



10

ÅRSREDOVISNING

INNEHÅLL

3	2010 i korthet
4	Kort om PartnerTech
6	Koncernchefen har ordet
11	Strategi och mål
12	Marknaden för kontraktstillverkning
17	Erbjudande och marknadsområden
27	Kvalitet och miljö
29	Medarbetare och värderingar
34	Aktie och ägarbild
36	Fem år i sammandrag
38	Förvaltningsberättelse
40	Bolagsstyrningsrapport
46	Styrelse
48	Koncernledning
50	Riskhantering
52	Resultaträkning
52	Totalresultat
53	Kommentarer till resultaträkning
54	Balansräkning
56	Kassaflödesanalys
57	Eget kapital
58	Kommentarer till balansräkning och kassaflödesanalys
59	Redovisningsprinciper
62	Noter
72	Revisionsberättelse
73	Definitioner
74	Adresser
75	Årsstämma
75	Ekonomisk information 2011

2010 I KORTHET

- Nettoomsättningen uppgick till 2 181,1 MSEK (2 148,0)
- Rörelseresultatet uppgick till -15,3 MSEK (-3,5)
- Rörelseresultatet har successivt förbättrats under året och PartnerTech vände till vinst om 6,5 MSEK (1,5) i fjärde kvartalet
- Resultatet efter skatt uppgick till -19,6 MSEK (-21,5)
- Resultatet efter skatt per aktie uppgick till -1,55 SEK (-1,70)
- Kassaflödet efter investeringar uppgick till -31,4 MSEK (30,9)
- Soliditeten uppgick till 37,7 procent (41,5)
- Styrelsen föreslår årsstämman att ingen utdelning ska utgå för räkenskapsåret 2010 (0 kronor 2009)
- PartnerTech har under året startat en ny fabrik för plåtbearbetning och systemintegration i Myslowice, Polen
- Den 27 april tog Leif Thorwaldsson över som ny VD och koncernchef för PartnerTech

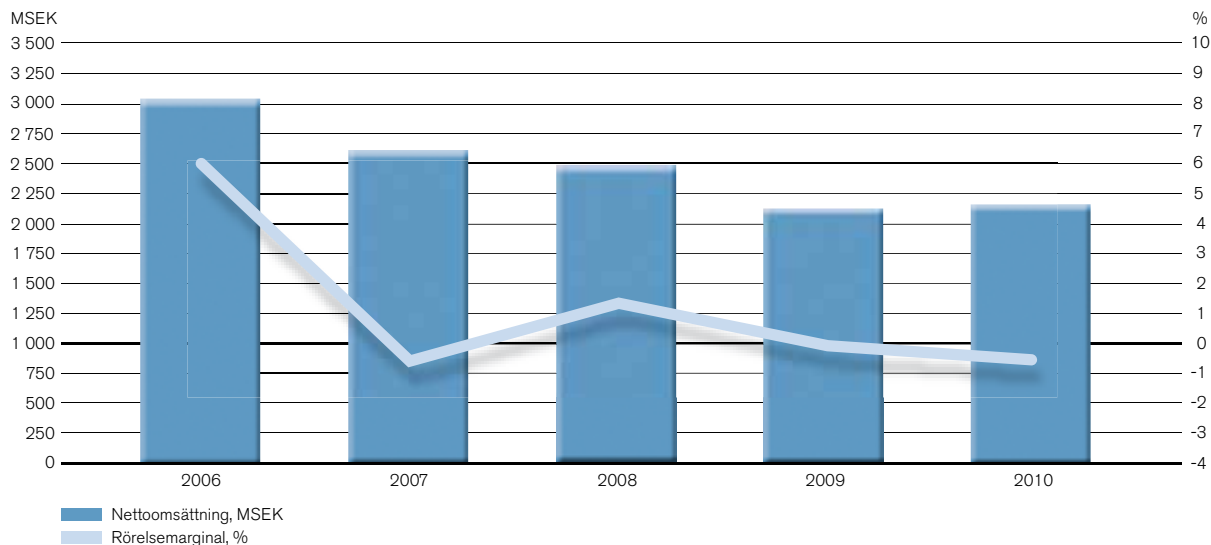
PartnerTechs resultat har successivt förbättrats under året och företaget vände till vinst i fjärde kvartalet. Marknadsituationen har blivit allt mer positiv och försäljningen har åter tagit fart på flertalet marknader. Marknadsområdena Medicinsk Teknik och instrument samt Miljöteknik har växt kraftigast under året medan utmaningar inom området Försvar och Marin (skärande mekanisk bearbetning) främst under först halvan av året påverkade såväl resultat som försäljning negativt.

Under året har företaget gjort nya investeringar som höjer konkurrenskraften för framtiden. Den största av dessa var nyinvesteringen i polska Myslowice om cirka 60 MSEK, vilket innebär att koncernen nu har en av världens mest automatiserade fabriker för plåtbearbetning och systemintegration. Samtidigt har enheten i Sieradz, Polen kunnat renodlas till en elektronikfabrik med utpräglad och mycket skarp kompetens och utrustning för elektronikproduktion. Satsningen innebär att PartnerTech nu har en komplett produktionsbas i Östeuropa, något som kunderna visat uppskattning för.

KONCERNENS NYCKELTAL

Belopp i MSEK (om ej annat anges)	2010	2009	2008	2007	2006
Nettoomsättning	2 181,1	2 148,0	2 529,0	2 643,6	3 057,2
Rörelseresultat	-15,3	-3,5	28,5	-17,7	180,0
Rörelsemarginal, %	-0,7	-0,2	1,1	-0,7	5,9
Räntabilitet på operativt kapital, %	-1,9	-0,4	3,1	-1,8	20,0
Soliditet, %	37,7	41,5	39,6	38,4	36,6
Medeltal årsanställda	1 328	1 382	1 670	1 886	1 747

NETTOOMSÄTTNING OCH RÖRELSEMARGINAL



AFFÄRSIDÉ

PartnerTech utvecklar och tillverkar avancerade produkter på kontrakt inom utvalda affärssegment och för kunder med ledande positioner i Europa. I rollen som kontraktstillverkare stärker vi kundernas lönsamhet och konkurrenskraft genom att leverera tjänster i hela värdekedjan, avseende såväl komponenter som integrerade system och kompletta produkter.

VISION

Att vara det självklara valet av partner för kontraktstillverkning inom business-to-business.

KORT OM PARTNERTECH

PartnerTech utvecklar och tillverkar elektronik-, mekanik- och mekatronikprodukter på uppdrag av ledande företag. Bolaget är aktivt inom marknadsområdena Försvar och Marin, Industri, Informations-teknologi, Medicinsk teknik och instrument, Miljöteknik samt Sälj- och betalningslösningar.

I kundrelationen har PartnerTech rollen som produktionspartner med helhetssyn. Denna roll förutsätter dels förmåga att hantera kundens produkt genom hela dess livscykel, dels stark kompetens inom elektronik, mekanik och systemintegration. På så sätt kan PartnerTech skapa lösningar som stärker kundens konkurrenskraft. Närhet till kunderna, hög kvalitet och leveransprecision, korta ledtider och kundtillfredsställelse är således viktiga prioriteringar för PartnerTech.

PartnerTech har cirka 1 300 medarbetare vid anläggningar i Sverige, Norge, Finland, Polen, England, USA och Kina. Moderbolaget PartnerTech AB har huvudkontor i Vellinge och är noterat på Nasdaq OMX Stockholm.

www.partnertech.se



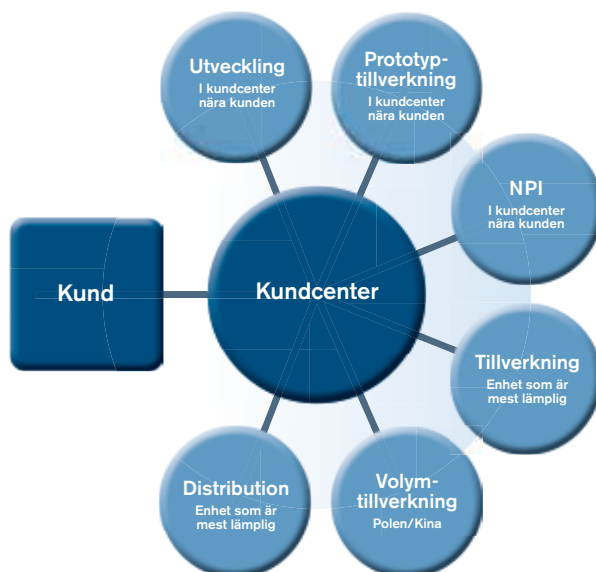
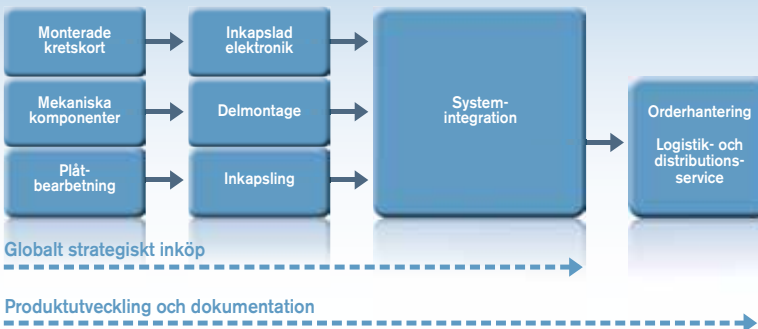
SPECIALISTKUNSKAP INOM SEX MARKNADSMÖRÅDEN

PartnerTech är verksamt inom sex marknadsområden: Försvar och Marin, Industri, Informationsteknologi, Medicinsk teknik och instrument, Miljöteknik samt Sälj- och betalningslösningar. PartnerTech har specifik applikationskunskap och kvalitetsstandarder som är betydelsefulla för kunder inom dessa områden. Bolaget har även genom lång erfarenhet

och täta samarbeten kontinuerligt förbättrat produktionskunnande och processer som möter krav och specifikationer som är viktiga just inom de här sex områdena. Bolagets långa erfarenhet innebär även en god förståelse och kunskap om den marknad där såväl befintliga som potentiella kunder är verksamma.

KUNDERBJUDANDE

PartnerTech erbjuder tjänster i hela värdekedjan och över hela livscykeln för en produkt. Kunderna avgör givetvis själva omfattningen av samarbetet. Många av dem väljer inledningsvis valda delar av PartnerTechs tjänster för att, när de känner sig bekväma med samarbetet, lägga över ytterligare ansvar.



KUNDCENTER

PartnerTech är en stark partner till både större och mindre produktägande företag inom främst business to business (b2b). Genom att lägga över ansvar på PartnerTech – i den omfattning som kunden finner optimal – kortar man tiden från produktidé till marknads lansering, genom att tillföra kunskap och expertis. Därigenom hjälper PartnerTech sina kunder att växa och bli framgångsrika. För att säkerställa bästa möjliga service till sina kunder har PartnerTech lokala kundcenter på samtliga geografiska marknader där man är verksam. Det gör det möjligt att tillgodose kundernas önskemål om en nära dialog kring teknik och marknad. Ett kundcenter kan också vara sammanhållande för hela affären mot en kund som utnyttjar flera av våra fabriker, utvecklingscenter och distributionscentraler på olika geografiska marknader.

MISSION

Att stärka konkurrenskraften för våra kunder och deras produkter genom hög teknisk kompetens och ett dokumenterat produktionskunnande.

EFFEKTIVITET OCH LÖNSAMHET I FOKUS

PartnerTech har ett starkt kundfokus och är en av de bästa i branschen på kvalitetsstyrning och standarder. Trots de senaste årens utmanande marknadssituation har vi lyckats väl med att anpassa och effektivisera organisationen för att höja konkurrenskraften – både för oss själva och för våra kunder. Efter en längre tids svag utveckling på marknaden ser framtiden nu betydligt ljusare ut inom de marknadsområden där PartnerTech är verksamt.

PartnerTechs fokus på kundservice, industriell struktur, marknadsområden samt på att anpassa och förändra kapacitet och effektivitet har gett gott resultat. Detta arbete startade redan 2008 och även om man aldrig blir färdig, anser jag att vi nu uppnått stora delar av de mål som vi tidigare satt upp. PartnerTech är i dag en stark produktionspartner till ett flertal ledande företag inom business to business.

Trots de senaste årens utmaningar med finanskris och lågkonjunktur har anpassningar och effektiviseringsåtgärder bidragit till en ökad konkurrenskraft.

En stor anledning till vår goda position på marknaden för kontraktstillverkning är PartnerTechs breda och djupa kunderbjudande inom såväl elektronik som mekanik och kombinationen av dessa. Vår industriella struktur med kundcenters på våra strategiska marknader och en, efter vår senaste investering, komplett produktionsbas i Polen är naturligtvis också starkt bidragande orsaker till den starka ställning PartnerTech har som kontraktstillverkare i Europa, framförallt i Norden.

