktur till bolagets kapitalbehov samt erbjuda styrelsen möjlighet att åstadkomma en kostnadseffektiv värdesäkring i samband med incitamentsprogram.

Företagsförvärv. Den 1 januari 2005 förvärvades Propeller AB och Pentech Ltd.

Övergång till IAS/IFRS fr o m 2005. Semcon har endast identifierat en väsentlig skillnad mellan bolagets tidigare redovisningsprinciper och de IFRS-principer som tillämpats 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 vid följande tillfällen; den 1 januari 2004, den 31 december 2004, samt den 31 december 2005 finns inget nedskrivningsbehov. De planenliga avskrivningar som gjorts under 2004 har återlagts vid upprättandet av resultaträkning för 2004 enligt IFRS. Planenliga goodwillavskrivningar för helåret 2004 uppgick totalt till 8,3 MSEK, vilket innebär 8,3 MSEK högre eget kapital enligt IFRS.

Ekonomisk översikt.

Omsättning och resultat/finansiell ställning. Koncernens omsättning ökade med 211,2 MSEK mot föregående år och uppgick till 1 500,5 MSEK (1 289,3), en ökning med 16,4 %. Rörelseresultatet efter avskrivningar uppgick till 95,7 MSEK (59,8), en ökning med



"Koncernens försäljning ökade med 211,2 MSEK. En ökning med 16,4 %."

35,9 MSEK, och resultatet efter finansnetto uppgick till 97,9 MSEK (56,6). Försäljningsutvecklingen har även påverkats positivt av ett förbättrat marknadsläge framförallt i storstadsregionerna. Rörelsemarginalen uppgick till 6,4 % (4,6). Det förbättrade rörelseresultatet beror främst på en förbättrad kostnadskontroll. Resultatet per aktie efter skatt uppgick till 3,91 kr (2,32). Räntabiliteten på genomsnittligt eget kapital uppgick till 40,9 % (36,0). Soliditeten uppgick till 29,7 % (24,3) och det egna kapitalet uppgick till 198,9 MSEK (134,0). Det egna kapitlet motsvarar 11,44 kr per aktie före utdelning (7,70). Koncernens likvida medel uppgick till 17,9 MSEK (59,0). Per den sista december uppgick försälda fakturafordringar till 0 MSEK (213,1). Per affärsområde är utfallet följande; inom Design & Development uppgick försäljningen till 974,5 MSEK (812,8) vilket motsvarar 65 % (63) av den totala försäljningen. Rörelseresultatet uppgick till 42,2 MSEK (25,9) vilket gav en marginal på 4,3 % (3,1). Inom Informatic uppgick försäljningen till 329,4 MSEK (294,7), motsvarande en tillväxt på 11,8 %. Rörelseresultatet för Informatic uppgick till 37,8 MSEK (22,7) vilket ger en marginal på 11,5 % (7,7). För Innovation (Zpider by Semcon) är motsvarande siffror försäljning 196,7 MSEK (181,8), rörelseresultat 15,7 MSEK (11,8) och marginal 8,0 % (6,5).

Investeringar. Under 2005 investerade Semcon 19,5 MSEK (17,7), huvudsakligen i datorutrustning, nätverk samt i fastighet. Investeringar i inkråmsgoodwill uppgick till 0 MSEK (1,2). Utöver detta investerade

koncernen 17,3 MSEK (4,2) i goodwill.

Anställda. Antal anställda uppgick vid årets slut till 1 672 (1 471) vilket är en ökning med 13,7 %. Medelantalet anställda under 2005 var 1 636 (1 444) varav 25 % kvinnor (23). Medelåldern för de anställda uppgick till 38 år (38).

Risk- och känslighetsanalys. Företagets risk- och känslighetsanalys behandlas på sidorna 68–69 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 2005. För 2004 utgick ingen utdelning.

Verksamhetsmål 2006. Målsättningen är fortsatt tillväxt och förbättrad lönsamhet. Målet för 2006 är att fortsätta ta marknadsandelar både i Sverige och internationellt.

Vi kommer att fortsätta satsa på att utveckla specialisterbjudanden inom alla våra fokus-branscher.

Utsikter för år 2006. Den goda konjunkturen vi sett under 2005 bedömer vi kommer att fortsätta under 2006 vilket ger stora möjligheter för oss att nå de uppsatta målen, även om det finns ett antal osäkerhetsfaktorer.

Moderbolaget. Försäljningen uppgick till 27,2 MSEK (36,1). Resultat efter avskrivningar uppgick till -3,1 MSEK (-4,2). Moderbolagets likviditet uppgick till 37,7 MSEK (54,3) och bolagets nettoinvesteringar uppgår till 0 MSEK (0,0).

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

Förslag till vinstdisposition, kr.

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel:

Balanserad vinst	66 459 995
Årets resultat enligt resultaträkning	47 460 587
Lämnat koncernbidrag	-5 471 496
Återköp egna aktier	-3 366 835
Summa	105 082 251

Styrelsen föreslår att vinstmedlen disponeras så att:

I ny räkning överförs	105 082 251
Summa	105 082 251

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 certifierad 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 värenommerade 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 MSEK.

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 viktigt för kunden, men som av naturliga skäl ofta kommer i andra hand. Outsourcing sker bland annat inom IT-stöd, teknikinformation, provning, konstruktion och utbildning. Risken för de konsultbolag som ej blir utvalda i outsourcingaffären är att förfrågningar kan minska eller helt utebli i framtiden.

Twister. Semcon har ett fåtal tvister 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.

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.

Säsongsvariationer, Sverige

Antal arbetsdagar:

	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
2004	62	59	70	63	254
2005	62	61	65	64	252
2006	64	58	65	63	250

Resultatutveckling. 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 overtidsuttag. Förändringar i antalet tillgängliga timmar påverkar såväl konsultintäkter som rörelsens kostnader (lönekostnader). 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 enskilde konsultens kompetens, marknadens efterfrågan och allmänt inflationstryck.

Hur beläggning, arvode och personalkostnader påverkar resultatet. En förändring av de nedanstående variabelerna skulle ha påverkat rörelseresultatet för 2005 enligt följande:

Beläggning	+/- 1 %	16,7 MSEK
Arvode	+/- 1 %	15,0 MSEK
Personalkostnader	+/- 1 %	9,1 MSEK

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. Med ränterisk avses risken att förändringar i räntenivåer påverkar Semcons resultat negativt. Räntebärande skulder upp-

gick till 118,4 MSEK (13,4). Under föregående år fanns dessutom ett räntebärande åtagande för överlåtna kundfordringar vilket uppgick till 213,1 MSEK. Av räntebärande skuld avser 13,5 MSEK ett konvertibelt skuldebrev vilket löper med 2 % ränta fram till konvertering. Koncernens övriga finansiella skulder löper med rörlig ränta.

Kreditrisk i kundfordringar. Värdet av utestående kundfordringar uppgick till 377 MSEK. Reservering av osäkra kundfordringar görs löpande. Majoriteten av kundfordringar består av fordringar på väletablerade börsbolag med god soliditet. Semcons kreditförluster har historiskt sett varit låga.

Likviditets- och finansieringsrisk. Risk att ej kunna uppfylla betalningsåtagande som följd av otillräckliga likvida medel eller svårighet att uppta externa lån. Semcon har kontinuerlig förhandling med olika banker för att kunna erhålla bästa villkor vid upplåning.



Definitioner.

Rörelsemarginal. Resultat efter avskrivningar i procent av rörelsens intäkter.

Vinstmarginal. Resultat efter finansnetto 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 hänförlig till moderbolagets ägare dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier.

Resultat per aktie efter utspädning. Årets resultat hänförlig till moderbolagets ägare dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier inklusive optioner. I beräkning av resultatet per aktie efter utspädning är hänsyn tagen till räntekostnad och skatt hänförlig till konvertibelt lån.

Eget kapital per aktie. Eget kapital dividerat med antal aktier vid periodens slut.

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.

Försäljning per anställd. Försäljning dividerat med genomsnittligt antal årsanställda.

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

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

Resultaträkning

TSEK	not	2005	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
			2004	2005	2004	
RÖRELSENS INTÄKTER						
Nettoomsättning	1, 2	1 495 729	1 289 330	27 171	36 091	
Resultat från intressebolag	9	4 802	—	—	—	
Rörelseintäkter		1 500 531	1 289 330	27 171	36 091	
Rörelsens kostnader						
Inköp av varor och tjänster		-281 707	-254 470	—	-10 192	
Övriga externa kostnader	3	-154 361	-126 291	-10 368	-8 735	
Personalkostnader	4	-953 520	-832 848	-19 788	-20 629	
Avskrivningar och nedskrivningar av immateriella anläggningstillgångar	5	-1 801	-1 548	-8	-607	
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar	5	-13 395	-16 006	-67	-155	
Andel i intresseföretags resultat	9	—	1 643	—	—	
Rörelseresultat		95 747	59 810	-3 060	-4 227	
Finansiella poster						
Ränteintäkter och liknande poster	6	6 857	1 846	965	1 341	
Erhållna koncernbidrag		—	—	56 376	28 035	
Räntekostnader och liknande poster	7	-4 707	-5 028	-928	-548	
Resultat efter finansiella poster		97 897	56 628	53 353	24 601	
Bokslutsdispositioner						
Förändring av periodiseringsfond		—	—	13 832	6 573	
Överavskrivningar		—	—	62	149	
Resultat före skatt		97 897	56 628	67 247	31 323	
Skatt på årets resultat	8	-29 875	-16 294	-19 787	-9 303	
ÅRETS RESULTAT		68 022	40 334	47 460	22 020	
Varav hänförligt till moderbolagets aktieägare		68 020	40 341	—	—	
Varav hänförligt till minoritetsintressen		2	-7	—	—	
Resultat per aktie, SEK		3,91	2,32	—	—	
Resultat per aktie, SEK efter utspädning *		3,84	2,27	—	—	
Antal aktier vid årets slut (tusental)		17 391	17 391	—	—	
Genomsnittligt antal aktier (tusental)		17 391	17 391	—	—	

* I beräkning av resultatet per aktie efter utspädning är hänsyn tagen till räntekostnad och skatt hänförlig till konvertibelt lån.