UTVECKLINGEN 2010

Under 2010 har det skett en positiv vändning på marknaden. Detta är också tydligt i PartnerTechs utveckling.

Verksamheten som helhet har successivt förbättrats under året och flertalet enheter har visat positivt resultat under andra halvåret. Tidigare effektiviserings- och åtgärdsprogram har gett resultat samtidigt som försäljningen åter tagit fart på många marknader.

Våra marknadsområden Medicinteknik och Miljöteknik är de som växer kraftigast och där har vi enheter som ökat sin fakturering med 30 procent jämfört med i fjol.

Under året har dock PartnerTechs enhet inom skärande mekanisk bearbetning, vilken främst riktar sig till kunder inom marknadsområdet Försvar och marin, haft stora utmaningar. Dessa utmaningar är den främsta orsaken till årets negativa resultat. Andra bidragande orsaker är en nödvändig strukturförändring i den engelska verksamheten samt investeringen om cirka 60 miljoner kronor för vår nya fabrik i polska Myslowice.

Nyinvesteringen i Polen innebär att PartnerTech nu har en av världens mest automatiserade fabriker för plåtbearbetning och systemintegration. Jag ser detta som ett fantastiskt bidrag till vår verksamhet. Tillsammans med enheten i Sieradz, som nu är en renodlad elektronikfabrik, har vi skapat en komplett produktionsbas i Östeuropa – något som uppskattas mycket av våra kunder.



**” NYINVESTERINGEN
I POLEN INNEBÄR
ATT PARTNERTECH NU
HAR EN AV VÄRLDENS
MEST AUTOMATISERADE
FABRIKER FÖR PLÅT-
BEARBETNING OCH
SYSTEMINTEGRATION ”**

**LEIF THORWALDSSON
VD OCH KONCERNCHEF, PARTNERTECH**



ANDRA HÄNDELSE UNDER ÅRET

Under året har vi haft fortsatt fokus på aktiviteter som syftar till ökad effektivitet och kundprestanda. PartnerTech är redan i dag mycket konkurrenskraftigt, men självklart kan vi bli ännu bättre. För att uppnå detta har en del förändringar gjorts i organisationen. Bland annat har vi delat upp den operativa verksamheten i tre separata delar: systemintegration och inkapslingar, elektronik samt maskinbearbetning. Syftet är att skapa ännu större fokus på våra kärnkompetenser, deras specifika situation och möjligheter. Detta är

viktigt i en så specialiserad bransch, där utvecklingstempot är högt inom både produkter, maskiner och teknik. Den genomförda förändringen kommer att ytterligare öka fokus på intern effektivitet och kapitalbindning på ett sätt som ger direkta effekter på lönsamheten.

I samband med förändringen stärkte vi också försäljningsorganisationen med ytterligare kompetens om vår produkt, dvs. produktion, logistik, utveckling mm.

Vidare koncentreras inköpsverksamheten till tre platser. Förändringen ökar andelen inköp från lågkostnadsländer, vilket är ett måste för att fortsätta arbetet med att ytterligare stärka vår konkurrenskraft.

PartnerTech har också fortsatt att investera för framtiden. Den nya och ultramoderna fabriken för plåtbearbetning och systemintegration i Polen är det främsta exemplet på detta. Även på andra håll har investeringar gjorts i nya maskiner och system, vilket ger våra kunder ett än bättre erbjudande.

En förutsättning för att lyckas är också bra teamwork och en personal som trivs. Detta är särskilt viktigt när

organisationen genomgår stora förändringar. Därför är jag extra nöjd med den ledarskapsutbildning som inletts under 2010. Under ett och ett halvt år utbildar vi PartnerTechs ledare i hela organisationen.

FOKUS 2011

Bolagets strategi för framtiden bygger på den målbild vi har arbetat fram sedan jag tillträdde. Den är enkel och bygger på uthållig lönsamhet; att skapa förutsättningar för lönsamhet även i dåliga tider och för tillväxt i de goda.

Målbilden har fem komponenter: lönsamhet, kapitalbindning, tillväxt, interna processer och teknisk kompetens. De två sistnämnda har PartnerTech lagt ned ett stort arbete på att utveckla, och vi har kommit mycket långt. Under 2011 ligger huvudfokus på de tre första – som ju är förutsättningar för framtiden.

Till att börja med måste vi slå vakt om lönsamheten. Att nå uthållig lönsamhet på samtliga marknader är vårt främsta fokus. På kort sikt uppnår vi detta genom att fullfölja de åtgärds- och strukturförändringsprogram som fortfarande löper på en del enheter. För andra enheter gäller fortsatt tillväxt. Koncernen har en stor potential också i att reducera kapitalbindningen. Att minska denna ger direkt effekt på lönsamheten.

När det gäller tillväxten ser jag att PartnerTech har stora möjligheter framöver med vårt konkurrenskraftiga erbjudande och vår effektiva industriella struktur. Att växa genom förvärv är inte en prioritet under 2011, men det ska heller inte helt uteslutas då möjligheterna i branschen är många.

VIKTIGT FÖR EUROPAS INDUSTRI

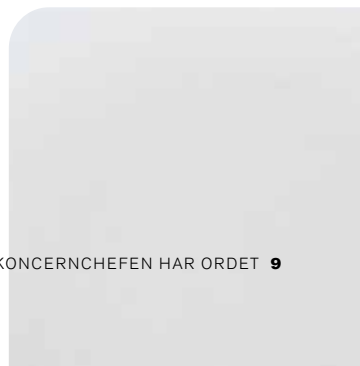
Kontraktstillverkning är centralt för Europas industri och PartnerTech är väl positionerat för framtiden. Med den nya produktionsenheten i Myslowice på plats har PartnerTech både en effektiv industriell struktur och ett brett och konkurrenskraftigt kunderbjudande. Flertalet av bolagets enheter visade redan under 2010 ett positivt resultat, och med nuvarande fokus och aktiviteter ska vi fortsätta föra utvecklingen i rätt riktning under 2011.



Leif Thorwaldsson, VD och koncernchef



**NÄR DET GÄLLER
TILLVÄXTEN
HAR VI FANTASTISKA
MÖJLIGHETER FRAM-
ÖVER MED VÅRT KON-
KURRENSKRAFTIGA
ERBJUDANDE OCH VÅR
INDUSTRIELLA
STRUKTUR**





STRATEGI OCH MÅL

PartnerTech erbjuder marknaden ett komplett utbud av kontraktstillverkningstjänster där kärnan är maskinbearbetning, elektronik, plåtbearbetning och systemintegration. Produktionskompetensen kompletteras av en global inköpskedja samt tjänster inom utveckling, eftermarknad, service och distribution.

PartnerTechs tekniska tillverkningskompetens är bredare och djupare än de flesta konkurrenters, vilket är en tydlig konkurrensfördel.

Företagets huvudsakliga styrka ligger i att kombinera elektronik och mekanik (maskin- och plåtbearbetning) till kompletta produkter (systemintegration). Härtill hjälper utvecklingsverksamheten kunderna med såväl ren produktutveckling som industrialisering av produkter för en optimerad producerbarhet. Bolaget riktar sig till produktägande företag inom företagets sex marknadsområden där specialiserad applikationskunskap och kvalitetsstandarder finns. Företagets kundbas finns huvudsakligen på den europeiska marknaden.

Under 2010 startade PartnerTech en ny, mycket modern fabrik i Myslowice, Polen, för plåtbearbetning och systemintegration. Detta innebar att fabriken i Sieradz renodlades till en elektronikenhet med mycket hög standard och effektivitet. Totalt sett innebar satsningen att PartnerTech nu har en komplett produktionsbas i Östeuropa. Därtill har bolaget sedan tidigare ett väl fungerande strategiskt samarbete med en produktionspartner i Kina. Tillsammans med bolagets kundcenter på strategiskt geografiska marknader skapar detta en effektiv och stark industriell struktur för framtiden.

PartnerTechs kundcenterkoncept bygger på principen om närhet till kunden och dess marknad, vilket är mycket viktigt i branschen. Ett kundcenter tillgodoser geografisk, språklig och kulturell närhet till kunden och ser till att kundens produkt tillverkas och tas om hand på den fabrik eller det kundcenter som är mest lämpligt beroende på var i produktlivscyklen den befinner sig. Kundcentret tillgodoser behovet av lokal service som är viktigt i inledningskedet med tillverkning av prototyper och mindre serier. Därefter

flyttas kundens produktion ofta till Polen eller Kina, beroende på volym, för att sedan åter tas om hand lokalt i ett utfasningsskede. I vissa fall behövs tillverkning vid flera kundcenter och produktionsenheter för att snabbt nå kundens slutmarknad.

PartnerTechs strategi bygger således på att företaget, inom vissa utvalda marknadssegment, via sin breda och djupa kompetens, kan hjälpa kunden att tillverka såväl delar som hela produkter. Produktionen kan också flyttas geografiskt och efter volym till olika delar i världen, medan kunden kan behålla en kontaktpunkt med PartnerTech nära sin egen produktutveckling. På detta sätt erbjuds kunden en effektiv och konkurrenskraftig produktion med hög flexibilitet.

2011 OCH FRAMÅT

PartnerTech har liksom övriga i branschen haft några utmanande år i finanskrisen och lågkonjunktens spår, men med bolagets grundläggande strategiska inriktning och kompletta erbjudande står PartnerTech väl rustat för framtiden. Under 2011 kommer företaget främst att fokusera på att nå uthållig lönsamhet genom resultatdrivande åtgärder och tillväxt samt fortsatt fokus på intern effektivitet och minskad kapitalbindning.

Tillväxt genom förvärv är inte högsta prioritet under det kommande året men ska inte helt uteslutas, eftersom möjligheterna i branschen är många.

LÅNGSIKTIGA FINANSIELLA MÅL

Som kontraktstillverkare verkar PartnerTech i en ung bransch som ännu är föremål för många förändringar och relativt stora svängningar, varför finansiell styrka är en förutsättning för framgång. Nedanstående mål ska ses som långsiktiga finansiella mål.

PARTNERTECHS FINANSIELLA MÅL

Årlig tillväxt	≥ 10 procent
Rörelsemarginal	≥ 7 procent
Omsättning på operativt kapital	≥ 3 gånger årligen
Räntabilitet på operativt kapital	≥ 20 procent
Soliditet	≥ 30 procent

MARKNADEN FÖR KONTRAKTS- TILLVERKNING I DAG OCH I FRAMTIDEN

Marknaden för kontraktstillverkning drivs av en tydlig trend, där produktägande företag successivt minskar andelen tillverkning i egen regi för att i stället lägga ut tillverkningen på en kontraktstillverkare. Detta görs för att själva kunna öka fokus på marknads- och applikationsutveckling. Trenden har varit stadigt stigande sedan kontraktstillverkningsindustrin startade.

GLOBALA OCH REGIONALA AKTÖRER

Marknaden för kontraktstillverkning domineras av ett fåtal globala aktörer med starkt fokus på konsumentelektronik och andra elektroniska högvolymsapplikationer. Fokus för dessa aktörer är stora produktionsvolymerna med hög standardisering. Till stor del sker denna produktion i stora produktionsenheter i lägstkostnadsländer, framförallt i Asien. Dessa aktörer har en stark global försörjningskedja.

Små och medelstora kontraktstillverkare som i huvudsak tillverkar produkter, delmontage eller elektronikkomponenter inom business to business (b2b) räknas till kategorin regionala aktörer. Inom b2b handlar det oftast om relativt sett mindre volymer men mer komplexa produkter, vilket kräver en annan flexibilitet. Verksamheten är regional i meningen att den kan omfatta ett eller flera länder. Ofta är dessa aktörer inriktade på ett begränsat antal segment och har anpassat sina kunderbudanden därefter. I gruppen finns endast ett fåtal större aktörer, däribland PartnerTech, som kan erbjuda ett brett tjänste- och produktionsutbud och som dessutom ofta deltar i utvecklingen av kundens produkt. Dessa större aktörer kan också åta sig produktion i lägstkostnadsländer och har en bredare, global försörjningskedja och inköpsbas än de mindre aktörerna, som enbart tillverkar lokalt, nära kunden.



PARTNERTECHS POSITION

PartnerTech är en av Europas ledande kontraktstillverkare inom b2b. Bolaget tillhör därmed också de större i kategorin regionala aktörer. Kunderna finns i huvudsak i Europa men också i USA. Företaget har kundcenter och fabriker på samtliga strategiska marknader samt en komplett produktionsbas i Östeuropa för större volymer. Härtill erbjuder företaget möjlighet till produktion för stora volymer också i Asien.

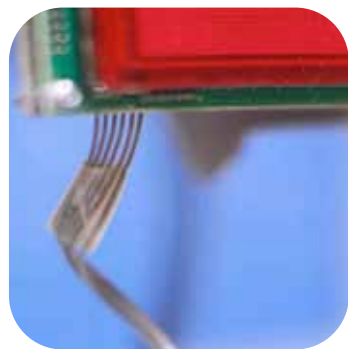
I en bransch som ännu är relativt ung, har PartnerTech lång erfarenhet av tvärindustriell teknik. I praktiken betyder det att man erbjuder produktion av såväl elektronik och mekanik som kombinationen av dem. Det är ett faktum som särskiljer PartnerTech från många andra regionala aktörer och ger större uppdrag i form av tillverkning av mer integrerade system och hela produkter. Härtill erbjuder Partner-

Tech produktutveckling och en global försörjningskedja med inköpskontor i såväl Sverige som Östeuropa och Asien.

Bredden i PartnerTechs totala kunderbjudande liknar de globala aktörernas, även om seriestorlekarna är mindre och produkterna avser b2b. I takt med att branschen för kontraktstillverkning inom b2b utvecklas och växer har PartnerTech med sitt breda tjänsteutbud, starka industriella struktur och dokumenterade kompetens en stark position.

TRENDER PÅ MARKNADEN

Den starkaste drivkraften för outsourcing är globaliseringen med åtföljande ökad konkurrens och specialisering. Det är en utveckling som motiverar allt fler produktägande bolag att lägga ut sin tillverkning på kontrakt eller att utöka redan befintlig outsourcing för att skaffa sig kostnadsfördelar och ökad flexibilitet. Det ger också de produkt-



ägande bolagen mer tid för sin egen kärnverksamhet samt ökar deras möjligheter att agera snabbt när marknaden förändras.

Produktionen av konsumentprodukter, med tillhörande krav på korta produktlivscykler och höga volymer, är den som främst drivit den här utvecklingen, men behovet ökar också tydligt inom b2b där PartnerTech är verksamt. Både de globala och de regionala branschaktörerna försöker nu bredda sina tjänsteutbud. En kontraktstillverkare som har ambitionen av att vara en komplett produktionspartner förutsätts besitta en bred teknisk kompetens och ha kapacitet för såväl industrialisering som utveckling, tillverkning och eftermarknadstjänster för logistik och service. Väsentligt är också att ha en inköpsfunktion som kan skapa skalfördelar och erbjuda hög kvalitet till konkurrenskraftigt pris. När det gäller utveckling och produktion av kompletta produkter och integrerade system som innehåller både mekanik och elektronik, önskar kunden ofta ha en fysisk närhet mellan marknad och produktion. Ur miljö- och kostnadssynpunkt är det sällan kostnadseffektivt att transportera större produkter lång väg för att nå slutanvändaren. Generellt sett

fungerar Öst- och Centraleuropa som lågkostnadsalternativ i Europa medan Kina står för försörjningen av de asiatiska slutanvändarna. Annorlunda är det med elektronikkomponenter, vilka är enklare att hantera och distribuera. Generellt gäller att elektronikkomponenttillverkningen är mer lätttrölig och allt mer flyttas till Asien.

KONKURRENTER

PartnerTech är en av de största regionala aktörerna med fokus på produkter inom b2b. På detta sätt skiljer sig kundbasen starkt från de stora globala aktörernas, som inte bör ses som konkurrenter. Andra aktörer med motsvarande inriktning som PartnerTech är Kitron, Benchmark, Enics, Note och Scanfil, samtliga med en stark regional bas och även med global verksamhet utgående från Europa eller Asien – i PartnerTechs fall också från USA. Utöver nämnda aktörer finns lokala konkurrenter på enskilda geografiska marknader. Dock arbetar de senare inom få discipliner och konkurrerar inte i någon mening med PartnerTechs totala erbjudande.



NÅGRA ORD OM BRANSCHEN AV THOMAS J. DINGES



THOMAS J. DINGES

HUR SKULLE DU BESKRIVA DENNA BRANSCH?

– Det bästa sättet att beskriva outsourcingbranschen för en utomstående, är att den tillverkar produkter som används varje dag på ditt företag och av dig. Outsourcingbranschen är "varumärket bakom varumärkena", säger Thomas Dinges, analytiker på iSuppli. Det är många som inte vet att de största varumärkena inte tillverkar särskilt många av de produkter som de säljer.

VAD TYCKER DU OM UTVECKLINGEN I BRANSCHEN OCH DESS DRIVKRAFTER?

– Marknadsutvecklingen inom outsourcing påverkas huvudsakligen av den trend där OEM-företag, produktägarna, minskar omfattningen av sin egen tillverkning. Detta har pågått ända sedan branschens tillkomst för flera decennier sedan.

– Att lägga ut tillverkning på kontrakt är först och främst ett ekonomiskt beslut. Det hjälper företagen att koncentrera sig på kärnverksamheten.

HUR STOR ÄR MARKNADEN?

– År 2009 var den globala branschen för Electronic Manufacturing Services, EMS, värd cirka 140 miljarder dollar, en nedgång från 175 miljarder dollar året innan. 16–17 procent av produktionen var förlagd till Europa, Asien stod för 55 procent och Nord- och Latinamerika för 27–28 procent. Under 2010 uppskattas värdet till knappt 190 miljarder dollar.

OM VI DELAR UPP MARKNADEN I KONSUMENT- OCH IKKE-KONSUMENTPRODUKTER, HUR UPPFATTAR DU TRENDERNA, TILLVÄXTPOTENTIALEN ETC?

– Om man delar upp marknaden är konsumentmarknaden den absolut största, och där finns givetvis fortfarande en stor potential.

Men för branscher som inte utgör de traditionella marknaderna för outsourcing, som till exempel biltillverkning, medicinteknik, miljöteknik och energi, finns också en stor potential för ökad kontraktstillverkning då produktionen här till stora delar fortfarande sker internt. Valet att lägga ut sin produkt på kontrakt blir logiskt för de flesta företag eftersom det ger dem produktionskapacitet och en närvaro som ökar effektiviteten och ger dem en snabbare väg till marknaden. Det är helt enkelt snabbare och billigare att lägga ut arbetet på en kontraktstillverkare än att göra det själv.

– Därför ser jag även en stor potential och mycket att vinna inom B2B, både för företagen i dessa branscher och för de kontraktstillverkare som fokuserar på dessa marknader.

HUR SKULLE DU VILJA BESKRIVA 2010?

– Efterfrågan ökade rejält, särskilt på tillväxtmarknaderna men även på industrisidan har vi sett en mycket stor återhämtning, oavsett om vi vänder blicken mot Europa, USA eller Asien – detta efter en mycket stor konjunkturedgång. Tillväxten koncentrerades till de största aktörerna, som tillverkar för stora globala bolag.

– Många av de mindre eller mer regionala aktörerna hade fortsatt svåra tider under 2010. Dessa företag är ofta Europabaserade och deras kundbas finns huvudsakligen inom b2b, där återhämtningen har varit långsammare.

VAD SER DU 2011 OCH FRAMÅT?

– Trenderna för 2011 är att Asien fortsätter att vara en drivkraft, särskilt för konsumentprodukter. Men det kommer också att vara ett mycket tufft år vad gäller prissättningen. Våra prognoser är fem till sex procents tillväxt.

– Både USA och Europa kommer att försöka skaffa tillväxt via exporten. Jag förväntar mig att detta kommer att leda till mer outsourcing, eftersom det är lättare och mer logiskt än att öka den egna tillverkningen.

THOMAS J. DINGES

Thomas J. Dinges, CFA är seniorkonsult och chefsanalytiker på Global EMS & ODM Research Practice, topprankad analytiker hos IHS iSuppli Corporation med specialistkompetens inom värdekedjan för elektronik.

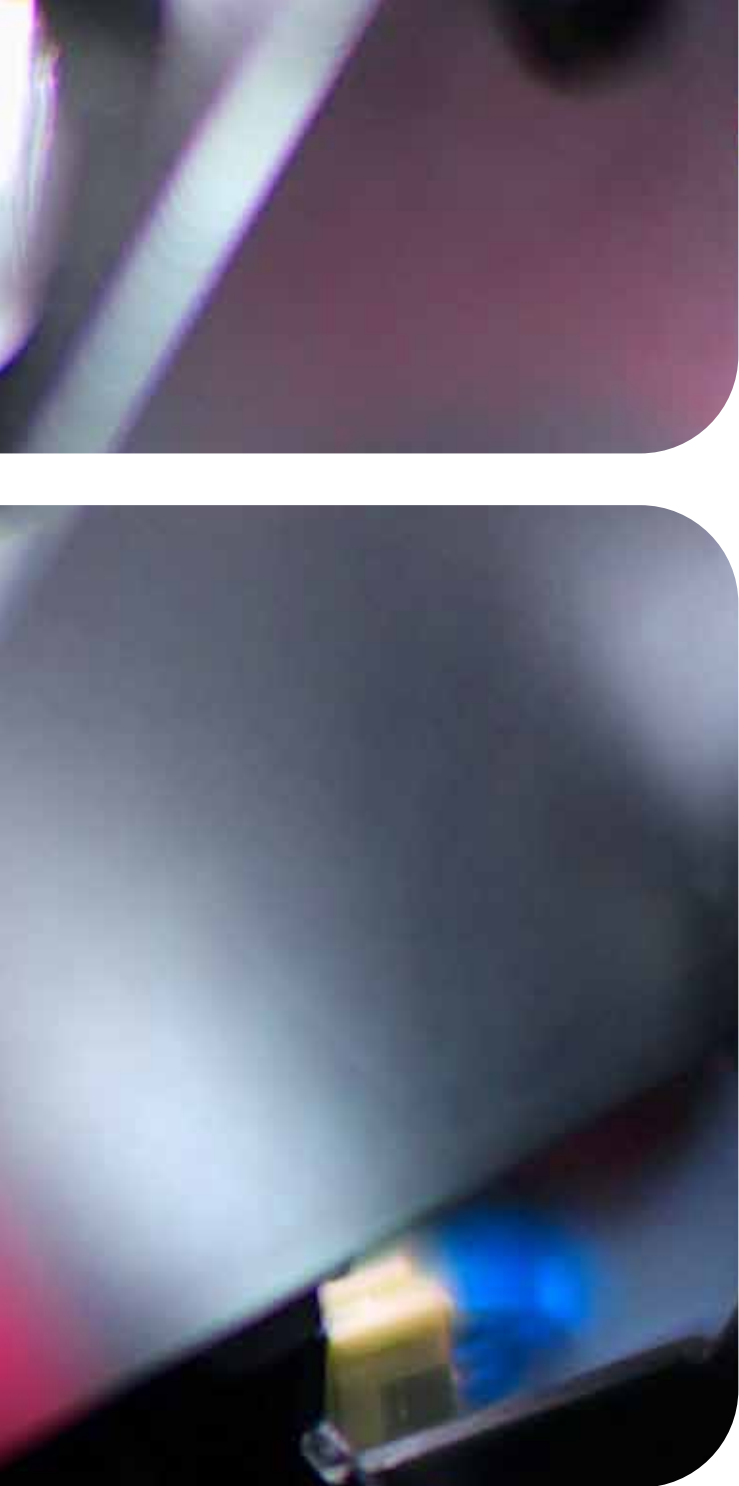
Innan han kom dit 2010 var han senior aktieanalytiker på JP Morgan i åtta år. Utöver sitt medlemskap i New York Society of Security Analysts är han innehavare av ett CFA-certifikat och medlem i prestigefulla CFA Institute. I Institutional Investor Magazines årliga omröstning rankades Dinges som en av de bästa analytikerna inom sin sektor.

ISUPPLI CORPORATION

iSuppli Corporation hjälper kunder att höja avkastningen i värdekedjan för elektronik genom att tillhandahålla fakta, analyser och råd. Personalen övervakar och uppdaterar fortlöpande information med hjälp av ett tjugotal noggrant upplagda databaser som följer branschavkastningen.

iSuppli är en del av IHS, en ledande källa till information och insyn inom områden som energi, ekonomi, geopolitiska risker, hållbarhet och supply chain management. IHS grundades 1959 och har handlats på New York-börsen sedan 2005.





PARTNERTECH OCH KUNDERNA

PartnerTech är en stark partner till produktägande företag inom business to business. Genom att år efter år producera och förfinas produktionen för en mängd olika kunder, har PartnerTech byggt upp en kompetens som omsatts i ett unikt konkurrenskraftigt erbjudande.