Avstämmning av årets resultat mellan tidigare årets redovisningsprinciper och IFRS	
Årets resultat, tidigare redovisningsprinciper	32 030
Omklassificering av minoritetsintresse	-7
Goodwill	8 311
Resultatandel intressebolag	-638
Skatt på årets resultat hänförlig till resultatandel intressebolag	638
Periodens resultat, IFRS	40 334

Balansräkning

TSEK	not	05-12-31	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
			04-12-31	05-12-31	04-12-31	
TILLGÅNGAR						
Anläggningstillgångar						
Immateriella anläggningstillgångar						
	5					
Goodwill		69 484	52 218	—		—
Dataprogram		9 050	5 940	0		8
Materiella anläggningstillgångar						
	5					
Fastigheter		15 667	11 717	—		—
Maskiner och anläggningar		1 235	1 813	—		—
Inventarier		15 102	16 276	1		55
Datorer		4 174	5 638	9		24
Finansiella anläggningstillgångar						
Andelar i dotterbolag	9	—	—	48 845		48 845
Andelar i intressebolag	9	—	8 698	—		—
Uppskjuten skattefordran	8	3 709	7 402	—		—
Summa anläggningstillgångar		118 421	109 702	48 855		48 932
Omsättningstillgångar						
Fordran koncernbolag		—	—	113 537		74 701
Kundfordringar	10	376 854	40 932	—		—
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	11	114 751	211 946	—		—
Övriga fordringar	12	6 239	109 882	82		162
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	13	35 241	20 152	368		333
Kassa och bank		17 872	58 998	37 721		54 334
Summa omsättningstillgångar		550 957	441 910	151 708		129 530
SUMMA TILLGÅNGAR		669 378	551 612	200 563		178 462
Avstämmning av tillgångar mellan tidigare redovisningsprinciper och IFRS			04-12-31			
Summa tillgångar, tidigare redovisningsprinciper			543 301			
Goodwill			8 311			
Summa tillgångar enligt IFRS			551 612			

Forts balansräkning

TSEK	not	05-12-31	KONCERNEN		MODERBOLAGET
			04-12-31	05-12-31	04-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital	14				
Aktiekapital (antal aktier 17 391 021 nominellt= kvot 1 kr)		17 391	17 391	17 391	17 391
Övrigt tillskjutet eget kapital		21 673	21 673	—	—
Reservfond		—	—	25 140	25 140
Reserver		222	-50	—	—
Balanserat resultat		91 578	54 611	57 622	44 439
Årets resultat		68 022	40 334	47 460	22 020
Summa eget kapital		198 886	133 959	147 613	108 990
Varav minoritets andel		13	11	—	—
Obeskattade reserver					
Ackumulerade överavskrivningar		—	—	—	63
Periodiseringsfond	15	—	—	19 317	33 149
Summa obeskattade reserver		—	—	19 317	33 212
Långfristiga skulder					
Avsättningar	16	588	—	588	—
Uppskjuten skatt	8	45 695	40 565	—	—
Konvertibelt lån	17	13 499	13 447	13 499	13 447
Övriga långfristiga skulder	22	1 000	—	—	—
Summa långfristiga skulder		60 782	54 012	14 087	13 447
Kortfristiga skulder					
Avsättningar		500	—	—	—
Checkräkning	18	104 871	—	—	—
Leverantörsskulder		48 586	46 228	1 102	13 529
Aktuella skattekulder		—	—	12 707	585
Övriga skulder		60 604	40 600	1 068	1 657
Fakturerad men ej upparbetad intäkt	10	28 970	—	—	—
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	19	166 179	276 813	4 669	7 042
Summa kortfristiga skulder		409 710	363 641	19 546	22 813
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		669 378	551 612	200 563	178 462
Poster inom linjen					
Ställda säkerheter	20	8 055	8 055	—	—
Ansvarsförbindelser	21	9 374	214 313	—	1 208

Avstämning av eget kapital 31 december 2004 mellan tidigare redovisningsprinciper och IFRS	
Utgående balans eget kapital, tidigare redovisningsprinciper	125 637
Goodwill	8 311
Omklassificering av minoritet	11
Utgående balans eget kapital enligt IFRS	133 959

Förändring eget kapital

KONCERNEN TSEK	AKTIE-KAPITAL	ÖVRIGT	RESERVER	BALANSERADE	MINORITETEN	SUMMA
		TILLSKJUTET KAPITAL		VINSTMEDEL		EGET KAPITAL
Ingående balans 2004 enligt tidigare redovisningsprinciper	17 391	21 673	-3 786	55 128	—	90 406
Valutakursdifferens	—	—	-50	—	—	-50
Återförd förlustrisk ingånget SWAP-avtal *	—	—	3 251	—	—	3 251
Årets resultat **	—	—	—	40 341	-7	40 334
Omklassificering av minoritetsintresse	—	—	—	—	18	18
Omklassificering av ackumulerad valutakursdifferens	—	—	535	-535	—	0
Eget kapital 31 december 2004	17 391	21 673	-50	94 934	11	133 959
Valutakursdifferens ***	—	—	272	—	—	272
Återköp av egna aktier ****	—	—	—	-3 367	—	-3 367
Årets resultat	—	—	—	68 020	2	68 022
Eget kapital 31 december 2005	17 391	21 673	222	159 587	13	198 886

MODERBOLAGET TSEK	AKTIE-KAPITAL	BUNDET	FRITT	SUMMA
		KAPITAL	EGET KAPITAL	EGET KAPITAL
Ingående balans år 2004	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
Lämnat koncernbidrag	—	—	-7 599	-7 599
Skatt på koncernbidrag	—	—	2 129	2 129
Återköp egna aktier ****	—	—	-3 367	-3 367
Årets resultat	—	—	47 460	47 460
Eget kapital 31 december 2005	17 391	25 140 ****	105 082	147 613

* 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 återfördes 2004. I bokslutet 2005 överstiger verkligt värde anskaffningsvärde för detta aktieswapavtal. Vinsten, som ej är realiserad, redovisas mot resultaträkningen, jämför not 6.

** För avstämning av tidigare redovisningsprinciper mot IFRS se sid 70 och 72.

*** Utgående ackumulerad kursdifferens uppgår till 222 TSEK.

**** Bolaget har totalt förvärvat 96 500 egna aktier till nominellt värde om 1 kr/st för en genomsnittlig kurs om 34,89 kr/st.

***** Överkursfond 17 399 TSEK och optionspremie 4 274 TSEK och eget kapitaldelen av emission av skuldebrev o TSEK har förts över till reservfond.

Per den 31 december 2005 omfattade det registrerade aktiekapitalet 17 391 021 aktier à nominellt 1 krona vilket är detsamma som kvotvärdet.

För öppningsbalansen 2004-01-01 har inga väsentliga justeringar avseende IFRS identifierats.

Kassaflödesanalys

		KONCERNEN		MODERBOLAGET	
TSEK	NOT	050101– 051231	040101– 041231	050101– 051231	040101– 041231
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat efter av- och nedskrivningar		95 747	59 810	-3 060	-4 227
Avskrivningar	5	15 196	17 554	75	762
Andel i intressebolags resultat	9	-713	-1 643	—	—
Resultat av sålda anläggningstillgångar		-3 531	1 758	—	—
Kassaflöde från den löpande verksamheten		106 699	77 479	-2 985	-3 465
Erhållen ränta och liknande poster		3 839	1 846	1 037	1 341
Erlagd ränta och liknande poster		-4 658	-5 028	-928	-547
Betald inkomstskatt		-7 891	-9 760	-5 556	483
Avsättningar		1 088	-50	588	—
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		99 077	64 487	-7 844	-2 188
Förändring av rörelsekapital					
Ökning/minskning kortfristiga fordringar		-7 092	18 772	-38 791	-22 948
Ökning pågående arbete och varulager		-131 940	-56 571	—	—
Ökning/minskning kortfristiga skulder		80 345	1 443	-15 389	21 870
Effekter av avslutad factoring *		-54 706	—	—	—
Summa förändring av rörelsekapital		-113 393	-36 356	-54 180	-1 078
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-14 316	28 131	-62 024	-3 266
Investeringsverksamheten					
Investering i aktier dotterbolag/verksamheter	22	-22 760	-6 166	—	—
Lämnade koncernbidrag		—	—	-7 599	-11 943
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-4 910	—	—	—
Investeringar i materiella anläggningstillgångar		-9 275	-13 213	—	-21
Likvid från försäljning av intressebolag		13 500	—	—	—
Likvid från försäljning av maskiner och inventarier		2	200	—	—
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-23 443	-19 179	-7 599	-11 964
Finansieringsverksamheten					
Erhållna koncernbidrag		—	—	56 376	28 035
Amortering av lån		—	-4 497	—	-4 497
Konvertibelt lån	18	—	13 795	—	13 795
Förvärv av egna aktier		-3 367	—	-3 367	—
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-3 367	9 298	53 009	37 333
ÅRETS KASSAFLÖDE		-41 126	18 250	-16 614	22 103
Kassa och bank vid årets början					
Kassa och bank vid årets slut		58 998	40 748	54 335	32 232
Kassa och bank vid årets slut					
		17 872	58 998	37 721	54 335
Årets kassaflöde exklusive effekter av avslutad factoring *					
Årets Kassaflöde		-41 126			
Effekter av avslutad factoring		54 706			
Årets kassaflöde exklusive effekter av avslutad factoring *		13 580			
* Avtal om factoring har avslutats under året vilket innebär följande effekter på balansräkningen.					
Ökade kundfordringar		213 418			
Minskade kortfristiga fordringar		-90 905			
Ökad checkkredit		-67 807			
Summa		54 706			



Redovisnings- och värderingsprinciper.

Koncernredovisningen är upprättad i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) så som de har antagits av EU, årsredovisningslagen samt Redovisningsrådets rekommendation 30 (Kompletterande redovisningsregler för koncerner). Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendation 32 (Redovisning för juridiska personer).

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor som även utgör rapporteringsvaluta för koncernen. Samtliga belopp i den finansiella rapporten avrundas till närmaste tusental kronor.

Semcons övergång till IAS/IFRS 2005. Den 1 januari 2005 trädde nya regler i kraft för koncernrapportering enligt IFRS/IAS. Termen IFRS i denna årsredovisning innefattar tillämpningen av IAS och IFRS såväl som tolkningar av dessa standards (SIC och IFRIC). Från och med 2005 publicerar Semconkoncernen alla finansiella rapporter i enlighet med IFRS. Årsredovisningen för 2005 innehåller jämförelseår, 2004, som omräknats i enlighet med IFRS. 1 januari 2004 är Semcons övergångsdatum till IFRS.

Under ett antal år har svensk redovisningspraxis anpassats till dessa nya regler. Vid tillämpning av övergångsreglerna uppstår ingen retroaktiv effekt på Semcons redovisning. De nya reglerna innebär endast mindre justeringar av de hittills tillämpade redovisningsprinciperna förutom avskrivningsprinciperna för goodwill. Förändringen har dock lett till ökat krav på information vilken återfinns i noterna och i förvaltningsberättelsen. Övergången till IFRS/IAS beskrivs i förvaltningsberättelsen och effekterna av ändrade värden framgår av redovisning i direkt anslutning till resultat- och balansräkningar samt förändring i eget kapital.

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. Förvärvade företag ingår i koncernredovisningen från och med förvärvsdagen. Sålda företag ingår till och med försäljningsdagen. Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att anskaffningsvärdet på andelar i koncernföretag fördelas på identifierbara tillgångar och skulder vid förvärvet, till verkliga värden. Skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det vid förvärvsanalysen beräknade värdet av eget kapital redovisas som koncernmässig goodwill. Goodwill omprövas löpande och justeras om förutsättningarna för värderingen förändras.

I förvärvsanalysen görs en avsättning för uppskjuten skatt på förvärvade obeskattade reserver. Vidare beräknas uppskjuten skatt på skillnaden mellan verkliga värden på tillgångar och skulder och skattemässiga restvärden.

Obeskattade reserver intjänade efter förvärven har delats upp i en del som redovisas som uppskjuten skatteskuld (28 %) och en återstående del som redovisas under fritt eget kapital.

Koncernens eget kapital omfattar moderbolagets eget kapital och den del av dotterbolagens eget kapital som intjänats efter förvärvstidpunkten.

De utländska dotterbolagen har klassificerats som självständiga verksamheter. Vid omräkning av resultat- och balansräkningar har dagskursmetoden använts. Denna metod innebär att balansräkningen omräknas till balansdagens kurs och resultaträkningen till årets genomsnittskurs. Uppkomna kursdifferenser förs direkt mot eget kapital.

Intresseföretag. 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. Andelar i intresseföretagets resultat redovisas i resultaträkningen. Resultat av försäljning av intressebolag har redovisats som övrig rörelseintäkt.

Vid verksamhetsårets slut uppgick antalet rörelsedrivande företag i koncernen till 20 (14).

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

Likvida medel. Kassa och bank i koncernen utgörs av kontanta medel och banktillgodohavanden. I balansräkningen redovisas checkräkningskrediten som upplåning bland kortfristiga skulder.

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 à conto redovisas netto mot aktiverade uppdragsutgifter. Om nettot av nedlagda kostnader och erhållna à conton utgör ett positivt saldo redovisas projektet som tillgång i balansräkningen som ”Fordran på beställare av uppdrag”. Omvänt redovisas som skuld projekt för vilka erhållna à conton överstiger nedlagda uppdragsutgifter, ”Skuld till beställare av uppdrag”.

Redovisnings- och värderingsprinciper 75

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.

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 ej till några betydande belopp. Undantag görs för utgifter för utveckling av specifika dataprogram eller tekniska plattformar, vilka redovisas som en immateriell tillgång, se vidare nedan.

Anläggningstillgångar.
Materiella anläggningstillgångar. Materiella anläggningstillgångar som huvudsakligen består av datorer, inventarier, fastigheter samt investeringar i förhyrda lokaler värderas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar.

Immateriella anläggningstillgångar. Förvärvat goodwill värderas till anskaffningsvärdet med avdrag för ackumulerade nedskrivningar. I och med övergången till IFRS har ackumulerade avskrivningar avseende goodwill hänförliga till perioder före 2004-01-01 minskat det ackumulerade anskaffningsvärdet med motsvarande värde, jämför not 5. Övriga förvärvade immateriella tillgångar 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 IAS 38 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 3–5 år
- Inventarier skrivs av på 5 år
- Fastighet skrivs av på 30–33 år

De delar av fastigheter där det går att identifiera en kortare nyttjandeperiod skrivs av enligt särskild plan

- Egenutvecklade programvaror skrivs av på 5 år

Nedskrivningar. Företagsledningen prövar löpande aktiverade tillgångars värde för att

identifiera eventuella nedskrivningsbehov. Nedskrivningar görs i de fall en tillgångs redovisade värde överstiger återvinningsvärdet.

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. I balansräkningen redovisas följande avsättningar: Pensioner, garantiåtaganden och uppskjuten skatteskuld.

Inkomstskatt. Som koncernens skattekostnad eller skatteintäkt redovisas aktuell skatt, förändringar i uppskjuten skatt samt skatt på förändring av obeskattade reserver.

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 hänför sig till skattepliktiga respektive avdragsgilla temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag 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 risker och fördelar som är förknippade med ägande till en betydande del finns hos leasegivaren, redovisas som operationella leasingavtal. Kostnaderna redovisas direkt i resultaträkningen under hyresperioden.

Ersättningar till anställda, pensioner. De anställdas ersättningar redovisas med intjänade och utbetalda löner samt intjänad bonus. Full avsättning görs för olika åtaganden som uttagen semester och sociala avgifter. Beträffande pensioner redovisar Semcon ersättningar till anställda i enlighet med IAS 19 vilken i huvudsak överensstämmer med Redovisningsrådet rekommendation nr 29 ”Ersättningar till anställda” som tillämpats sedan 2004. I enlighet med IFRS sker en uppdelning mellan avgiftsbestämda och förmånsbestämda pensioner. Åtaganden för ålderspension och familjepension för tjänstemän i Sverige tryggs genom en försäkring i Alecta. Enligt ett uttalande från Redovisningsrådets Akutgrupp, URA 42, är detta en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. Liksom föregående räkenskapsår har bolaget inte haft tillgång till sådan information som gör det möjligt att redovisa denna plan som en förmånsbestämd plan

vilket innebär att ITP-planen i Alecta, som tryggas genom försäkringen, redovisas som en avgiftsbestämd pensionsplan enligt IAS 19 punkt 30. Årets avgifter för pensionsförsäkringar som är tecknade i Alecta uppgår till 38,7 MSEK (37,9). Alectas överskott kan fördelas till försäkringstagarna. Vid utgången av 2005 uppgick Alectas överskott i form av den kollektiva konsolideringsnivån till 128,5 % (128,0 %). Den kollektiva konsolideringsnivån utgörs av marknadsvärde på Alectas tillgångar i procent av försäkringsåtagande beräknat enligt Alectas försäkringstekniska beräkningsantagande, vilket inte överensstämmer med IAS 19 .

För några anställda i Sverige har Semcon förmånsbaserade pensionsplaner. I förmånsbestämda pensionsplaner utgår ersättningar till anställda och före detta anställda baserat på lön vid pensioneringen och antalet tjänsteår. Oberoende aktuarier beräknar storleken på de förpliktelser som respektive plan har och omvärderar pensionsplanernas åtaganden varje år. Pensionskostnaden beräknas med hjälp av den s k Projected Unit Credit Method på ett sätt som fördelar kostnaden under den anställdes yrkesverksamma liv. Dessa åtaganden värderas till nuvärdet av förväntade framtida utbetalningar. I balansräkningen redovisas nettot av beräknat nuvärde av förpliktelserna och verkligt värde på förvaltningstillgångarna som antingen en avsättning eller en långfristig finansiell fordran. Den del av de ackumulerade aktuariella vinsterna och förlusterna som överstiger 10 procent av det största av förpliktelsernas nuvärde och förvaltningstillgångarnas verkliga värde redovisas i resultatet över den förväntade genomsnittliga återstående tjänstgöringstiden för de anställda som omfattas av planen. Koncernen bär risken för att de utfästa ersättningarna utbetalas. De förmånsbestämda pensionsplanerna tryggas genom försäkring.

Finansiella instrument. Information avseende finansiell riskhantering beskrivs närmare under avsnitt ”risk och känslighetsanalys” sidorna 68–69.

Finansiella instrument värderas och redovisas i koncernen i enlighet med reglerna i IAS 39. Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar kundfordringar, leverantörsskulder och låneskulder samt egetkapitalinstrument. Bokförda värden avviker inte väsentligt från verkligt värde.

Kundfordringar. Kundfordringar redovisas netto efter avsättningar för osäkra kundfordringar. Föregående år hade Semcon ett avtal om försäljning av koncernens svenska kundfordringar. Sålda kundfordringar redovisades då ej i balansräkningen. Ett nytt avtal från oktober 2005 innebär att Semcon inte längre säljer kundfordringarna. Istället har koncernen en checkkredit om 200 MSEK.

Leverantörsskulder. Leverantörsskulder har kort förväntad löptid och värderas utan diskontering till nominellt belopp.



Skulder till kreditinstitut. Kostnader för räntor och andra avgifter relaterade till skulder till kreditinstitut redovisas löpande över resultaträkningen som en finansiell kostnad. Skulden visas per balansdagen till anskaffningsvärde, upplupen ränta redovisas bland upplupna kostnader.

Konvertibla lån. Emission av konvertibelt skuldebrev inrymmer en finansiell skuld som redovisas bland långfristiga skulder samt ett eget kapitalinstrument som redovisas som 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 eget kapital. Räntan redovisas löpande och klassificeras som finansiell kostnad i resultaträkningen.

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

Köptioner. Erhållna premier avseende köptioner, som har tilldelats ledande personal, redovisas efter avdrag för kostnader direkt mot eget kapital. Semcon har tecknat ett så kallat aktieswapavtal för att säkra

åtagande i köptionprogrammet. Den årliga kostnaden för detta avtal redovisas som personalkostnad. Då detta avtal regleras genom kontant ersättning har det bedömts utgöra ett derivat och värderas till verkligt värde över resultaträkningar.

Förvärv av egna aktier. Förvärvade egna aktier har inte redovisats som tillgång utan har belastat balanserade vinstmedel.

Kritiska redovisningsfrågor samt uppskattningar och bedömningar. Vid upprättande av Semcons koncernredovisning har styrelsen och verkställande direktören inte identifierat några kritiska redovisningsfrågor som har haft stor betydelse för redovisat belopp. Vissa antagande om framtiden och vissa uppskattningar och bedömningar har särskild betydelse för värdering av tillgångar och skulder. Värdet på goodwill prövas minst en gång per år med avseende på eventuellt nedskrivningsbehov. Prövningen kräver en bedömning av värdet på den kassagenererande enheten till vilken goodwillvärdet är hänförligt. Detta kräver att uppskattningar görs av framtida kassaflöden och att relevant diskonteringsränta fastställs. De bedömningar som gjorts anges i not 5.

Redovisning av kostnad för förmånsbestämda pensionsplaner är baserade på aktuariella beräkningar som i sin tur grundar sig på olika faktorer väsentliga antagande framgår av not 16.

Värdering av förlustrisker i projekt grundar sig på bedömningar på utfall av pågående

projekt. Detta är närmare beskrivet i ”risk och känslighetsanalys” sid 68–69.

Redovisningsprinciper i moderbolaget. Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendation 32 (Redovisning för juridiska personer). Redovisningsprinciperna för moderbolaget har tillämpats konsekvent för år 2005 och jämförelseåret 2004. Skillnaderna mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper framgår nedan.

Skatter. I moderbolaget redovisas obeskattade reserver inklusive uppskjuten skatteskuld till skillnad från koncernredovisningen där obeskattade reserver delas upp på uppskjuten skatteskuld och eget kapital.

Koncernbidrag/aktieägartillskott. Företaget redovisar koncernbidrag i enlighet med uttalandet från Redovisningsrådets Akutgrupp, URA 7. Koncernbidrag som lämnats i syfte att minimera koncernens totala skatt redovisas direkt mot balanserade vinstmedel efter avdrag för dess aktuella skatteeffekt. Koncernbidrag som kan jämföras med utdelning redovisas som en finansiell intäkt hos mottagaren. Samtliga koncernbidrag till moderbolaget jämföras med utdelning varför dessa redovisas över resultaträkningen. Lämnade koncernbidrag redovisas däremot över eget kapital.

Noter

NOT 1 INFORMATION OM AFFÄRSOMRÅDEN

Koncernens segment utgörs av affärsområdena Design & Development, Informatic och Innovation u.ä. till Zingle by Semcon AB, 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, d v s försäljningen som redovisas avser försäljning till externa kunder.

	DESIGN & DEVELOPMENT		INFORMATIC		INNOVATION		ELIMINERING		KONCERNEN TOTALT	
MSEK	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Intäkter *	974,5	812,2	329,4	295,9	196,6	181,2	—	—	1 500,5	1 289,3
Resultat per affärsområde ***	42,2	25,9	37,8	22,7	10,9	9,5	—	—	90,9	58,1 ***
Ofördelade kostnader **									—	—
Resultatandelar					4,8	1,7			4,8	1,7
Rörelseresultat									95,7	59,8
Ränteintäkter									6,9	1,8
Räntekostnader									-4,7	-5,0
Årets skattekostnad									-29,9	-16,3
Årets nettoresultat									68,0	40,3
Övriga upplysningar										
Tillgångar ***	442,5	315,1	110,3	62,5	65,8	65,2	-32,7	-39,4	585,9	403,4
Kapitalandelar						8,7			—	8,7
Ofördelade tillgångar									83,5	139,5
Summa tillgångar									669,4	551,6
Skulder	314,3	241,9	65,5	47,3	50,5	56,9	32,7	39,4	463,0	385,5
Ofördelade skulder									7,5	32,2
Summa skulder									470,5	417,7
Investeringar	18,7	19,5	10,1	0,3	8,0	3,3			36,8	23,1
Avskrivningar	8,1	9,5	3,8	2,7	1,8	3,7			13,7	15,9
Ofördelade avskrivningar									1,5	1,7

* Koncernen är indelad i tre affärsområden som utgör den primära segmentsindelningen för Semcon. Övriga verksamheter omfattar dels moderföretaget och dels vilande bolag. Sekundära segment är landfördelning där verksamheten i Sverige utgör 91,7 % och Danmark 1,7 %, Norge 1,9 %, England 3,7 %, Malaysia 0,4 % och Kina 0,6 %. Då de enskilda segmenten är mindre än 10 % av total omsättning redovisas inga övriga upplysningar för sekundära segment. Semcon har inget sekundärt segment i sin interna redovisning, varken som land eller annat segment. Intäkterna inkluderar vinst från försäljning av, samt årets resultatandel från, intressebolag med 4 089 resp 713 TSEK, totalt 4 802 TSEK.