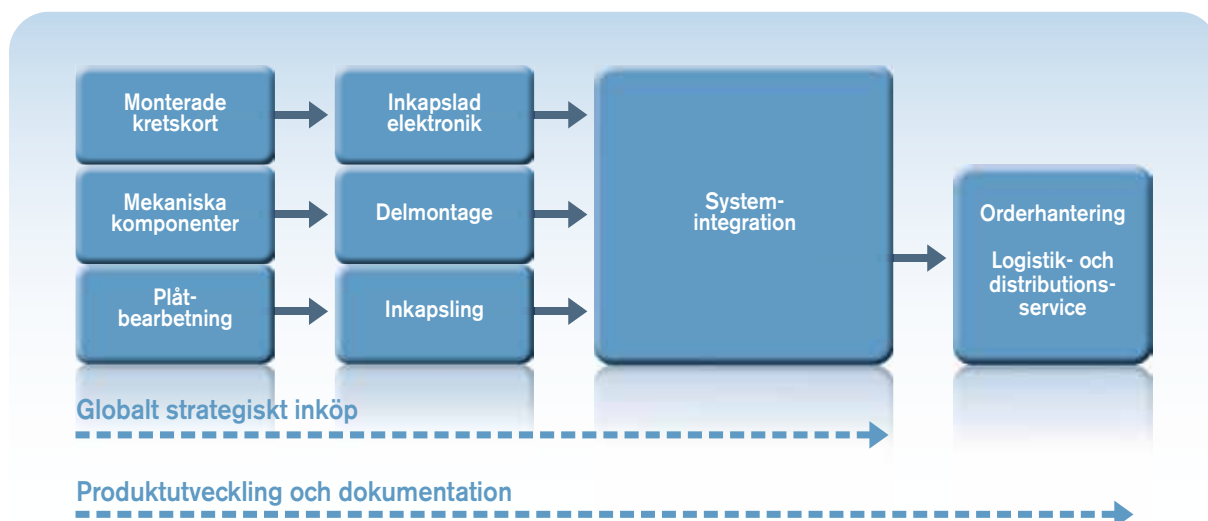
Kontraktstillverkning är en teknikdriven bransch som växer språngvis; i takt med att kunderna växer eller introducerar nya produkter. Den bygger på att kunderna släpper hela eller delar av sin egen tillverkning och i stället fokuserar på utveckling och lansering av sina produkter.

Det som verkligen talar för PartnerTech och dess kollegor i branschen är att outsourcingen är en irreversibel process. Med tiden blir det nämligen omöjligt att konkurrera med pris gentemot en aktör som outsourcat produktionen, eftersom denna i längden är effektivare och enklare kan balansera fluktuationer i efterfrågan.

Inom business to business är PartnerTech en av de aktörer som drivit det här konceptet allra längst. Inte minst under lågkonjunkturen, när koncernen investerade tungt i toppmodern utrustning för effektiv tillverkning och effektiviserande utveckling, bland annat i den nya produktionsenheten för systemintegration och plåtbearbetning i polska Myslowice. Bolaget har under åren samlat på sig en stor kunskapsmassa.

Försprånget gäller inte minst dessa kritiska områden:

Systemintegration, där PartnerTech utvecklat förmågan att gå från komponenter via delsystem och till optimalt fungerande system – inte minst när det gäller att hantera förändringar från kunden, så kallad *engineering change orders*. PartnerTech har också utvecklat effektiva processer för att hantera avvikelser och problemlösning, så kallad *non conformity management*. En annan stark konkurrens-



fördel är förmågan att hantera olika modeller av samma produkt, så kallad *configuration management*, så att ordern kan expedieras blixtnabbt när den kommer. Slutligen är PartnerTech i frontlinjen inom *cost reduction*, dvs. åtgärder för att reducera produktionskostnader genom att strömlinjeforma de konstruktioner som ska produceras.

PartnerTech är kort sagt unikt genom sin förmåga att bygga lösningar, metoder och tjänster som underlättar, snabbar upp och effektiviserar för kunderna – och att kontinuerligt förbättra dem. Att detta påverkar lönsamheten för kunderna säger sig självt.

PARTNERTECHS ERBJUDANDE

PartnerTech erbjuder tjänster i hela värdekedjan, för elektronik, mekatronik, inkapslingar och systemintegration, över hela produktens livscykel. Många kunder väljer inledningsvis delar av erbjudandet för att, när de känner sig bekväma med samarbetet, lägga över ytterligare ansvar på PartnerTech:

PRODUKTUTVECKLING OCH UNIK METOD FÖR KOSTNADSREDUKTION

Ofta avgörs 70 procent av produktens totala kostnad redan på utvecklingsstadiet, där rätt konstruktion ger kostnadseffektivt inköp, montering och test av produkterna. Åtskilliga kunder involverar därför PartnerTech i utvecklingsarbetet för nya produkter. Andra anlitar bolaget för att förbättra och

kostnadseffektivisera befintliga produkter och prototyper och för att ta fram testsystem.

PartnerTech erbjuder dessutom en unik kompetens i form av sitt helhetskoncept VA/VE (Value Analysis/Value Engineering), som ser över en produkt i syfte att kostnads-rationalisera och optimera den för produktion. VA/VE kan användas för både nya och befintliga produkter och ge kostnadsbesparingar på 20–50 procent eller mer per tillverkad produkt.

TILLVERKNING

PartnerTechs struktur med kundcenter på olika geografiska marknader säkrar inte bara ett teknik- och utvecklingsutbyte för kunden. Den är även en garant för produktions-optimering. Tillverkningen kan ske nära kundens utvecklings- och teknikavdelning, i ett land med lägre lönekostnad eller genom en kombination. Eftersom PartnerTechs tillverkning avser utvalda marknadsområden är man väl förtrogen med kraven och villkoren inom respektive område. Bolagets produktionskunnande omfattar en rad discipliner, exempelvis kretskort, inkapslad elektronik, mekanik och plåtbearbetning, montering och systemintegration.

PartnerTech har egna fabriker i Sverige, Norge, Finland, Storbritannien, Polen och USA. I Polen erbjuder man komplett produktion inom alla kompetensområden. Volymproduktionen sker ofta i Kina.



SEX MARKNADSOMRÅDEN

PartnerTech har lång erfarenhet av att utveckla och tillverka produkter åt företag inom olika marknadsområden. Bolaget har arbetat länge med ledande företag och tillsammans med dessa kontinuerligt förbättrat sitt produktionskunnande och sina processer.

Utmaningen ligger inte bara i att uppfylla olika kund- eller marknadsspecifika krav. Lika viktigt är att förstå kundens marknad. Kombinera detta med koncernens samlade erfarenhet inom såväl elektronik som mekatronik, inkapslingar och systemintegration – samt alla de certifieringar som är avgörande för kunderna: ISO 9001:2000 och ISO 14001:2004, branschspecifika standarder som ISO 13485 för produktion av medicinsk utrustning samt geografiskt specifika regelverk som QSR i USA, PAL i Japan samt MDD och IVDD i Europa.

MARKNADSOMRÅDE

FÖRSVAR OCH MARIN

Marknadsområdet Försvar och Marin har sitt ursprung i försvarsindustrin, som varit kund i verksamheten i decennier. Området utmärks av långsiktiga relationer.

Typiska uppdrag är tillverkning av komponenter med höga säkerhets- och kvalitetskrav samt produkter för exempelvis oljeindustrin. Hela strukturen är anpassad för att pro-

ducera denna typ av huvudsakligen mekaniska produkter, som ofta är komponenter som utsätts för svåra fysiska påfrestningar: extrema temperaturer, stora temperaturväxlingar, starka accelerationer, krafter och på andra sätt påfrestande miljöer. De tillverkas därför i höghållfasta men svårbearbetade material, en kombination som ställer höga krav på både maskiner och operatörernas kompetens samt på den kringutrustning som används för testning, mätning och verifiering. Till området levereras också elektronik.

PartnerTech har utvecklat en verksamhet anpassad för alla dessa krav, med en hög andel produktionstekniker och operatörer med kompetens inom industrialisering av nya produkter. Här krävs ofta en högre nivå av kvalitetssäkring och dokumentation. PartnerTech kan dessutom hantera branschens höga krav på spårbarhet och dokumentation samt erbjuda distribution, upphandlingar och eftermarknadstjänster via ett globalt nätverk av produktionsresurser i såväl Europa som Kina och USA.

EXEMPEL PÅ PRODUKTER

PartnerTech har stor kunskap om flera delar inom området och tillverkar mekaniska och elektroniska komponenter till i huvudsak försvars- och oljeindustrin så som till exempel radar- och kommunikationsutrustning.

MARKNADSOMRÅDE

MEDICINSK TEKNIK OCH INSTRUMENT

Marknadsområde Medicinsk teknik och instrument erbjuder hela den viktiga kombinationen av teknisk, regulatorisk och marknadsmässig kompetens som kunderna efterfrågar. Området har traditionellt varit hårt reglerat, med många speciallösningar och stora inslag av hantverk samt ett stort behov av extremt kompetent personal. Allt detta erbjuder PartnerTech, samtidigt som arbetet med att bygga en mer industriell struktur kring tillverkningen pågår.

Oavsett produktionsmetod uppfyller bolaget alla krav på säkerhet, spårbarhet och högsta tänkbara kvalitet och kan dessutom erbjuda specialistkompetens uppbyggd genom tidigare samarbeten, exempelvis inom hantering av vätskor i extremt små mängder. Genom sitt VA/VE-koncept kan PartnerTech också bidra till exempel vid utvecklingen av de billigare analysinstrument, avsedda för lokalt bruk och snabbare analysvar till patient, som delvis håller på att ersätta stora, dyra högkapacitets-analysinstrument. Bolaget har också starka konkurrensfördelar i form av sin förmåga att hantera förändringar från kunden och att hantera avvikelser.

PartnerTech uppfyller självklart både grundläggande

standarder och branschspecifika standarder som ISO 13485 för produktion av medicinsk utrustning. Bolaget uppfyller också geografiskt specifika regelverk som QSR i USA, PAL i Japan samt MDD och IVDD i Europa. Kompetensen inom QSR och om det amerikanska läkemedelsverket FDA:s krav gör att PartnerTech kan hjälpa de kunder som vill in på den amerikanska marknaden att göra rätt från början.

PartnerTechs mångåriga erfarenhet och höga grad av marknadskännedom kan också vara värdefull för aktörer som kommersialiserar nya rön och idéer. Här kan bolagets kunskap om de olika stegen i utvecklingen bidra till att den färdiga produkten på ett smidigt sätt kommer igenom de nålsögon som består i myndigheternas godkännanden. PartnerTechs lokala kundcenter underlättar ett tätt tekniksamarbete med kunderna, som alltså är särskilt viktigt inom detta område.

EXEMPEL PÅ PRODUKTER

PartnerTech har en lång och framgångsrik historia inom utrustning och instrument för medicinsk teknik, till exempel utrustning för blodanalys, dialys, radiologi och anestesi, instrument för allergi- och DNA-tester samt kretskort till olika typer av instrument.



MARKNADSOMRÅDE

SÄLJ- OCH BETALNINGSLÖSNINGAR

Utvecklingen inom marknadsområde Sälj- och betalningslösningar drivs framför allt av kommersiella krav och lagkrav, exempelvis på säkerhet och spårbarhet eller den nya svenska lagen om kassahantering från förra årsskiftet. När handeln ökar, ökar volymerna – och produkterna standardiseras och automatiseras allt mer. Produkterna ska därmed allt oftare integreras med andra delar, beroende på vad som ska hanteras. Förutom sin övergripande kompetens och erfarenhet inom rörlig mekanik, elektronik och mjukvara kan PartnerTech här tillföra kunskap om kortavläsning samt mynt- och sedelhantering.

PartnerTech har hög och bred kompetens på utvecklingssidan och anlitas ofta för outsourcing på hög nivå. Inom detta område är det vanligt att kunderna lägger ut tillverkning av kompletta system och moduler.

Förutom avancerad produktion med montering och systemintegration erbjuder PartnerTech också eftermarknadstjänster som service och reparationer, även på de lokala marknaderna. Detta kan minimera tidsåtgång och kostnader, stärka kundernas eget serviceerbjudande och varumärke samt minimera miljöpåverkan.

EXEMPEL PÅ PRODUKTER

PartnerTech har ett unikt kunnande inom finmekanik som är avgörande för fungerande lösningar inom detta område. Några exempel på tillverkade produkter är mynt- och sedelhanteringssystem, kortläsare, skrivare för terminaler och kassaapparater samt utrustning för pappershantering och annan avancerad flexibel mekanik.

MARKNADSOMRÅDE

MILJÖTEKNIK

Marknadsområde Miljöteknik är ett påtagligt tillväxtsegment, där utvecklingen ofta drivs av politiska beslut och förändringar i lagstiftningen. Produktionen blir därmed projekt driven med höga krav på snabbhet och kapacitet. För att hålla en hög beredskap och klara kraven från branschen har PartnerTech en aktiv omvärldsbevakning.