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

*** Justering IFRS goodwill har skett i jämförelse siffror 2004 med totalt 8,3 MSEK. Resultat från intressebolag ingår ej.

NOT 2 NETTOOMSÄTTNINGEN

Av nettoomsättningen utgör intäkt av tjänster 92,5 % (90,3). Övrig försäljning består av licensintäkter, datorer, utbildningsintäkter, försäljning avseende material och varor i projekt samt vinst försäljning av intressebolag. Inköp/försäljning mellan koncernbolag uppgår till 214 620 TSEK (153 472) och avser i allt väsentligt tjänster. Moderbolagets försäljning hänförlig till koncernbolag uppgår till 27,1 MSEK (35,6) och inköp 0,6 MSEK (0,2). Minoritetsintressens andel av rörelseresultatet utgör 2 TSEK (-7). Av koncernens intäkter och kostnader avser mer än 90 % verksamheten i Sverige.

NOT 3 INFORMATION ANGÅENDE ERSÄTTNING TILL REVISOR

KONCERNEN TSEK	2005	2004
För revision samt rådgivning och annat biträde som föranletts av iakttagelser vid granskningen:		
Ernst & Young	2 458	1 923
För fristående rådgivning lämnad av:		
Ernst & Young	1 358	603
Summa	3 816	2 526

NOT 4 PERSONAL

Medelantal anställda

KONCERNEN	2005		2004	
	MEDELANTAL ANSTÄLLDA	VARAV KVINNOR,%	MEDELANTAL ANSTÄLLDA	VARAV KVINNOR,%
Sverige	1 567	25	1 397	23
Danmark	21	12	20	25
Norge	22	14	21	21
England	17	18	2	50
Malaysia	5	25	4	25
Ungern	4	25	—	—
Koncernen totalt	1 636	25	1 444	23

MODERBOLAGET	2005		2004	
	MEDELANTAL ANSTÄLLDA	VARAV KVINNOR,%	MEDELANTAL ANSTÄLLDA	VARAV KVINNOR,%
Sverige	8	38	8	29
Moderbolaget totalt	8	38	8	29

Löner, ersättningar och sociala kostnader

TSEK	2005		2004	
	TOTALA LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR	SOCIALA KOSTNADER (VARAV PENSIONS-KOSTN.)	TOTALA LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR	SOCIALA KOSTNADER (VARAV PENSIONS-KOSTN.)
Moderbolag	9 350	9 324 (4 065)	13 728	7 026 (3 200)
Dotterbolag Sverige	577 873	267 857 (63 682)	500 286	241 309 (57 406)
Dotterbolag England	7 560	1 035 (267)	1 578	310 (146)
Dotterbolag Norge	12 940	2 516 (442)	10 774	2 183 (511)
Dotterbolag Danmark	16 674	916 (758)	18 696	1 247 (1 081)
Dotterbolag Malaysia	2 953	130 (—)	1 454	113 (—)
Dotterbolag Ungern	443	197 (176)	—	— (—)
Koncernen totalt	627 793	281 975 (69 390)	546 516	252 188 (62 344)

Varav ersättningar till styrelse och vd

TSEK	2005		2004	
	TOTALA LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR (VARAV BONUS)	PENSIONS-KOSTNADER	TOTALA LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR (VARAV BONUS)	PENSIONS-KOSTNADER
Verkställande direktör moderbolaget	2 999 (584)	1 772	6 379 (4 099)	1 586
Verkställande direktörer i svenska dotterbolag	6 527 (1 671)	1 074	4 750 (1 076)	698
Verkställande direktörer i engelska dotterbolag	2 323 (175)	368	1 253 (322)	148
Verkställande direktör i danskt dotterbolag	835 (97)	83	702 (—)	70
Verkställande direktör i norskt dotterbolag	868 (—)	37	789 (—)	34
Styrelse	855 (—)	—	550 (—)	—
Övriga ledande befattningshavare	5 751 (959)	1 714	5 508 (1 468)	1 068

Bolaget har inga utestående pensionsförpliktelser utöver vad som redovisas nedan.

Vd-ersättningar. Enligt villkoren i verkställande direktörens anställningsavtal utgår avgångs-vederlag, vid uppsägning från Semcons sida, under 12 månader, varav 6 månader med avräkning. Vd:s bonussystem innebär att en bonus utbetalas baserat på uppfyllelse av resultatmål med ett tak på 1 000 TSEK. Enligt avtalet gäller vidare en konkurrensbegränsningsklausul som förhindrar verkställande direktören att bedriva konkurrerande verksamhet under 12 månader från anställningens upphörande. Avtalet kan sägas upp av respektive part med iakttagande av en ömsesidig uppsägningstid om 6 månader.

Verkställande direktören är berättigad till tjänstepension i form av pensionsförsäkring. Premierna för sådan försäkring uppgår till 35 % av årslön 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 med ersättning motsvarande 70 % av lönen vid avgångstillfället t o m 65 års ålder. Pensionen tryggas genom försäkring.

Styrelsen. Av 2005 års styrelsearvode har styrelseordföranden erhållit förmån av tjänstebil och lön motsvarande totalt värde om 300 000 kr. Övriga externa ledamöter har totalt erhållit 554 583 kr. En ledamot har även erhållit 167 429 kr i konsultarvode för tjänster skilda från styrelseuppdraget (184 140).

Övriga ledande befattningshavare. Övriga ledande befattningshavare avser Semcons koncernledning frånräknat bolagets vd. Av övriga ledande befattningshavare har en person rätt att gå i pension vid 58 års ålder med ersättning motsvarande 70 % av lön inkl bonus vid avgångstillfället t o m 65 års ålder. Pensionsförmånen tryggas genom försäkring. Om Semcon säger upp anställningsavtalet utgår ett avgångsvederlag motsvarande 9 månadslöner. Enligt avtalet gäller vidare en konkurrensbegränsningsklausul som förhindrar befattningshavaren att bedriva konkurrerande verksamhet under 9 månader från anställningens upphörande. Övriga ledande befattningshavare är berättigade till bonus som är baserad

på hur väl de uppfyller sina respektive verksamhetsmål. Övriga ledande befattningshavare har inga överenskommelser om avgångsvederlag. Pensionsavtalen för ledande befattningshavare betalas i enlighet med ITP-planen.

Övrigt. Bolaget har ej nominerat någon ersättningskommitté. Ersättning till styrelsen beslutas av årsstämman efter förslag från valberedningen. Ersättningen till verkstäl-lande direktören beslutas av styrelsen i sin helhet och ersättningar till övriga ledande befattningshavare bestäms av verkställande direktören. Förmåner avseende tjänstebil uppgår för verkställande direktören till 90 678 kr (88 064) och för övriga ledande befattningshavare till 267 779 kr (249 640).

Könsfördelning ledande befattningshavare. Av Semcons styrelse om totalt åtta ledamöter, utö-ver vd, är två stycken kvinnor. Koncernledningen uppgår till sex personer varav en är kvinna.

Sjukfrånvaro. Sjukfrånvaro redovisas på sid 54.

NOT 5 ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		
KONCERNEN TSEK	2005	2004
Goodwill		
Ingående anskaffningsvärde	63 849	60 770
Inköp	17 266	5 392
Återförd avsättning	—	-2 313
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	81 115	63 849
Ingående nedskrivning	-11 631	-11 631
Nedskrivning	—	—
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-11 631	-11 631
Utgående bokfört värde	69 484*	52 218
Fastigheter		
Byggnader		
Ingående anskaffningsvärde	10 600	5 400
Inköp	4 297	5 199
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	14 897	10 599
Ingående ackumulerade avskrivningar	-1 282	-1 038
Årets avskrivningar	-348	-244
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 630	-1 282
Utgående planenligt restvärde	13 267	9 317
In- och utgående ackumulerade nedskrivningar	-1 000	-1 000
Utgående bokfört värde	12 267	8 317
Mark		
In- och utgående ackumulerat anskaffningsvärde	3 400	3 400
Taxeringsvärden		
Taxeringsvärde byggnader	10 454	8 536
Taxeringsvärde mark	3 536	2 029
Summa taxeringsvärde	13 990	10 565
Dataprogram		
Ingående anskaffningsvärde	11 765	8 227
Inköp	4 911	3 538
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	16 676	11 765
Ingående avskrivningar	-5 825	-4 277
Årets avskrivningar	-1 801	-1 548
Utgående ackumulerade avskrivningar	-7 626	-5 825
Utgående bokfört restvärde	9 050	5 940
Maskiner och anläggningar		
Ingående anskaffningsvärde	15 807	15 632
Inköp	500	601
Försäljningar/utrangeringar	-1 512	-426
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	14 795	15 807
Ingående ackumulerade avskrivningar	-13 994	-13 361
Försäljningar/utrangeringar	1 126	99
Årets avskrivningar	-692	-732
Utgående ackumulerade avskrivningar	-13 560	-13 994
Utgående bokfört värde	1 235	1 813
Inventarier		
Ingående anskaffningsvärde	51 566	49 466
Inköp	4 409	4 785
Försäljningar/utrangeringar	-1 150	-2 685
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	54 825	51 566
Ingående avskrivningar	-31 777	-28 181
Försäljningar/utrangeringar	1 021	1 646
Årets avskrivningar	-5 454	-5 242
Utgående ackumulerade avskrivningar	-36 210	-31 777
In- och utgående ackumulerade nedskrivningar	-3 513	-3 513
Utgående bokfört värde	15 102	16 276

KONCERNEN TSEK	2005	2004
Datorer		
Ingående anskaffningsvärde	97 634	95 091
Inköp	5 437	3 610
Försäljningar/utrangeringar	-9 402	-1 067
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	93 669	97 634
Ingående ackumulerade avskrivningar	-91 996	-83 146
Försäljningar/utrangeringar	9 402	938
Årets avskrivningar	-6 901	-9 788
Utgående ackumulerade avskrivningar	-89 495	-91 996
Utgående bokfört värde	4 174	5 638

* Koncernens goodwill från förvärvade verksamheter är fördelade på de kassagenererande enheterna: Zipper Aktiebolag, Pelmatic AB, Extern Engineering AB, Zsystems Solution by Semcon AB, Semcon Informatic SRT AB, Pharma Life Science Scandinavia AB, Propeller by Semcon AB, Pentech by Semcon Ltd samt Comtest.

Följande antagande har använts vid den årliga prövningen om det föreligger ett nedskrivningsbehov hos den kassagenererande enheten på vilken goodwill har fördelats. Underlaget för bedömningen är dels verksamhetens affärsplan med budget och framtida marknadsutsikter, dels en bedömning av verksamhetens betydelse för värdet av Semcons totala utbud. Avkastningskravet för verksamheterna uppgår till 7,5 % baserat på en kassaflödesanalys.