Marknadsområdet omfattar både komponenter och kompletta system och utnyttjar ofta den samlade kompetensen hos samtliga discipliner inom bolaget. Bolagets kunskap inom mekanik och elektronik är en god grund för produktionen, och PartnerTech kan bidra inom såväl konstruktion som tillverkning, testning och distribution av produkterna på ett sätt som säkrar att man gör rätt från början. Många företag har ett snabbt växande kapacitetsbehov. Där kan PartnerTechs storlek och globala närvaro vara till stor nytta genom att säkra kunderna en "egen" produktion utan krav på stora egna investeringar.

EXEMPEL PÅ PRODUKTER

PartnerTech har bra kunskap och erfarenhet för att förverkliga de ofta komplexa produkterna inom detta område. Några exempel på tillverkade produkter är återvinnings- och returautomater, värmepumpsystem samt LED-belysning och andra energisparande produkter.

MARKNADSOMRÅDE

INDUSTRI

Uppdragen inom marknadsområde Industri finns inom ett flertal olika branscher och innebär till exempel kontraktstillverkning av komponenter och produkter för operatörsterminaler och styr- och kontrollenheter.

Produktionen har en etablerad försörjningskedja som är väl anpassad för tillverkning av komponenter av hög kvalitet som kan uppfylla kraven på hållbarhet och låga servicekostnader.

PartnerTech är också från grunden uppbyggt för att kunna erbjuda den flexibilitet som krävs för att snabbt kunna ställa om mellan många varianter i små volymer. Flexibiliteten är också geografisk. Med ett globalt nätverk av produktionsresurser i såväl Europa som Kina och USA kan PartnerTech erbjuda optimala förutsättningar genom produktens hela livscykel.

EXEMPEL PÅ PRODUKTER

PartnerTech har decenniers erfarenhet från detta marknadsområde. Några exempel på tillverkade produkter är system för fjärravläsning av elektriska mätvärden, kontrollenheter för roterande dörrar, gaffeltruckar och industrirobotar.

MARKNADSOMRÅDE

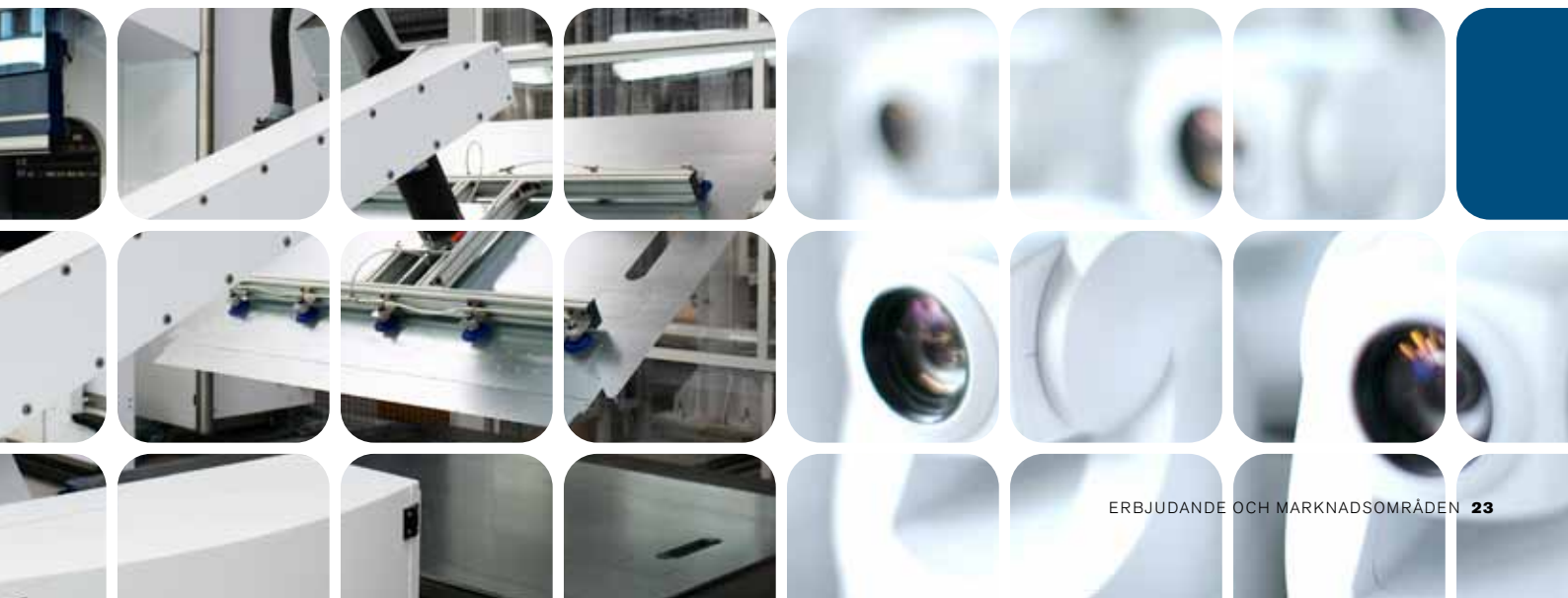
INFORMATIONSTEKNOLOGI

Marknadsområde Informationsteknologi är ett teknikdrivet område. Här får PartnerTech ofta åtaganden som produktion av avancerad, inkapslad elektronik (boxbuild). Produkter för informationsteknologi är en starkt drivande kraft i utvecklingen av PartnerTechs globala struktur, då produktens storlek och användningsområden ofta lämpar sig för högvolymproduktion i Östeuropa eller Asien.

I våra kundcenters som ligger nära kunden bidrar PartnerTech då med både styrning av produktionen i dess olika faser och – inte minst – kompetens redan i utvecklingsfasen. Men lika viktig är den andra änden av värdekedjan, där många kunder utnyttjar PartnerTechs resurser inom distribution och eftermarknad.

EXEMPEL PÅ PRODUKTER

PartnerTech har mycket lång erfarenhet från området. Några exempel på tillverkade produkter är säkerhetskameror, bredbandsroutrar, videokonferenssystem, basstationsantennor, mikrovågslänkar samt terminaler till informationssystem och industrirobotar.



STÖDFUNKTIONER SOM ÖKAR KONKURRENSKRAFTEN

INKÖP

PartnerTechs inköpsfunktion kan redan i ett tidigt skede lägga grunden för kvalitet och kostnadseffektivitet. PartnerTech gör här ett aktivt val av leverantörer och fastställer rätt leverantör för varje syfte. Bolaget har en global leverantörsstruktur som uppfyller höga krav på kvalitet och leveranssäkerhet. Under året har den globala inköpsorganisationen förändrats och koncentrerats till tre enheter i Sverige, Polen och Kina. Härutöver finns ett väl utvecklat samarbete med den kinesiska partnern 3CEMS.

Utifrån förutsättningarna i kundens projekt ser PartnerTech till att avtalssäkra en struktur som överensstämmer med dess åtagande, allt i en fortlöpande dialog med kundens inköpsavdelning.

LOGISTIK OCH EFTERMARKNAD

Ett flertal kunder i både Europa och USA har valt att lägga ut även ansvaret för logistik och eftermarknad på PartnerTech. Starkt bidragande till detta är kundernas ambition att reducera "time to market" och minimera sin egen serviceorganisation. PartnerTech erbjuder tjänster som lagring nära slutkunderna, service och reparation samt distribution genom skräddarsydda logistiktjänster. De senare ger ökad flexibilitet, kan kombineras på ett sätt som motsvarar kundens behov och möjliggör differentierade servicenivåer och effektivare distribution.



SAMARBETET MED KUNDEN

LOKALA KUNDCENTER PÅ VARJE GEOGRAFISK MARKNAD

För att säkerställa bästa möjliga service till sina kunder har PartnerTech lokala kundcenter på samtliga sina geografiska marknader. Det gör det möjligt att tillgodose kundernas önskemål om en nära dialog kring teknik och marknad.

EN ENDA KONTAKTPUNKT

Kundernas behov av kontraktstillverkartjänster inom business to business varierar. Många produkter testas och produceras till en början lokalt för att, när volymen ökar, överförs till ett lågkostnadsland. I slutet av produktens livscykel kan det på nytt bli aktuellt att tillverka den lokalt. Oberoende av var produkten tillverkas ligger ansvaret för den kvar hos PartnerTechs lokala kundcenter. Samtidigt får kunden tillgång till en global försörjningskedja och kostnadsoptimerad produktion genom en enda kontaktpunkt.

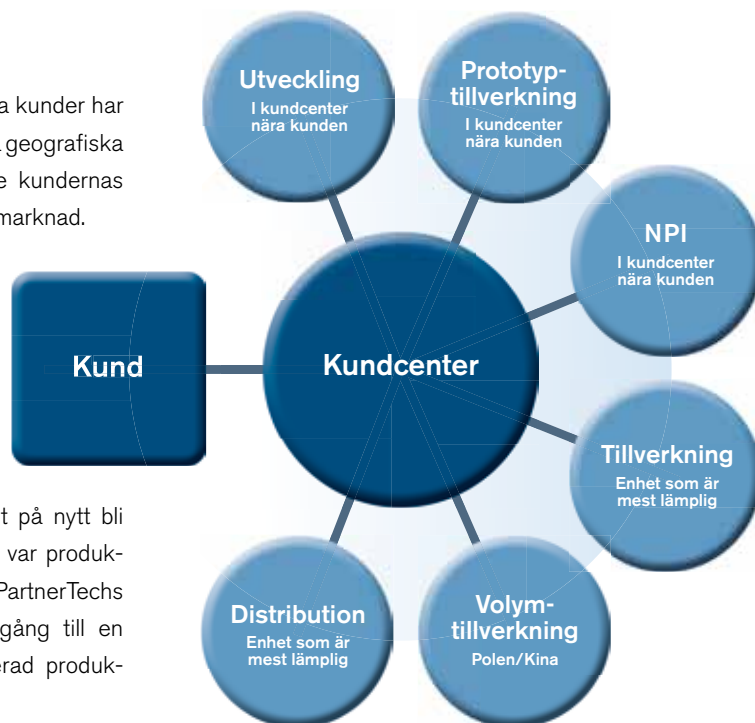
Det är kunden som väljer det kundcenter som är mest lämpligt med avseende på kompetens och geografisk placering. Produktionen sker sedan där det är bäst ur kostnads- och distributionssynpunkt.

PartnerTech har också ett heltäckande nätverk av kompetens- och tillverkningspartners, vilket möjliggör flexibilitet och stabilitet oavsett om kunderna växer på befintliga eller nya marknader.

TEAM MED OLIKA SPECIALISTER

För att lägga grunden för ett effektivt samarbete med kunden, inrättar PartnerTech ett team bestående av olika specialister inför varje projekt. Syftet är dels att öka konkurrenskraften för kundens produkt, dels att säkerställa överenskomna prestanda.

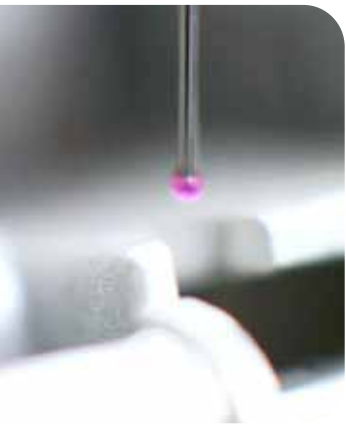
PartnerTech arbetar i processororienterade flöden, vilket innebär att en kundansvarig Program Manager har fullt ansvar för leveranser och kvalitet, inklusive personalen, i detta flöde. Detta ger ökat kundfokus och än bättre kundservice jämfört med en funktionell organisation.



KOMPETENSCENTER I VÄRLDSKLASS

För att ytterligare skärpa produktionskompetensen och uppnå absolut toppklass inom disciplinerna elektronik, mekanik, inkapsling och systemintegration har PartnerTech också så kallade Centers of Excellence. Varje Center of Excellence ansvarar inom ramen för sin disciplin för bevakning av omvärld och marknadstrender och driver även produktionsutveckling, teknik och investeringar för övriga koncernenheter inom disciplinen. Center of Excellence ger PartnerTech ökad konkurrenskraft inom samtliga områden och adderar ytterligare kundvärde i varje del av värdekedjan.





INTENSIVT KVALITETS- OCH MILJÖARBETE

PartnerTechs kvalitetsarbete bedrivs med fokus på kundkrav och kvalitetsmedvetande i hela organisationen och ska korta ledtider och öka flexibiliteten. För att kunna hålla en hög ambitionsnivå har PartnerTech ett koncernövergripande verksamhetssystem som bygger på TQM (Total Quality Management).

TQM innebär kundfokus, ständiga förbättringar, process-tänkande och faktabaserade beslut. En konkret målsättning kan vara att starkt reducera tiden från tillverkningsorder till dess att produkten lämnar fabriken.

Utmärkande för PartnerTechs verksamhetssystem är att det

- uppfyller standarderna för ISO 9001, ISO 14001 och ISO 13485.
- stödjer kundspecifika krav som QSR (Quality System Regulation), ett amerikanskt regelverk för medicinteknisk industri som levererar produkter till USA. Revision för QSR utförs av Food and Drug Administration (FDA).
- är webbaserat och därmed tillgängligt för alla anställda.
- är gemensamt för hela koncernen.

STÄNDIGA FÖRBÄTTRINGAR

PartnerTechs medarbetare ska kunna söka ständiga förbättringar och eliminera eventuella problem och brister innan de blir allvarliga och påverkar kundprestanda och kvalitet. För att möjliggöra detta har företaget ett antal gemensamma verktyg inom ramen för TQM. Verktygen är en naturlig del i det dagliga arbetet och främjar medarbetarnas engagemang. De ger också vägledning när PartnerTechs kundteam formulerar mål och aktiviteter tillsammans med kunderna.

Kontrollverktygen är uppdelade i fyra huvudområden: Riskeliminering, Kontroll och uppföljning, Processförbättring samt Produktförbättring.

RISKELIMINERING

Här används SQAP (Supplier Quality Assurance Plan), som är ett verktyg i tio steg för att säkra rätt kvalitet i tillverkningen. Här ingår bland annat producerbarhetsgranskning, riskanalys (FMEA) samt analyser för mätriktighet och fulltaksprov.

KONTROLL OCH UPPFÖLJNING

För kontroll och uppföljning används verktyg som 5S. För att mäta processdugligheten används nyckeltal som Yield och OEE (Overall Equipment Efficiency).

Uppföljning sker på så kallade Teamtavlor på varje fabrik, där sådana nyckeltal regelbundet redovisas. Här kan medarbetare fortlöpande och gemensamt följa sin kvalitet och prestanda samt få information om gällande kundkrav/önskemål.

PROCESSFÖRBÄTTRING

Här används verktyget Six Sigma och problemlösargrupper. Fokus ligger på rätt kompetensutveckling, förändringsbenägenhet och effektivitet/flexibilitet i produktion. Alla typer av spill ska minimeras och produktionen ska vara resurssnål. PartnerTech använder sig också av frekvens- och metodstudier samt standardiserade instruktioner/arbets-sätt som visualiserar kund- och produktkrav.

PRODUKTFÖRBÄTTRING

För att analysera och skapa produktförbättringar använder PartnerTech verktyget VA/VE (Value analysis/Value engineering) och Six Sigma. VA/VE innebär att man gör en översyn av en produkt i syfte att kostnads-rationalisera och optimera den för produktion.

Ovanstående kontrol verktyg är av flera skäl självklara i en verksamhet som PartnerTechs. Bland annat fyller de en viktig funktion när man genom oberoende part utvärderar organisationens gemensamma certifikat för standarderna ISO 9001, ISO 14001 och ISO 13485.

Dessa revisioner görs löpande under året av Det Norske Veritas, framförallt för att synliggöra vad som kan förbättras men också för att kontrollera att PartnerTech når upp till sina egna och kundernas högt ställda krav.



SIX SIGMA

– VÄRLDSLEDANDE FÖRBÄTTRINGSKONCEPT

Six Sigma är ett världsledande förbättringskoncept med en tydlig struktur för mer komplicerade problem. Under året har PartnerTech Academy genomfört så kallade Yellow Belt-utbildningar med tillhörande förbättringsprojekt. I PartnerTechs organisation finns nu ett stort antal Yellow Belts, Green Belts och även Black Belts, som är den högsta nivån. Detta har en positiv inverkan på produktkvalitet, effektivitet, leveranstider och kostnader.

ARBETSMETODIK OCH KVALITETSSÄKRING

Genom att standardisera arbetsmetodiken uppnår PartnerTech både kvalitet och effektivitet. Det blir enklare att styra och följa upp monteringsprocessen.

Kundernas krav på flexibilitet gör att företaget måste kunna omlokalisera produktion på ett säkert och effektivt sätt. Koncerngemensamma utbildningar och processer/rutiner medverkar till kompetensutveckling och kvalitets-tänkande bland produktionstekniker, logistik och operatörer.

För kvalitetssäkring – mot både kunder och leverantörer – används Supplier Quality Assurance Plan (SQAP). Det är en vedertagen metod för att säkra kvaliteten hos en produkt eller process, framför allt för att kunna svara upp mot kundspecifika krav. PartnerTech Academy håller regelbundet utbildningar i SQAP för att säkra och optimera kvalitets- och kostnadseffektiviteten i hela värdekedjan. Målsättningen är att i ökad utsträckning även innefatta kunder och leverantörer i utbildningen för att säkerställa hög kvalitet, hög effektivitet och en låg kostnadsnivå i arbetet hos alla parter.

STANDARDISERADE AVTAL MED LEVERANTÖRER

PartnerTech har utvecklat ett standardiserat avtalspaket för leverantörer. En del av detta paket utgörs av koncernens uppförandekod, Code of Conduct. Bolaget arbetar nu intensivt med att träffa avtal på denna grund med alla stora, kritiska och nya leverantörer.

MILJÖARBETE I FOKUS

PartnerTech har ett koncernövergripande miljöcertifikat enligt ISO 14001. Det omfattar samtliga enheter och ska gälla också vid förvärv. Genom bolagets miljölednings-system och inköpsprocesser ställs miljökrav även på leve-

rantörerna. Samtliga PartnerTechs enheter är utrustade med videokonferensutrustning som minskar energi- och resekostnaderna ytterligare.

PartnerTechs intensiva miljöarbete är naturligt för en koncern som söker långsiktigt hållbar utveckling och är dessutom ett krav från flertalet kunder. Generellt gäller att frågor kring materialanvändning, återvinningsbarhet och energiförbrukning är viktiga för att begränsa produkternas miljöpåverkan. När det gäller återvinning och utfasning av skadliga ämnen ur produkterna följer PartnerTech naturligtvis EU:s direktiv RoHS och REACH.

PartnerTech har verksamhet som innebär utsläpp till vatten och luft samt förbrukning av skärvätskor. Detta innebär till exempel att

- processavloppsvatten renas och återanvänds
- avfall sorteras och omhändertas för återvinning eller destruktion
- biobränslen används vid uppvärmning
- pulverlack ersätter lösningsmedelsbaserad lack.

MILJÖMÅL UNDER 2010 OCH 2011

Under 2010 har PartnerTechs miljömål varit inriktade på fortsatt minskning av förbrukningen av el, gas, vatten och kemikalier samt en ökad grad av återvinning. Företaget har lyckats minska energikostnaderna i förhållande till omsättning under 2010 och miljömålen gäller även för 2011.

Företaget mäter utsläppen av koldioxid vid sina transporter och har en tjänstebilspolicy med incitament för att använda miljöanpassade bilar. Policyn för tjänsteresor ställer krav på att så långt möjligt använda videokonferensutrustning eller välja ett resande med begränsad miljö-påverkan.

Under 2010 har företaget startat en undersökning av energiåtgång på alla större enheter, samt påbörjat arbete med att föreslå och genomföra energibesparande åtgärder. Projektet har studerat energiförbrukningen för både fastigheterna och den produktionsutrustning som har stor potential för besparingar. I nästa fas optimeras utrustningen för uppvärmning på varje enhet. Dessutom kommer man att analysera vilka investeringar som kan löna sig på längre sikt. Parallellt med detta arbete studerar man också möjligheterna att separera energiförbrukningen mellan produktion och fastigheter samt införa ett standardiserat måtsätt för energiförbrukningen i hela koncernen.



EFFEKTIVT LAGARBETE STÄRKER PARTNERTECH

PartnerTechs framgång är till stor del en fråga om hur väl alla arbetslag kan arbeta tillsammans mot tydliga, gemensamma mål och resultat. För att lyckas med detta, måste det finnas utrymme för alla att kliva fram, ta sig an olika uppgifter och utvecklas. Tillsammans med ett aktivt ledarskap skapar detta förutsättningar för framgång.

Denna övertygelse ligger till grund för den satsning som inleddes 2009 för att öka den interna effektiviteten och därmed lönsamheten. Under 2010 började detta arbete bära frukt, med förbättrad effektivitet, högre prestanda och stärkt medarbetarengagemang som resultat.



De senaste åren har fokus legat på att skapa skalfördelar genom att harmonisera arbetssätt, processer och verktyg. Under 2010 har processerna och verktygen dokumenterats, testats och gjorts tillgängliga för alla genom bland annat olika utbildningar.

Under 2011 kommer alla PartnerTechs fabriker att följa samma aktivitetsplan, med gemensamma processer och verktyg. Affärssystemet IFS kommer att utnyttjas av koncernens chefer för att kartlägga och ta vara på den breda kompetensen hos alla medarbetare. Med IFS som HR-stöd kan företaget dessutom ha en bättre planering och uppföljning av personalens utvecklingsplaner med stöd av en gemensam process. Den satsning som inleddes 2009 för att förverkliga synergieffekter och skalfördelar börjar därmed ge konkreta resultat.

VERKTYGEN FUNGERAR

Ett exempel på hur de nya verktygen fungerar var bemanningen av PartnerTechs nya fabrik i polska Myslowice tidigt 2010. Med stöd av de nya verktygen kunde HR och projektteamet tillsammans och på kort tid rekrytera ett 40-tal mycket kvalificerade och engagerade medarbetare.



Ett annat kvitto på att det verkligen går att uppnå de tilltänkta synergier är att HR nu än mer blir den interna affärspartner som alltid varit avsikten. Detta är en viktig strategisk förflyttning. Den möjliggörs genom att linjecheferna, med stöd av de nya processerna och verktygen, i rollen som chef och ledare kan och ska klara en stor del av de uppgifter som HR tidigare svarat för. Detta ger utrymme för HR att i stället och på allvar arbeta strategiskt med att attrahera och behålla talanger, utveckla organisationen och stärka medarbetarnas engagemang. HR-funktionen har i denna förflyttning också kunnat minskas från 22 medarbetare till 13, vilket också är ett bidrag till ökad lönsamhet.

Under 2011 inleds arbetet med att bryta ned koncernens mål på individnivå. Syftet är att öka delaktigheten och därmed motivationen genom att tydliggöra hur varje medarbetare kan bidra till helheten. Rätt utfört kommer de krafter som då frigörs att ytterligare stärka den interna effektivitet och därmed prestation.

Till motivationen bidrar naturligtvis också PartnerTechs värdegrund:

ESS FÖDER ESS

– genom att medverka till kundernas framgång blir vi själva framgångsrika.

MAN KAN LITA PÅ OSS

– vi håller vad vi lovar och levererar alltid hög kvalitet.

VI ÄR ETT LAG

– vi har tydliga roller och hjälps åt för att uppnå gemensamma mål.

RAKT PÅ SAK

– vi söker en öppen och prestigelös kommunikation där vi visar respekt och uppskattning för varandra.

JAG TAR DET

– vi agerar på ett sätt som är bra för företaget.

VI ÄR KOSTNADSKLOKA

– det är sunt förnuft att ifrågasätta onödiga kostnader och söka mer kreativa lösningar.

Under 2011 inleds ett projekt för att revitalisera PartnerTechs grundvärderingar i syfte att alla medarbetare ska känna till värderingarna och låta dem prägla sitt sätt att arbeta. Dessa värderingar är grundstenen i PartnerTechs gemensamma kultur, språk och förhållningssätt till kunder, leverantörer, medarbetare och olika samarbetspartners.



ÖKAT KUNDVÄRDE OCH ENGAGEMANG

En framgångsfaktor för PartnerTech Academy har varit att tillåta nytänkande, kreativitet och att engagera både medarbetare och kunder i kompetensutvecklingen.

Under året har satsningen på att effektivisera logistik- och försörjningsflödet ökat även kundernas förmåga att möta sina marknadskrav. E-learning har nyttjats för att öka effektiviteten i utbildningarna och minska kostnaderna för dem. En annan framgångsfaktor är utbildningar i kvalitetsstyrning och produktionseffektivitet, något som PartnerTech har lång erfarenhet av.

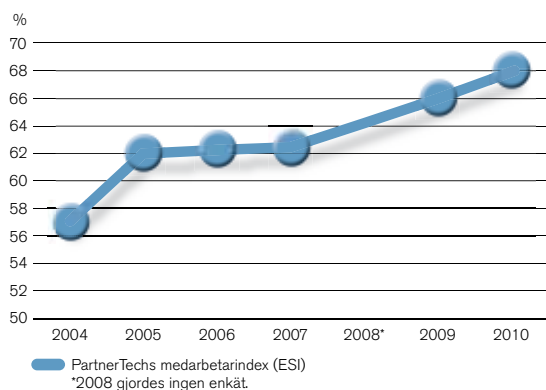
PartnerTech Academy är ett viktigt verktyg för engagemang och motivation. Här har arbetet fortsatt enligt plan under 2010, med koncerngemensamma utbildningar för att utveckla såväl individens som organisationens förmåga.