Vid en första analys har värdering gjorts utifrån budgeterat resultat 2006, med ett avkastningskrav om 7,5 % och tillväxtantagandet efter 2006 är satt till 0 % om denna analys indikera på nedskrivningsbehov görs en noggrannare analys. Om avkastningskravet hade satts till 12,5 % hade detta inte indikerat till nedskrivningsbehov.

Leasing- och hyresavtal

I koncernen finns ett antal leasingavtal främst avseende personbilar. Kostnaden under 2005 för dessa uppgick till 5 233 TSEK (4 825). 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 5 289 TSEK till betalning inom ett år från balansdagen och 3 251 TSEK inom 2–5 år från balansdagen. Ingen del förfaller senare än 5 år från balansdagen.

MODERBOLAGET TSEK	2005	2004
Dataprogram		
In- och utgående ackumulerat anskaffningsvärde	3 036	3 036
Ingående avskrivning	-3 028	-2 421
Årets avskrivningar	-8	-607
Utgående ackumulerade avskrivningar	-3 036	-3 028
Utgående bokfört värde	0	8
Inventarier		
In- och utgående ackumulerat anskaffningsvärde	820	820
Ingående avskrivningar	-766	-625
Årets avskrivningar	-53	-140
Utgående ackumulerade avskrivningar	-819	-765
Utgående bokfört värde	1	55
Datorer		
Ingående anskaffningsvärde	447	426
Inköp	—	21
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	447	447
Ingående avskrivningar	-423	-408
Årets avskrivningar	-15	-15
Utgående ackumulerade avskrivningar	-438	-423
Utgående bokfört värde	9	24

NOT 6 RÄNTEINTÄKTER OCH LIKNANDE POSTER

KONCERNEN TSEK	2005	2004
Resultat SWAP *	2 955	—
Ränteintäkter	3 119	1 846
Kursdifferens	783	—
Summa	6 857	1 846
MODERBOLAGET TSEK		
Ränteintäkter	893	1 341
Kursdifferens	72	—
Summa	965	1 341

* För att säkra sitt åtagande i köptionsprogrammet ingick Semcon under 2002 ett så kallat aktieswapavtal. Enligt avtalet köper Semcon aktierna för kurs 29,27 kr. Programmet omfattar 236 000 aktier till en lösenkurs om 42 kr, vilket löper till 3 juli 2006.

NOT 7 RÄNTEKOSTNADER OCH LIKANDE POSTER

KONCERNEN TSEK	2005	2004
Räntekostnader	-4 707	-4 900
Kursdifferens	—	-128
Summa	-4 707	-5 028
MODERBOLAGET TSEK		
Räntekostnader	-928	-548

NOT 8 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

KONCERNEN TSEK	2005	2004
Aktuell skatt	22 144	7 317
Uppskjuten skattekostnad avseende temporära skillnader	8 823	8 977
Uppskjuten skatt hänförlig till förvärv	-1 092	—
Summa	29 875	16 294
MODERBOLAGET TSEK		
Aktuell skatt	17 660	5 907
Uppskjuten skattekostnad avseende temporära skillnader	-2	52
Skatt avseende lämnat koncernbidrag	2 129	3 344
Summa	19 787	9 303
Redovisat resultat före skatt	97 897	56 628
Skatt enligt gällande skattesats 28 %	27 411	15 856
Ej avdragsgilla kostnader	3 642	1 422
Ej skattepliktiga intäkter	-122	—
Justeringar för skatter tidigare år	2 111	-265
Vinst från försäljning av intressebolag	-1 145	—
Förändring av värdering av uppskjuten skatt på underskottsavdrag	-811	832
Vinst i swapavtal	-827	—
Effekt av andra skattesatser i utlandet	-143	—
Intressebolag	—	-638
Övrigt	-241	-913
Årets skatt	29 875	16 294

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	2005	2004
Uppskjutna skatteskulder		
Obeskattade reserver	12 109	15 943
Upplupna intäkter redovisade i koncernen	31 791	24 051
Koncernmässigt övervärde i fastighet	1 188	571
Goodwill	607	—
Summa	45 695	40 565
Uppskjutna skattefordringar		
Taxerade underskott	190	1 956
Temporär skillnad inventarier	2 455	5 166
Temporär skillnad kundfordringar	504	—
Övrigt	560	280
Summa	3 709	7 402

Skattemässiga underskottsavdrag uppgår totalt till 4 789 TSEK (16 808). Ingen förfallodag finns för dessa underskottsavdrag. För 3 793 TSEK (9 825) av dessa har ingen uppskjuten skattefordran redovisats. Uppskjuten skattefordran avseende underskott har redovisats med 190 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	SÅTE
Semcon Aktiebolag	Semcon Förvaltnings AB Semcon International AB Semcon Innovation AB u.ä. till Zpider by Semcon AB IT Matters AB	100 % 100 % 100 % 100 % 100 %	100 % 100 % 100 % 100 % 100 %	37 580 630 300 000 4 100 000 6 864 545 48 845 175	556530-6403 556534-4651 556581-8613 556436-0831	Göteborg Göteborg Göteborg Göteborg Göteborg
Semcon Förvaltnings AB	Semcon Engineering Aktiebolag Semcon Competence Development AB	100 % 100 %	100 % 100 %		556213-1762 556241-0638	Göteborg Göteborg
Semcon Engineering Aktiebolag	Semcon Sweden AB Kommanditdelägarandel i Zkill.net Kommanditbolag	100 % 1 andel	100 %		556555-8193 969680-6786	Göteborg Göteborg
Semcon Sweden AB	Semcon Extern Engineering AB Integritech AB Pharma Life Science Scandinavia AB Aktiebolaget Grogrunden nr 1536 u.ä. till Zound by Semcon AB Propeller by Semcon AB	100 % 100 % 100 % 91 % 100 %	100 % 100 % 100 % 91 % 100 %		556369-6755 556572-6170 556606-0363 556656-1501 556518-0972	Göteborg Göteborg Göteborg Göteborg Stockholm
Semcon Extern Engineering 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 Semcon Informatic Solutions AB Semcon Informatic SRT AB Semcon Kft Pentech by Semcon Ltd	100 % 100 % 100 % 3,33 % 100 %	100 % 100 % 100 % 3,33 % 100 %		556609-7845 556542-5419 556645-3337 01-09-862498 2660335	Göteborg Göteborg Göteborg Budapest, Ungern Oxford, England
Semcon International AB	Semcon Engineering UK Ltd Knud E Hansen A/S Semcon Norge AS Semcon Asia Pacific Ltd Semcon Kft Semcon Gmbh	100 % 100 % 100 % 100 % 96,67 % 100 %	100 % 100 % 100 % 100 % 96,67 % 100 %		2 993 766 110 338 984 602 456 598 276-V 01-09-862498 12169582	Grantham, Storbritannien Köpenhamn, Danmark Asker, Norge Kuala Lumpur, Malaysia Budapest, Ungern Frankfurt, Tyskland
Semcon Innovation AB u.ä. till Zpider by Semcon AB	Zystems Solution by Semcon AB Semcon Sweden Network AB Zipper Aktiebolag Zpearpoint AB u.ä. till Zingle by Semcon AB Semcon IT Solutions AB u.ä. till Zetup by Semcon AB	100 % 100 % 100 % 100 % 100 % 100 %	100 % 100 % 100 % 100 % 100 % 100 %		556581-8639 556590-3118 556583-0170 556633-6045 556271-9129	Göteborg Göteborg Göteborg Göteborg Göteborg
Zipper Aktiebolag	Zipper Tech AB	100 %	100 %		556587-6579	Göteborg
Zystems Solution by Semcon AB	Zipper Systems AB	100 %	100 %		556566-0460	Göteborg
Semcon Sweden Network AB	Komplementärandel i Zkill.net Kommanditbolag	1 andel			969680-6786	Göteborg
IT Matters AB	Pelmatic Aktiebolag	100 %	100 %		556410-9832	Göteborg

Intresseföretaget Euromation AB (556232-0134) har avyttrats under innevarande år. Resultat av försäljning uppgick till 4 089 TSEK.

Andel av intresseföretagets resultat t o m avyttring 2005-06-08 uppgår till 713 TSEK efter skatt.

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 samt managementkonsulting. Bolaget har fem dotterbolag. Semcon Extern Engineering AB arbetar huvudsakligen med konsultverksamhet inom industriteknik. Pharma Life Science Scandinavia AB arbetar inom medicinsektorn, Zound by Semcon AB är verksamt inom områdena ljud och vibration och Propeller by Semcon AB verkar inom industridesign.

Semcon Project Management AB är verksamt inom området projektledning.

Semcon Informatic Production AB arbetar med teknikinformation. Bolaget har fyra dotterbolag, Zooma by Semcon AB som arbetar med affärsfilm och affärswebb. Semcon Informatic Solutions AB, Semcon Informatic SRT AB och Pentech by Semcon Ltd arbetar alla med teknikinformation.

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

Semcon Innovation AB u.ä. till Zpider AB är moderbolag till koncernens utvecklingsdotterbolag. Zsystems Solution by Semcon AB med dotterbolag Zipper Systems AB, Zipper Aktiebolag med dotterbolag Zipper Tech AB, Zpearpoint AB u.ä. till Zingle by Semcon AB och Semcon IT Solutions AB u.ä. till Zetup by Semcon AB är verksamma inom IT-infrastruktur och IT-strategier samt försäljning av hård- och mjukvara.

NOT 10 FACTORING

Avtalet avseende factoring har upphört 2005. Per 31 december 2004 uppgick sålda, av kund ej slutbetalda, kundfordringar till 213 105 TSEK.

NOT 11 UPPLUPNA EJ FAKTURERADE INTÄKTER, UPPARBETAD MEN EJ FAKTURERAD INTÄKT OCH FAKTURERAD MEN EJ UPPARBETAD INTÄKT

Upplupna ej fakturerade intäkter redovisas i koncernredovisningen per projekt till nettot av utfaktureringsvärde i takt med upparbetning minskat med fakturerade delbelopp och avdrag för eventuella förluster. För 2005 uppgår upplupna ej utfakturerade intäkter totalt till 85 781 TSEK (102 639).

I balansräkningen redovisas som fordringar och skulder på beställare av uppdrag de projekt för vilka summan av uppdragsutgifter t o m balansdagen överstiger delfakturerade belopp inklusive avdrag för eventuella förluster. Som skuld till beställare redovisas projekt för vilka delfakturerade belopp överstiger summan av uppdragsutgifterna.

I dotterbolagen redovisas ej något värde för pågående arbete av löpande karaktär, utan dessa intäktsredovisas i takt med fakturering. Dessa uppgår till 113 539 TSEK (85 896).

Upparbetad men ej fakturerad intäkt	2005	2004
Uppdragsutgifter	192 890	170 305
Delfakturerade belopp	-78 139	-50 177
Summa	114 751	120 128

Fakturerad men ej upparbetad intäkt	2005	2004
Uppdragsutgifter	68 636	41 641
Delfakturerade belopp	-97 606	-59 130
Summa	-28 970	-17 489

I balansräkning redovisas för jämförelseåret 2004 fordran och skuld på beställare av uppdrag under rubrikerna Upplupna ej fakturerade intäkter respektive Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter till bruttovärden. Jämförelsevärden för nettoredovisning framgår av noten ovan.

NOT 12 ÖVRIGA FORDRINGAR

KONCERNEN TSEK	2005	2004
Skattefordran ingår med	3 580	17 833
MODERBOLAGET TSEK		
Skattefordran ingår med	—	—

NOT 13 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

KONCERNEN TSEK	2005	2004
Upplupna intäkter	4 215	—
Övriga poster	31 026	20 152
Summa	35 241	20 152

NOT 14 UTDELNING TILL AKTIEÄGARE

Utdelning uppgår till o kr/aktie (o).

NOT 15 PERIODISERINGSFONDER

MODERBOLAGET TSEK	2005	2004
Periodiseringsfond tax –00	—	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	7 032
Summa	19 317	33 149

NOT 16 ÖVRIGA AVSÄTTNINGAR

KONCERNEN TSEK	2005	2004
Pensionsavsättningar	588	—
Summa	588	—

Det belopp som har redovisats i balansräkningen har beräknats enligt följande:

KONCERNEN TSEK	2005	2004
Nettoskuld i balansräkningen		
Nuvärde av fonderade förpliktelser	5 753	—
Verkligt värde på förvaltningstillgångar	-4 492	—
Oredovisade aktuariella förluster	-673	—
Skuld som redovisas i balansräkningen	588	—

Pensionskostnad		
Kostnader avseende tjänstgöring under innevarande år	1 859	—
Räntekostnader	192	—
Förväntad avkastning på förvaltningstillgångar	21	—
Summa kostnad för förmånsbestämda pensionsplaner	2 072	—
Årets kostnad för avgiftsbestämda planer	51 145	—
Summa kostnad för pension i resultaträkningen	53 217	

Viktiga aktuariella antaganden		
Diskonteringsränta (%)	4,5	—
Förväntad avkastning på förvaltningstillgångar (%)	3,5	—
Framtida löneökningar (%)	3,5	—

NOT 17 KONVERTIBELT LÅN

Avser 920 skuldebrev, som vart och ett berättigar till utbyte mot 428 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 18 CHECKRÄKNING

Koncernens beviljade checkräkningskredit på 200 MSEK utnyttjades med 104,9 MSEK. Krediten löper årsvis.

NOT 19 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

KONCERNEN TSEK	2005	2004
Personalrelaterade kostnader	129 723	120 458
Förutbetalda intäkter	7 409	118 828 *
Tilläggsköpeskilling	—	6 140
Övriga poster	29 047	31 387
Summa upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	166 179	276 813

* Se kommentar not 10 avseende redovisning av fakturerad men ej upparbetad intäkt.

MODERBOLAGET TSEK		
Personalrelaterade kostnader	3 118	5 577
Övriga poster	1 551	1 465
Summa upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	4 669	7 042

NOT 20 STÄLLDA SÄKERHETER		
KONCERNEN TSEK	2005	2004
För egna skulder till kreditinstitut		
Fastighetsinteckningar	8 055	8 055
Summa ställda säkerheter	8 055	8 055
MODERBOLAGET TSEK		
Summa ställda säkerheter	—	—

NOT 21 ANSVARSFÖRBINDELSER		
KONCERNEN TSEK	2005	2004
Ansvarsförbindelser sålda kundfordringar	—	213 105
Lämnade garantier	1 250	1 208
Tilläggsköpeskilling	8 124	—
Summa ansvarförbindelser	9 374	214 313
MODERBOLAGET TSEK		
Borgensförbindelser för dotterbolag	—	1 208
Lämnade garantier	—	—
Summa ansvarsförbindelser	—	1 208

Avtal föreligger med tidigare ägare till dotterbolaget Zipper Aktiebolag om att de skall erhålla viss del av köpeskillingen vid eventuell avyttring av Zipper Aktiebolag 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.

Semcon har under året löst 32 % av detta avtal till en köpeskilling om 6 303 TSEK. Denna överenskommelse innebär att Semcons kvarvarande åtagande uppgår till 68 % av 23–40 % av eventuell köpeskilling ovan.

Avtal föreligger med tidigare ägare till dotterbolaget Zipper Systems AB om att de skall erhålla viss del av köpeskillingen vid eventuell avyttring av Zipper Systems AB till extern köpare. Huruvida utbetalning av tilläggsköpeskilling blir aktuell och i så fall till vilket belopp kan ej beräknas. Eventuell utbetalning uppgår till 7,5 % av köpeskillingen.

Semcon har under året löst 33,3 % av detta avtal till en köpeskilling om 800 TSEK. Denna överenskommelse innebär att Semcons kvarvarande åtagande uppgår till 66,7 % av 7,5 % av eventuell köpeskillingen ovan.

NOT 22 INVESTERINGAR I DOTTERBOLAGSAKTIER/VERKSAMHETER

Per 1 januari 2005 förvärvades bolagen Propeller by Semcon AB och Pentech by Semcon Ltd. Dessutom bildades bolagen Semcon Kft och Semcon Gmbh under året. Av årets omsättning är 25 998 TSEK och av resultat efter finansnetto är 712 TSEK hänförligt till de förvärvade verksamheterna.

KONCERNEN TSEK	2005	2004
Goodwill *	17 266	5 391
Övriga immateriella tillgångar	—	4 000
Fastighet	4 221	—
Maskiner och inventarier	1 068	82
Kortfristiga fordringar	4 180	121
Likvida medel	5 083	100
Pågående arbeten	—	18 513
Uppskjuten skatteskuld	-1 049	—
Kortfristiga skulder	-1 676	-17 792
Minoritet	—	-9
Köpeskilling	29 093	10 406
Skuldförd köpeskilling	-1 250 **	-4 140
Likvida medel i de förvärvade företagen	-5 083	-100
Påverkan på koncernens likvida medel	22 760	6 166

* Vid förvärven har en analys gjorts av de förvärvade bolagens tillgångar och skulder. I de fall det har varit möjligt att beräkna ett värde på immateriella tillgångar har dessa redovisats till verkligt värde. Resterande övervärde har ansetts hänförligt till förväntade synergier och framtida resultat och redovisats som goodwill. Tilläggsköpeskilling har utbetalats till tidigare ägare i Zipper Aktiebolag och Zipper Zystems AB (se not 21) med 7 103 TSEK. Dessutom har slutlig tilläggsköpeskilling utbetalats till de tidigare ägarna av Com Test AB och Pharma Life Science Scandinavia AB.

** Avser del av köpeskilling vilken ska betalas ut med 250 TSEK per år t o m 2010.

Göteborg den 16 mars 2006				
Christian W Jansson Styrelseordförande	Pia Gideon	Annemarie Gardshol	Carl-Åke Jansson	Hans Johansson Verkställande direktör

Dan Persson	Wael Mrad	Roland Kristiansson	Carl Johan Nilsson
-------------	-----------	---------------------	--------------------

Vår revisionsberättelse har avgivits den 16 mars 2006

Göran Ekström Auktoriserad revisor, Ernst &Young AB	Björn Grundvall Auktoriserad revisor, Ernst &Young AB
--	--

Revisionsberättelse

Till Årsstämman i Semcon AB
Organisationsnummer: 556539-9549

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Semcon AB för år 2005. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av 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 med

hög men inte absolut säkerhet försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen 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 aktie-

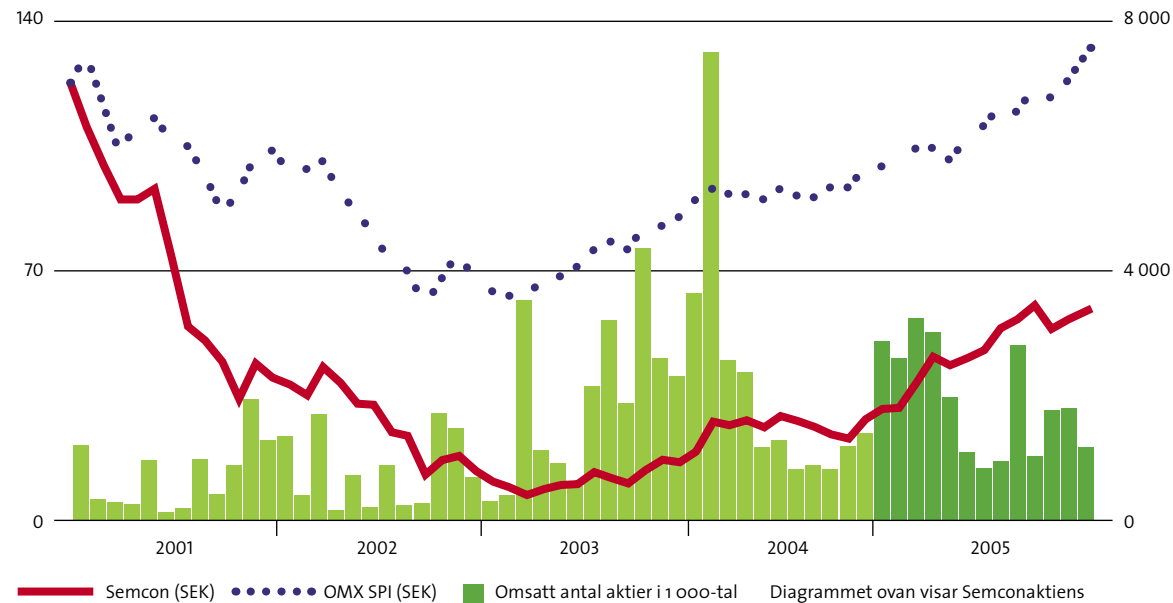
bolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker att årsstämman 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 16 mars 2006

Göran Ekström Auktoriserad revisor	Björn Grundvall Auktoriserad revisor
---------------------------------------	---



Semconaktien.

Semconaktien har under de senaste åren haft en positiv utveckling och haft en bättre utveckling än Stockholmsbörsens index OMX SPI.

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

Optionsprogram. Det optionsprogram som löpte ut den 31 augusti 2005 medförde ingen konvertering av aktier då aktiekursen var lägre än teckningskursen. Kvar finns ett optionsprogram riktat till ledande personal. Optionsprogrammet omfattar 236 000 köpoptioner. Optionerna löper till den 3 juli 2006 och varje option ger innehavare 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. Ingen utspädning av aktiekapitalet kommer att ske.

Konvertibelt skuldebrev. 2004 erbjöds samtliga anställda i Semcon att teckna konvertibla skuldebrev. Totalt tecknades konvertibla skuldebrev för 13,8 MSEK. De konvertibla skuldebrevens berättigar till utbyte mot aktier i bolaget under tiden 2006-06-01–2007-05-31 till ett pris på 35 kronor per aktie. Utspännings-effekten blir 2,3 % och antal aktier kommer att

uppgå till 17 788 638 efter full konvertering av de konvertibla skuldebrev.

Kursutveckling och omsättning. Under 2005 steg aktiekursen med 90,4 % från 30,60 kronor till 58,25 kr. OMX SPI index steg under samma period med 32,6 %. Årets högsta betalkurs var 66,0 kr och den lägsta var 27,3 kr. Under 2005 har aktien i snitt haft en omsättning på 4,3 MSEK per dag (2,8), en ökning med 52,8 % jämfört med 2004. Vid utgången av 2005 uppgick Semcons börsvärde till 1 013 MSEK.

Utdelningspolitik. 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 skall utgå för 2005 (o).