2011 satsar PartnerTech Academy på fortsatt utbildning för ledare, effektivare försörjningsflöde och en förbättrad säljutbildning. Dessutom erbjuder akademien fortbildning inom produktionseffektivitet och kvalitet, grundpelarna i PartnerTechs erbjudande.

Ledarskapsprogrammet drivs även fortsättningsvis av koncernchefen tillsammans med hela ledningsgruppen. På så sätt borgar de för en gemensam affärskultur och långsiktig lönsamhet.

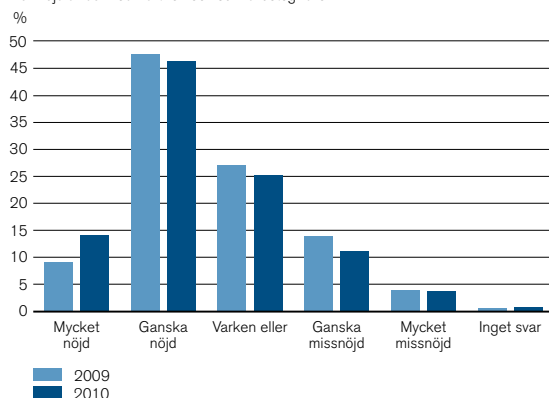
MEDARBETARUNDERSÖKNINGEN

En ny medarbetarundersökning genomfördes under året. Svarsfrekvensen var 78 procent. Trots lågkonjunktur och anpassningar av organisationen visar svaren en fortsatt ökning av engagemang och trivsel. Den positiva trenden i PartnerTechs medarbetarindex (ESI) är tydlig. Arbetsklimat och arbetsrelationer, ledarskap, bra kommunikation och information samt tydliga mål bidrar positivt till denna utveckling.



Särskilt glädjande är resultatet på den övergripande frågan om hur nöjda medarbetarna är med PartnerTech som arbetsgivare. Svaren visar en fortsatt ökning. Det är inspirerande och motiverande för det fortsatta arbetet med analys och aktivitetsplaner av årets medarbetarenkät för att ytterligare stärka laganda och arbetstillfredsställelse.

Hur nöjd är du med PartnerTech som arbetsgivare?



HÄLSA OCH SÄKERHET

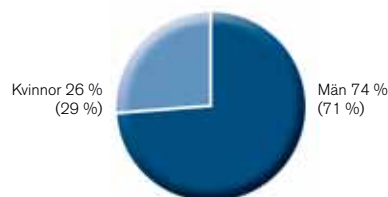
För att främja hälsa och säkerhet för de anställda bedriver PartnerTech ett systematiskt arbetsmiljöarbete med fokus på säkerhet, ergonomi och friskvård. Arbetet regleras i en särskild policy samt i reglerna för systematiskt arbetsmiljöarbete och ska tillgodose såväl fysiska som psykiska och sociala aspekter.

Under 2010 har PartnerTech utvecklat en koncerngemensam metod för att mäta tillbud och olyckor med daglig uppföljning som ligger till grund för ett systematiskt arbetsmiljöarbete. PartnerTech är redan i dag en säker arbetsplats, men den nya metoden gör det enklare att i tid upptäcka och identifiera och korrigera för eventuella negativa trender på det här området.

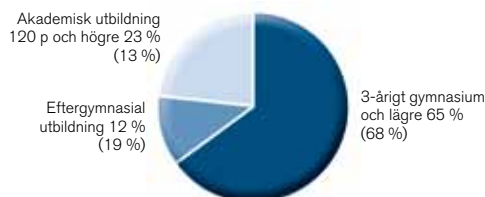
PERSONALENS NYCKELTAL

Nyckeltal	2008	2009	2010
Medeltal årsanställda	1 670	1 382	1 328
Omsättning per anställd, TSEK	1 514	1 554	1 642
Medelålder	41	41	41

FÖRDELNINGEN KVINNOR OCH MÄN



UTBILDNINGSNIVÅ



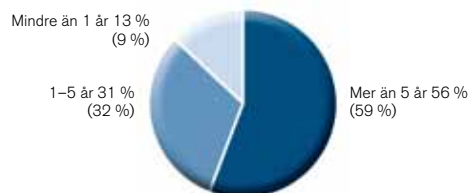
FÖRDELNINGEN KOLLEKTIVANSTÄLLDA/TJÄNSTEMÄN



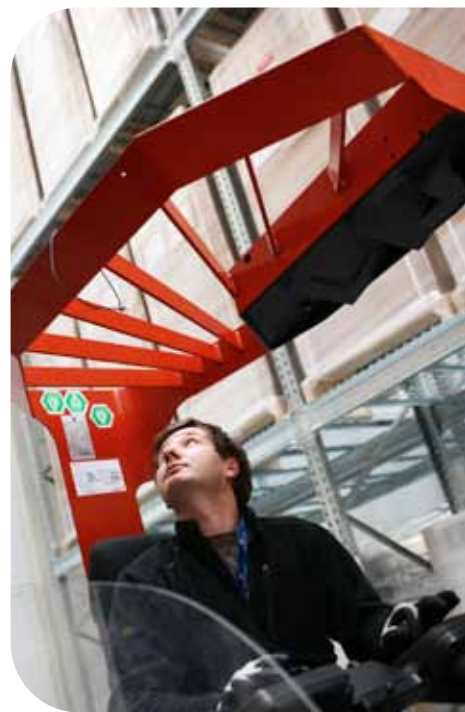
TOTALT ANTAL ANSTÄLLDA I KONCERNEN



GENOMSnittlig ANSTÄLLNINGSTID







AKTIE OCH ÄGARBILD

AKTIEKAPITAL OCH ANTAL AKTIER

Den sista december 2010 uppgick aktiekapitalet i PartnerTech AB till SEK 63 324 920. Dessa var fördelade på 12 664 982 aktier. Varje aktie berättigar till en röst på årsstämman och samtliga aktier äger lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst. PartnerTech är noterat på Nasdaq OMX Stockholm.

ÄGARSTRUKTUR

Den sista december 2010 hade PartnerTech AB 2 795 aktieägare (3 002). De tio största aktieägarna hade tillsammans 9 901 tusen aktier (9 895) vilket motsvarar 78,3 procent (78,1) av det totala antalet aktier och röster. Institutioner och andra juridiska personer kontrollerade 85,3 procent (85,9) av kapital och röster. Den utländska ägarandelen motsvarade 9,9 procent (7,7) av kapital och röster.

UTDELNING 2010

Styrelsen föreslår årsstämman att ingen utdelning skall utgå för räkenskapsåret 2010 (ingen utdelning utgick 2009). Förslaget har lagts mot bakgrund av den stora investeringen i den nya fabriken i Polska Myslowice samt koncernens negativa resultat för helåret.

OPTIONER

I enlighet med beslut på årsstämman den 25 april 2007 löpte ett optionsprogram till ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner i koncernen till och med 31 maj 2010. Teckningstiden för detta program har under året således löpt ut och inga aktier tecknades. Koncernen har i dag inget optionsprogram.

UTDELNINGSPOLICY

PartnerTech har som mål att utdelningen skall motsvara 30 procent av vinsten efter skatt, förutsatt att den finansiella situationen medger detta. Sedan börsintroduktionen 1997 har PartnerTechs utdelning av årligt resultat fördelat sig enligt nedanstående.

UTDELNING

År	Belopp i MSEK	% av resultat efter skatt
1997	1,9	16
1998	3,0	18
1999	5,7	12
2000	12,5	14
2001	0,0	0
2002	0,0	0
2003	0,0	0
2004	5,7	16
2005	15,8	30
2006	38,0	31
2007	0,0	0
2008	0,0	0
2009	0,0	0
2010	0,0	0 (förslag)

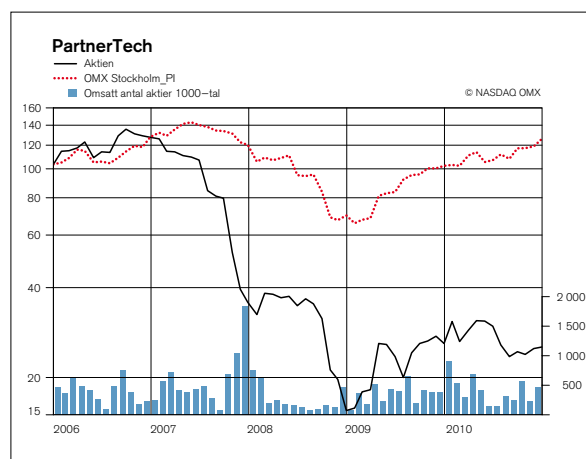
AKTIEKAPITALET S UTVECKLING

Aktiekapitalet har sedan bolagets bildande förändrats enligt nedanstående tablå:

År	Transaktionstyp	Förändring antal aktier	Totalt antal aktier	Förändring aktiekapital (SEK)	Totalt aktiekapital (SEK)	Nominell kurs/- kvotvärde (SEK)
1984	Bolagets bildande	270 000	270 000	27 000 000	27 000 000	100
1997	Fondemissioner	–	270 000	10 800 000	37 800 000	100
1997	Split 1/20	7 290 000	7 560 000	–	37 800 000	5
2000	Nyemission (nyteckning med optionsrätt)	1 000	7 561 000	5 000	37 805 000	5
2001	Apportemission (förvärv av aktier i EQ Elektronik AB)	647 414	8 208 414	3 237 070	41 042 070	5
2001	Apportemission (förvärv av aktier i Baltic Microwaves Sp. z o.o. och EQ Elektronik AB)	102 586	8 311 000	512 930	41 555 000	5
2001	Nyemission (förvärv av aktier i Baltic Microwaves Sp. z o.o. och EQ Elektronik AB)	211 907	8 522 907	1 059 535	42 614 535	5
2001	Apportemission	2 900 000	11 422 907	14 500 000	57 114 535	5
2005	Apportemission (förvärv av aktier i KSH-Productor Oy)	407 811	11 830 718	2 039 055	59 153 590	5
2005	Nyemission (nyteckning med optionsrätt)	306 666	12 137 384	1 533 335	60 686 920	5
2006	Apportemission (förvärv av aktier i TH Kristiansen AS)	315 724	12 453 109	1 578 620	62 265 545	5
2006	Apportemission (förvärv av aktier i Hansatech Ltd Group)	211 875	12 664 982	1 059 375	63 324 920	5

KURSUTVECKLING OCH OMSÄTTNING AV PARTNERTECHS AKTIE

Kursen på PartnerTech-aktien har under 2010 minskat med 3 procent. OMX Stockholm Index har under samma tid ökat med 23 procent. Den sista december 2010 var kursen på PartnerTech-aktien SEK 25,30 (26,0). Den sista december 2010 var PartnerTechs börsvärde SEK 320 miljoner. Vid motsvarande tidpunkt 2009 var börsvärdet SEK 329 miljoner och vid börsintroduktionen 1997 uppgick börsvärdet till SEK 408 miljoner. Under 2010 omsattes 4,9 miljoner aktier (4,7) vilket motsvarar 19,484 aktier per börsdag (18 749). Handel i aktien ägde rum under alla möjliga börsdagar 2010.



PARTNERTECHS AKTIEÄGARSTATISTIK 2010-12-31

Antal aktier	Antal ägare	Andel ägare, %	Antal aktier	Andel av aktier, %
1–200	1 608	57,5	181 348	1,43
201–1 000	813	29,1	483 401	3,82
1 001–10 000	318	11,4	991 962	7,83
10 001– 1000 000	53	1,9	3 846 085	30,37
1 000 001–	3	0,1	7 162 186	56,55
Totalt	2 795	100,0	12 664 982	100,0
Antal utlandsägande	103	3,7	1 258 377	9,9
Andel ägande av juridiska personer	241	8,6	10 801 694	85,2

PARTNERTECHS 10 STÖRSTA ÄGARE 2010-12-31

Ägare	Tusen aktier	%-andel
Bure Equity	5 443,0	43,0
AB Traction	1 719,2	13,6
Försäkringsaktiebolaget, Avanza pension	891,2	7,0
Barclays Cap Sec Cayman Client	601,1	4,8
Länsförsäkringar Småbolagsfond	600,0	4,7
Nordnet Pensionsförsäkring AB	267,0	2,1
Livförsäkringsaktiebolaget Skandia (publ)	162,8	1,3
ABN Amro Bank NV	73,8	0,6
Banque Invik SA	73,2	0,6
Backman Mats	70,0	0,6
Totalt	9 901,3	78,3

AKTIEDATA

	2010	2009	2008	2007	2006
Antalet aktier vid årets slut (000)	12 665	12 665	12 665	12 665	12 665
Antal aktier efter utspädning	12 665	12 665	12 665	12 665	12 665
Vinst per aktie efter full skatt, SEK	-1,55	-1,70	0,41	-1,96	9,79
Vinst per aktie efter full skatt, (efter utspädning), SEK	-1,55	-1,70	0,41	-1,96	9,79
Utdelning per aktie, SEK *	0,00	0,00	0,00	0,00	3,00
Eget kapital per aktie, SEK	38,10	42,17	43,47	44,11	47,28
Eget kapital per aktie (efter utspädning*), SEK	38,10	42,17	43,47	44,11	47,28
Börskurs vid årets slut, SEK	25,30	26,00	15,50	35,70	127,50
Börsvärde, MSEK	320	329	196	452	1 615
P/E-tal gånger	neg.	neg.	37,8	neg.	13,0
Direktavkastning, %	0,0	0,0	0,0	0,0	2,4
Utdelningsandel, %	0,0	0,0	0,0	0,0	31,0
Börskurs/eget kapital, %	66	62	36	81	270

* Enligt styrelsens förslag till utdelning.