Ägarförhållanden. Det utländska ägandet fortsätter att öka i Semcon och svarade för 32,1 % (27,9) varav 9,9 % utgörs av ägare i Storbritannien, 8,3 % i Frankrike och 3,7 % i Luxemburg. Övriga länder står för 10,2 % av det utländska ägandet. Den 31 december 2005 hade Semcon 6 365 aktieägare (5 826) en ökning med 9,3 %. Av dessa var 60,1 % (55,1) ägare med 500 eller färre aktier. Ägarna med fler än 100 000 aktier representerade

50,5 % (47,2) av aktiekapitalet. Institutionella placerares innehav uppgick till 65,3 (53,8) av aktiekapitalet och rösterna. Andelen förvaltar-registrerade ägare uppgick till 84,9 %. De 10 största ägargrupperna står för 40,9 % 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	Analysiker
Alfred Berg	Patrick Clase
Enskilda Securities	Andreas Joelsson, Lars Sveder
Danske Bank	Peter Trigarszky
Handelsbanken	Stefan Wård
Kaupthing Bank	Jonas Elofsson
Redeye	Magnus Dagel

Årsredovisning och delårsrapport. Årsredovisning och delårsrapporter publiceras på svenska och engelska. Årsredovisningen distribueras till aktieägare som 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 anki.josefsson@semcon.se. Rapporterna publiceras via pressreleaser och på Semcons hemsida: 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

	2005	2004	2003*	2002*	2001*
Resultat per aktie efter skatt (kr)	3,91	2,32	-3,31	0,05	0,08
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	3,84	2,27	-3,31	0,05	0,08
Eget kapital per aktie före utdelning (kr)	11,44	7,70	5,20	8,49	8,56
Eget kapital per aktie efter utspädning (kr)	11,94	8,29	5,13	8,30	8,48
Pris per aktie/eget kapital per aktie (ggr)	5,09	3,97	2,98	1,53	4,61
Kassaflöde per aktie (kr)	0,78	1,05	0,44	1,50	-0,30
Utdelning (kr)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
P/E-tal	14,89	13,19	NEG	238,70	504,40
P/S-tal	0,68	0,41	0,23	0,19	0,61
Aktiekurs vid periodens slut (kr)	58,25	30,60	15,50	13,00	39,50
Börsvärde vid periodens slut (MSEK)	1 031	532	270	226	687
Antal aktier vid periodens slut (tusental)	17 391	17 391	17 391	17 391	17 391
Genomsnittligt antal aktier (tusental)	17 391	17 391	17 391	17 391	17 356
Antal optioner	—	218	218	382	164
Antal utestående konvertibler vid periodens slut	394	394	—	—	—
Genomsnittligt antal konvertibler	394	197	—	—	—

Not * År 2001–2003 har ej omräknats i enlighet med IFRS.

Största ägare 2005-12-31

Namn	Antal aktier	%
Skandia Liv	1 548 100	8,90
Ing Ferri S.A.	1 408 400	8,10
JP Morgan	1 405 187	8,08
Handelsbankens Fonder	535 034	3,08
Roburs Fonder	474 600	2,73
Hans Johansson med familj	453 600	2,61
SEB Fonder	427 424	2,46
Bruce Grant	380 000	2,19
Credit Suisse	241 600	1,39
Svenska Handelsbanken	238 093	1,37
Summa	7 112 038	40,91
Övriga	10 278 983	59,09
Totalt	17 391 021	100,00

Källa: VPC AB aktiebok per den 31 december 2005.

Ägarstatistik 2005-12-31

Storleksklass	Antal ägare	Andel aktier	i %	Marknadsvärde 30/9 (TSEK)
1–500	3 828	864 746	5,0	50 371
501–1 000	1 232	1 079 209	6,2	62 864
1 001–10 000	1 170	3 496 213	20,1	203 654
10 001–100 000	112	3 173 248	18,2	184 842
100 001–	23	8 777 605	50,5	511 295
Summa	6 365	17 391 021	100,0	1 013 027

Källa: VPC AB aktiebok per den 31 december 2005.



Bolagsstyrning.

Med bolagsstyrning avses oftast de regler och den struktur som byggs upp för att effektivt och kontrollerat styra och leda ett aktiebolag. Semcons ansvar tar därför sin utgångspunkt i att följa de regler som föreskrivs i aktiebolagslagen, bolagsordning, Stockholmsbörsens noteringsavtal samt effektiva interna rutiner. Semcon som är noterat på Stockholmsbörsens O-lista har ett börsvärde som medför att bolaget inte omfattas av svensk kod för bolagsstyrning.

Årsstämma för 2004 hölls den 20 april 2005 på Semcon Tech Center i Göteborg varvid bl a följande beslut fattades. Stämman återvalde den sittande styrelsen bestående av Annelie Gardshol, Pia Gideon, Carl-Åke Jansson, Christian W Jansson (ordförande) och Hans Johansson (verkställande direktör) samt beslutade välja Dan Persson till ny styrelseledamot. Det beslutades att ingen utdelning skulle ske för räkenskapsåret 2004. Årsstämman beslutade att bemyndiga styrelsen att kunna fatta beslut om nyemission av 900 000 aktier i bolaget att använda som betalning vid eventuella företagsförvärv.

Styrelsen bemyndigades att fatta beslut om förvärv och överlåtelse av egna aktier. Årsstämman fattade beslut om att möjliggöra ett teckningsoptionsbaserat incitamentsprogram som dock inte genomförts.

Styrelse. Semcons styrelse består av nio ledamöter varav tre är personalrepresentanter. Se närmare presentation på sidan 92. Styrelsen fokuserar på företagets finansiella ställning och strategiska frågor. Styrelsen konstituerar sig vid ett styrelsemöte i nära anslutning till ordinarie årsstämma. Vid detta möte fastställs ett flertal dokument som styrhjälpmedel. Bland dessa märks styrelsens arbetsordning, instruktion för vd, dotterbolagsinstruktion och instruktion för den ekonomiska rapporteringen. Under tiden mellan ordinarie årsstämma och fram till fastställandet av denna årsredovisning har styrelsen hållit fem ordinarie och tre extra sammanträden. Med något undantag har samtliga ledamöter närvarat på dessa sammanträden. På ordinarie sammanträden har styrelsen behandlat bolagets och koncernens finansiella ställning. Därutöver har

strategiska frågor som förvärv, nyetablering av verksamheter och avveckling av olönsamma delar samt organisation behandlats. Göran Ekström, auktoriserad revisor, har under året deltagit på möten då han redovisat synpunkter på koncernens interna kontroll och rutiner för rapportering och redovisning. Under året har en intern utvärdering genomförts inom styrelsen.

Ersättningar. Ersättning till styrelsen beslutas av årsstämman efter förslag från valberedningen. Arvodet till styrelsen skall utgå med 300 TSEK till ordföranden och med 150 TSEK till ordinarie ledamot, som inte är anställd i bolaget. Styrelsen beslutar om ersättning till vd. Semcon har inte någon särskild revisionskommitté eller ersättningskommitté utan hithörande frågor behandlas av styrelsen i sin helhet. Ersättning för 2005 till styrelse och vd presenteras i sin helhet i not 4 på sidan 79.

Valberedning. Till valberedning fram till nästa årsstämma har utsetts: Erik Sjöström, representerande Skandia Liv, KG Lindvall

representerande Robur och Christian W Jansson, styrelsens ordförande. Valberedningens uppgift är att bereda och framlägga förslag för aktieägarna i bolaget avseende val av styrelseledamöter och, i förekommande fall, revisor samt styrelse- och revisorsarvode. Aktieägare skall kunna lämna förslag till valberedningen för vidare utvärdering inom ramen för dess arbete.

Ledning och organisation. Semcon har en platt och en obyråkratisk organisation. Där beslut fattas nära kund och medarbetare. Semcon har en affärsområdesbaserad organisation med en branschriktad struktur. Semconkoncernen består av moderbolaget Semcon AB (publ.) samt dotterbolag, vilka presenteras i not 9 på sid 83. Samtliga dotterbolag rapporterar månadsvis till respektive affärsområdesansvarig och i förekommande fall vd.

Vd leder verksamheten i enlighet med gällande regelverk. Vd ansvarar för att styrelsen får relevant 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 består av sex medlemmar, vd, finanschef, strategi- och affärsutvecklingsansvarig samt de ansvariga för olika affärsområden. Koncernledningen har haft 13 formella samt ett större antal informella möten under 2005. Ersättning till koncernledningen beslutas av vd.

Policy. Semcons verksamhet regleras genom dess värderingar samt givetvis ett antal skrivna policies. Dessa syftar till operationell effektivitet och till ett korrekt uppträdande såväl internt som externt. Bland policies märks Finans, Contracts, Miljö, Medarbetare, Insider, Försäkring, Information, Investor Relation, Intellectual Property och IT.

Revisorer. Semcons revisorer väljs av årsstämman för en period av fyra år. Innevarande period omfattar åren 2003–2006 varför nästa fyraårsval av revisorer sker i samband med årsstämman 2007. Bolagets revisorer

är de auktoriserade revisorerna Göran Ekström och Björn Grundvall, båda från revisionsfirman Ernst & Young AB. Göran och Björn har haft revisionsuppdraget sedan 1997. Utöver ordinarie 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. Semcon har enligt gällande regelverk ingen skyldighet att följa koden men ser positivt på intentionerna däri och som inspiration till det fortlöpande arbetet med att förbättra och effektivisera rutiner.

Överenskomelser med närstående förekommer i ringa omfattning. Se not 4 på sid 79.

Styrelse.



Christian W Jansson
Född 1949.

Styrelseordförande sedan år 2000. Verkställande direktör och koncernchef i KappAhl AB. Styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Ateljé Margaretha AB och Carmel Pharma AB. Styrelseledamot i Gothia Finans AB. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 179 000 aktier samt 100 st konvertibla skuldebrev.



Hans Johansson
Född 1955.

Styrelseledamot och vd sedan 1991. Vd Lindhem Invest AB. Styrelseuppdrag: Styrelseledamot i Nimbus Boats AB, Krona Marine AB, Sportmanship AB och CHAMPS (Chalmers Advanced Management Programs AB). Anställd sedan 1983. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 453 600 aktier, 75 000 köpoptioner samt 10 st konvertibla skuldebrev.



Pia Gideon
Född 1954.

Styrelseledamot sedan år 2000. Pia Gideon är Vice President Marketing & Communications North America för Aktiebolaget Ericsson. Styrelseuppdrag: Styrelseledamot i Observer Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 200 aktier.



Carl-Åke Jansson
Född 1943.

Styrelseledamot sedan 1987. Verkställande direktör i Lindås Invest AB. Styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Precision Products Ltd i Chesterfield, Storbritannien. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 20 000 aktier.



Annemarie Gardshol
Född 1967.

Styrelseledamot sedan år 2001. Ansvarig för den globala marknadsorganisationen på Gambro Renal Products. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 300 aktier.



Dan Persson
Född 1956.

Styrelseledamot sedan år 2005. Vice President för Autoliv Europe. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 2 000 aktier.

Peronalrepresentanter



Roland Kristiansson
Född 1948.

Konsult Semcon Informatic. Anställd sedan 2000. Aktieinnehav Semcon: 400 aktier.



Wael Mrad
Född 1977.

Konsult Semcon Design & Development. Anställd sedan 2001. Aktieinnehav 0 aktier.



Carl Johan Nilsson
Född 1972.

Konsult Semcon Design & Development. Anställd sedan 2001. Aktieinnehav 0 aktier.

Koncernledning.



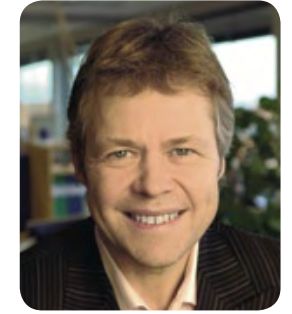
Hans Johansson
Född 1955.

Styrelseledamot och vd sedan 1991. Vd Lindhem Invest AB. Styrelseuppdrag: Styrelseledamot i Nimbus Boats AB, Krona Marine AB, Sportmanship AB och CHAMPS (Chalmers Advanced Management Programs AB). Anställd sedan 1983. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 453 600 aktier, 75 000 köpoptioner samt 10 st konvertibla skuldebrev.



Bengt Nilsson
Född 1957.

Finanschef. Anställd sedan 1992. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 134 000 aktier och 25 000 köpoptioner samt 10 st konvertibla skuldebrev.



Lars-Inge Sjöquist
Född 1958.

Affärsområdesansvarig Informatic. Anställd sedan 1995. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 10 000 aktier och 20 000 köpoptioner.



Caroline Krensler
Född 1967.

Strategisk utveckling. Anställd sedan 1995. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 6 500 aktier och 20 000 köpoptioner samt 2 st konvertibla skuldebrev.



Mikael Gustavsson
Född 1963.

Affärsområdesansvarig Design & Development. Styrelseuppdrag: Styrelseledamot i Malö Yachts AB. Anställd sedan 1996. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 1 500 aktier och 20 000 köpoptioner samt 20 st konvertibla skuldebrev.



Reine Lindqvist
Född 1969.

Branschansvarig Vehicle. Anställd sedan 1999. Aktieinnehav Semcon, egna samt närstående: 100 aktier samt 35 st konvertibla skuldebrev.

Övriga ledare på koncernnivå



Gun-Britt Ljungberg
Född 1947.

Informationschef. Anställd sedan 1988.



John Minhke
Född 1974.

Kvalitets- & miljöchef. Anställd sedan 1999.



Pierre Dicksson
Född 1963.

Bolagsjurist. Anställd sedan 2002.



Karin Rickardsson
Född 1971.

HR-chef. Anställd sedan 1998.

Kallelse till årsstämma.

Aktieägarna i Semcon AB (publ) kallas härmed till årsstämma den 26 april 2006 kl 17.00 på Semcons huvudkontor Theres Svenssons gata 15 i Göteborg. Lokalerna öppnas för registrering kl 16.00. Registreringen måste ha skett före kl 17.00 för att aktieägarna ska upptas i röstlängden.

Deltagande. Rätt att deltaga i årsstämma har aktieägare som:

- dels är införd i den av Värdepappers-centralen (VPC) förda aktieboken den 20 april 2006
- dels senast den 20 april 2006 kl 16.00 anmäler sig till årsstämma

Anmälan om deltagande. Anmälan till stämman kan ske per post på adress Semcon AB, 417 80 Göteborg, per telefon 031-721 03 08, via fax 031-721 03 33 eller via e-post anki.josefsson@semcon.se senast den 20 april 2005 kl 16.00.

Vid anmälan anges namn, adress, telefonnummer, person- eller organisationsnummer, aktieinnehav samt ev biträdens namn.

Förvaltarregistrerade aktier. Aktieägare som har förvaltarregistrerat sina aktier måste för att ha rätt att deltaga på årsstämma begära att tillfälligt föras in i aktieboken hos VPC AB. Aktieägaren bör underrätta förvaltaren i god tid före den 20 april.

Frågor till valberedningen. Inför årsstämma ska frågor, se sid 90–91, skickas via e-post till valberedning@semcon.se.

Utdelning. Med beaktande av Semcon-koncernens resultat har styrelsen beslutat att föreslå årsstämma att ingen utdelning bör utgå för 2005. Ingen utdelning utgick för 2004.

Ekonomisk information. På Semcons hemsida www.semcon.se finns samlad information om Semcons verksamhet, ekonomisk rapportering och aktiviteter samt pressreleaser m m. Prenumeration av ekonomisk information via e-post kan beställas på Semcons hemsida.

Tryckt material. Som ett led i Semcons strävan att vara så kostnadseffektiv som möjligt får alla nya aktieägare i Semcon AB (publ) frågan om de vill få ekonomiska rapporter i tryckt form från Semcon. Tidigare års årsredovisningar och delårsrapporter finns tillgängliga på www.semcon.se eller beställs via telefon 031-721 00 00 eller via e-post anki.josefsson@semcon.se.

Finansiell agenda	
Årsstämma	26 april 2006
Delårsrapport januari–mars	26 april 2006
Delårsrapport januari–juni	23 augusti 2006
Delårsrapport januari–september	18 oktober 2006



SVERIGE

Huvudkontor

SEMCON AB
417 80 Göteborg
Besök: Theres Svenssons gata 15
Tel 031-721 00 00
Fax 031-721 03 33

GÖTEBORG

Semcon Sweden AB
417 80 Göteborg
Besök: Theres Svenssons gata 15
Tel 031-721 00 00
Fax 031-335 81 75

Semcon Sweden AB
Semcon Test Center
417 55 Göteborg
Besök: Götaverksgatan 10
Tel 031-721 00 00
Fax 031-721 06 49

Semcon Sweden AB
VCC Project Center
Gustaf Larsons väg 1
405 31 Göteborg
Tel 031-721 04 00
Fax 031-721 04 19

Semcon Sweden AB
Interiör & Prototyp
Ruskvädersgatan 6
418 34 Göteborg
Tel 031-721 00 00
Fax 031-53 21 24

Helsingborg
Semcon Sweden AB
Drottninggatan 7
252 21 Helsingborg
Tel 042-453 05 00
Fax 042-453 05 49

Jönköping
Semcon Sweden AB
Klubbhusgatan 13
553 03 Jönköping
Tel 036-292 22 00
Fax 036-12 46 91

Karlskrona
Semcon Sweden AB
Tore Christoffersgatan 6
371 33 Karlskrona
Tel 0455-30 75 50
Fax 0455-31 15 91

Karlstad
Semcon Sweden AB
Östra Torggatan 2C
652 24 Karlstad
Tel 054-14 03 00
Fax 054-15 61 24

Linköping
Semcon Sweden AB
Box 407
581 04 Linköping
Besök: Hertig Karlsgatan 4
Tel 013-470 86 00
Fax 013-470 86 01

Ludvika
Semcon Sweden AB
Box 296
771 26 Ludvika
Besök: Valhallavägen 2
Tel 0240-141 24
Fax 0240-183 03

Lund
Semcon Sweden AB
Kaprifolievägen 1
227 38 Lund
Tel 046-270 83 00
Fax 046-270 84 99

Olofström
Semcon Sweden AB
Ö Ringvägen 147
293 40 Olofström
Tel 0454-489 40
Fax 0454-489 44

Oskarshamn
Semcon Sweden AB
Box 31
572 21 Oskarshamn
Besök: Södra Långgatan 15–17
Tel 0491-124 00
Fax 0491-124 90

Stenungsund
Semcon Sweden AB
Box 51
444 21 Stenungsund
Besök: Ängsvägen 7
Tel 0303-37 80 40
Fax 0303-37 80 41

Stockholm
Semcon Sweden AB
Patentgatan 8
112 62 Stockholm
Tel 08-562 906 00
Fax 08-562 906 40

Semcon Informatic Solution AB
Box 1099
164 25 Kista
Besök: Kistagången 16, 7 tr
Tel 08-562 929 00
Fax 08-793 91 40

Södertälje
Semcon Sweden AB
PO Box 59
151 21 Södertälje
Besök: Förrådevägen 5
Tel 08-554 224 50
Fax 08-554 224 60

Trollhättan
Semcon Sweden AB
Kardanvägen 37
461 38 Trollhättan
Tel 0520-40 08 00
Fax 0520-40 08 99

Semcon Informatic SRT
SAAB Automobile
461 80 Trollhättan

Västerås
Semcon Sweden AB
Box 37
721 04 Västerås
Besök: Nygårdsgatan 12
Tel 021-17 90 00
Fax 021-12 22 76

Växjö
Semcon Sweden AB
V:a Esplanaden 9b
352 31 Växjö
Tel 0470-78 09 00
Fax 0470-78 09 29

AUSTRALIEN
Semcon Asia Pacific
36 Tennent Street
Westlake 4074,
Queensland Australia
Tel +61 7 3376 1686
Fax +61 7 3376 1688
Mobil +61 400 100 578

DANMARK
Knud E Hansen A/S
Islands Brygge 41-43
DK-2300 Köpenhamn S
Danmark
Tel +45 328 313 91
Fax +45 328 313 94

KINA
Semcon Kina
203A Dongwai Diplomatic
Office Building.
23 Dongzhimenwai Dajie
Beijing 100600
P.R.China
Tel +86 10 65320753
Fax +86 10 85322460

Semcon Asia Pacific
Room 1105, Main Tower,
Guangdong Int’l Hotel
339 Huanshi Dong Road,
Guangzhou 510098
P.R.China
Tel +86 20 82582133
Fax +86 20 82582925

MALAYSIA
Semcon Asia Pacific 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

NORGE
Semcon Norge A/S
Hagaløkkvn. 13
NO-1383 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
England
Tel +44 7850 6125 61

Pentech by Semcon Ltd
Aelfric Court
2 Oxford Road
Eynsham
Oxon. OX29 4HG
England
Tel +44 1865 883884
Fax +44 1865 883031

UNGERN
Semcon KFT
Europa Center
H-1075 Budapest
Károlyi Krt 11
Hungary
Tel +36 17 87 01 45
Fax +36 17 87 01 46

PROPELLER
Propeller by Semcon AB
Patentgatan 12
112 67 Stockholm
Tel 08-441 32 80
Fax 08-441 32 99

Propeller by Semcon AB
417 80 Göteborg
Besök: Theres Svenssons gata 15
Tel 031-721 00 00
Fax 031-335 81 75

ZETUP
Zetup by Semcon AB
417 80 Göteborg
Besök: Theres Svenssons gata 15
Tel 031-721 00 00
Fax 031-335 81 75

Zetup by Semcon AB
Kardanvägen 37
461 38 Trollhättan
Tel 0520-40 08 00
Fax 0520-40 08 99

ZINGLE
Zingle by Semcon AB
417 80 Göteborg
Besök: Theres Svenssons gata 15
Tel 031-721 01 10
Fax 031-335 81 75

ZIPPER
Zipper by Semcon AB
417 80 Göteborg
Besök: Theres Svenssons gata 15
Tel 020-83 10 00
Fax 020-83 10 10
Tel från utlandet:
+46 031 721 01 00
Fax från utlandet:
+46 031 721 01 99

Zipper by Semcon AB
Isafjordsgatan 35
164 40 Kista
Tel 020 83 10 00
Tel från utlandet:
+46 031 721 01 00
Fax 08-751 03 81

Zipper by Semcon AB
Kaprifolievägen 1
227 38 Lund
Tel 046-270 83 00
Fax 046-270 84 99

ZOOMA
Zooma by Semcon AB
417 80 Göteborg
Besök: Theres Svenssons gata 15
Tel 031-721 00 00
Fax 031-701 75 90

Zooma by Semcon AB
11 Northburgh Street
London
EC1V 0AN
England
Mobil +44 77 571 89 906

ZUITE
Zuite by Semcon AB
Isafjordsgatan 35
164 40 Kista
Tel 0200-26 96 00
Fax 08-751 03 81

ZYSTEMS
Zystems by Semcon AB
417 80 Göteborg
Besök: Theres Svenssons gata 15
Tel 031-721 00 00
Fax 031-335 81 75

Zystems by Semcon AB
S:t Göransgatan 66
112 33 Stockholm
Tel 08-562 929 00
Fax 08-793 91 40

Zystems by Semcon AB
Kaprifolievägen 1
227 38 Lund
Tel 046-270 83 00
Fax 046-270 84 99

PARTNERS
Semcon har partners i följande länder. För telefon och adress kontakta huvudkontoret eller gå in på www.semcon.se
Belgien
Frankrike
Holland
Grekland
Portugal
Spanien

semcon

www.semcon.se