FEM ÅR I SAMMANDRAG

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

Belopp i MSEK	2010	2009	2008	2007	2006
Nettoomsättning	2 181,1	2 148,0	2 529,0	2 643,6	3 057,2
Kostnader för sålda varor och tjänster	-2 104,9	-2 055,6	-2 374,4	-2 510,7	-2 741,3
Bruttoresultat	76,2	92,4	154,6	133,0	315,9
Övriga rörelsekostnader	-99,1	-104,2	-137,6	-164,0	-145,8
Övriga rörelseintäkter	7,6	8,3	11,6	13,3	10,0
Rörelseresultat	-15,3	-3,5	28,5	-17,7	180,0
Finansiella intäkter	7,6	6,8	9,4	2,6	3,9
Finansiella kostnader	-23,6	-26,0	-28,7	-19,1	-22,1
Finansnetto	-15,9	-19,2	-19,3	-16,5	-18,3
Resultat efter finansnetto	-31,2	-22,7	9,2	-34,2	161,7
Skatt	11,6	1,3	-4,0	9,4	-39,1
Årets resultat	-19,6	-21,5	5,2	-24,8	122,6

KONCERNENS BALANSRÄKNING

Belopp i MSEK	2010	2009	2008	2007	2006
Tillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	150,8	161,0	142,0	141,3	143,0
Materiella anläggningstillgångar	200,4	182,6	225,1	222,7	199,0
Finansiella anläggningstillgångar	31,8	25,5	15,0	12,3	4,8
S:a anläggningstillgångar	383,0	369,2	382,2	376,3	346,8
Varulager	413,7	440,6	527,2	559,5	619,6
Kundfordringar	403,8	396,3	405,0	434,4	522,4
Övriga kortfristiga fordringar	39,4	45,8	37,9	46,5	50,2
Likvida medel	40,5	35,8	37,6	37,5	98,8
S:a omsättningstillgångar	897,4	918,5	1 007,7	1 077,9	1 291,0
Totalt tillgångar	1 280,4	1 287,7	1 389,9	1 454,2	1 637,8
Skulder och eget kapital					
Eget kapital	482,5	534,1	550,6	558,7	598,8
Långfristiga räntebärande skulder	67,6	60,5	94,6	87,0	64,5
Kortfristiga räntebärande skulder	337,3	276,9	285,1	331,1	437,8
S:a räntebärande skulder	404,9	337,4	379,7	418,1	502,3
Avsättningar	1,9	7,1	7,7	16,8	37,4
Leverantörsskulder	251,6	274,1	272,9	252,6	281,6
Övriga kortfristiga ej räntebärande skulder	139,5	134,9	179,1	208,0	217,6
S:a ej räntebärande skulder	393,0	416,1	459,7	477,4	536,7
Totalt skulder och eget kapital	1 280,4	1 287,7	1 389,9	1 454,2	1 637,8

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i MSEK	2010	2009	2008	2007	2006
Rörelseresultat	-15,3	-3,5	28,5	-17,7	180,0
Ej kassaflödespåverkande poster i rörelseresultatet	44,8	47,1	48,7	59,6	52,6
Betald ränta och liknande poster	-13,7	-19,2	-19,4	-16,6	-18,3
Betald/erhållen skatt	-3,9	-14,8	-26,9	-37,7	-27,0
Förändring av medel bundna i rörelsen	-16,7	41,3	56,4	147,6	-163,4
Kassaflöde löpande verksamheten	-4,9	50,9	87,3	135,3	23,9
Kassaflöde investeringsverksamheten	-26,5	-20,0	13,1	-19,7	-27,6
Kassaflöde efter investeringar	-31,4	30,9	100,4	115,5	-3,7
Kassaflöde finansieringsverksamheten	37,5	-32,1	-96,3	-181,3	61,0
Omräkningsdifferens i likvida medel	-1,4	-0,7	-4,0	4,4	-5,7
Förändring av likvida medel	4,8	-1,8	0,1	-61,4	51,5

KONCERNENS NYCKELTAL

Belopp i MSEK (om ej annat anges)	2010	2009	2008	2007	2006
Marginaler					
Bruttomarginal, %	3,5	4,3	6,1	5,0	10,3
Rörelsemarginal, %	-0,7	-0,2	1,1	-0,7	5,9
Vinstmarginal, %	-1,4	-1,1	0,4	-1,3	5,3
Avkastning*					
Räntabilitet på operativt kapital, %	-1,9	-0,4	3,1	-1,8	20,0
Räntabilitet på eget kapital, %	-3,9	-4,0	0,9	-4,1	23,2
Kapitalstruktur					
Rörelsekapital, (31 dec)	465,8	473,7	518,2	579,8	692,9
Operativt kapital, (31 dec)	815,1	810,3	877,6	927,0	997,5
Eget kapital, (31 dec)	482,5	534,1	550,6	558,7	598,8
Räntebärande nettoskuld, (31 dec)	360,6	293,8	328,7	380,6	403,5
Rörelsekapital/nettoomsättning, %	21,4	22,1	20,5	21,9	22,7
Kapitalomsättningshastighet, ggr	2,7	2,5	2,8	2,7	3,5
Räntetäckningsgrad, ggr	-0,3	0,1	1,3	-0,8	8,3
Soliditet %, (31 dec)	37,7	41,5	39,6	38,4	36,6
Nettoskulsättningsgrad, ggr	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7
Andel riskbärande kapital, % (31 dec)	37,7	41,8	40,1	39,4	38,7
Investeringar	26,5	28,5	71,3	70,5	59,5
Anställda					
Medeltal årsanställda	1 328	1 382	1 670	1 886	1 747
Omsättning per anställd, TSEK	1 642	1 554	1 514	1 402	1 750
Löner- och lönebikostnader per årsanställd, TSEK	369	392	383	370	371

* I räntabilitetstalen har kapitalet beräknats som medelvärde av kvartalsslutvärde.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

VERKSAMHET OCH STRUKTUR

PartnerTech AB (publ), organisationsnummer 556251-3308, är ett företag med lång historik som kontraktstillverkare. PartnerTech har ett komplett erbjudande till marknaden av kontraktstillverknings-tjänster där kärnan är maskinbearbetning, elektronik, plåtbearbetning och systemintegration. Produktionskompetensen kompletteras av en global inköpskedja samt tjänster inom utveckling, eftermarknad, service och distribution. Företagets huvudsakliga styrka ligger i att kombinera elektronik och mekanik (maskin- och plåtbearbetning) till kompletta produkter (systemintegration). Bolaget är aktivt inom marknadsområdena Försvar och Marin, Industri, Informationsteknologi, Medicinsk teknik och instrument, Miljöteknik samt Sälj- och betalningslösningar och riktar sig till produktägande företag inom dessa områden där specialiserad applikationskunskap och kvalitetsstandarder finns. Företagets kundbas finns huvudsakligen på den europeiska marknaden med kunder vars produkter faller inom business to business. Koncernen finns på ett antal orter med utvecklings-, tillverknings- och/eller försäljningsenheter. I dag har PartnerTech verksamheter i Sverige, Finland, Norge, England, Polen, USA och Kina. Huvudkontoret finns i Vellinge. Företaget är noterat på NASDAQ OMX Stockholm.

UTVECKLING 2010

PartnerTechs verksamhet har successivt förbättrats under året och koncernen vände till vinst i fjärde kvartalet, då rörelseresultat uppgick till SEK 6,5 miljoner (1,5). Marknads-situationen har blivit allt mer positiv och försäljningen har åter tagit fart på flertalet marknader. Bolagets ansträngningar att effektivisera och anpassa organisationen för att bli än mer konkurrenskraftig har gett kontinuerliga förbättringar och uppskattas av företagets kunder. Nettoomsättningen för 2010 uppgick till SEK 2 181,1 miljoner (2 148,0). Under året har försäljningen ökat inom flera områden, speciellt Miljöteknik och Medicinsk teknik och instrument har gått kraftigt framåt jämfört med 2009. Den svaga utvecklingen som rådde under första halvåret inom området Försvar och Marin har dock påverkat försäljningen för året negativt. Årets resultat uppgick till SEK -19,6 miljoner (-21,5). Rörelseresultatet uppgick under året till SEK -15,3 miljoner (-3,5). Resultatutfallet förklaras främst av utmaningarna inom skärande mekanisk bearbetning, som speciellt under första halvåret påverkade resultatet negativt. Andra förklaringar är kostnader relaterade till strukturförändringen i den engelska verksamheten samt till investeringar i nya maskiner och system som gjorts på flera håll för att öka konkurrenskraften och ge ett än bättre kunderbjudande. Den största av dessa var nyinvesteringen om cirka

SEK 60 miljoner i polska Myslowice. Satsningen innebär att PartnerTech nu har en av världens mest automatiserade fabriker för plåtbearbetning och systemintegration samt att enheten i Sieradz kunnat renodlas till en elektronikfabrik med utpräglad och mycket skarp kompetens och utrustning för elektronikproduktion. Totalt sett betyder detta att PartnerTech nu har en komplett produktionsbas i Östeuropa.

PERSONAL

Det genomsnittliga antalet heltidsanställda för 2010 uppgick till 1 328 (1 382). Åtgärder och strukturförändringar under året har inneburit att antalet anställda minskat med 87 heltidstjänster de senaste tolv månaderna och vid årets slut hade koncernen 1 269 (1 356) heltidsanställda.

MILJÖPÅVERKAN

PartnerTech har ett koncernövergripande miljöcertifikat enligt ISO 14001. Det omfattar samtliga enheter och ska gälla också vid förvärv. Genom bolagets miljöledningssystem och inköpsprocesser ställs miljökrav även på leverantörerna. Samtliga PartnerTechs enheter är utrustade med videokonferensutrustning som minskar energi- och resekostnader ytterligare.

PartnerTechs intensiva miljöarbete är naturligt för en koncern som söker långsiktig hållbar utveckling och det är dessutom ett krav från flertalet kunder. Generellt gäller att frågor kring materialanvändning, återvinningsbarhet och energiförbrukning är viktiga för att begränsa produkternas miljöpåverkan. När det gäller återvinning och utfasning av skadliga ämnen ur produkterna följer PartnerTech EU:s direktiv RoHS och REACH.

PartnerTech bedriver tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken med provningsnivå B, vid enheten i Karlskoga. Tillståndet avser förbrukning av skärvätskor som behandlas som farligt avfall och tas om hand av godkända entreprenörer. I övrigt gäller att

- processavloppsvatten renas och återanvänds
- avfall sorteras och omhändertas för återvinning eller destruktion
- biobränslen används vid uppvärmning
- pulverlack ersätter lösningsmedelsbaserat lack.

MILJÖMÅL UNDER 2010 OCH 2011

Under 2010 har PartnerTechs miljömål varit inriktade på fortsatt minskning av förbrukning av el, gas, vatten och kemikalier samt en ökad grad av återvinning. Företaget har lyckats minska energikostnaderna i förhållande till omsättning under 2010 och miljömålen gäller även för 2011.

Företaget mäter utsläpp av koldioxid vid sina transporter och har en tjänstebilspolicy med incitament för att använda miljöanpassade bilar. Policyn för tjänsteresor ställer krav på att så långt möjligt använda videokonferensutrustning eller välja ett resande med begränsad miljöpåverkan.

Under 2010 har företaget startat en undersökning av energiåtgång på alla större enheter samt påbörjat arbete med att föreslå och genomföra energibesparande åtgärder. Projektet har studerat energiförbrukningen dels för fastigheterna och dels för den produktionsutrustning som har stor potential för besparingar. I nästa fas optimeras utrustningen för uppvärmning på varje enhet. Dessutom kommer PartnerTech att analysera vilka investeringar som lönar sig på längre sikt. Parallellt med detta arbete studeras också möjligheterna att separera energiförbrukningen mellan produktion och fastighet samt att införa ett standardiserat måtsätt för energiförbrukningen i hela koncernen.

FORSKNING OCH UTVECKLING

Utvecklingsarbeten utförs endast på uppdrag av kunder. Företaget bedriver ingen forskningsverksamhet.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER ÅRET

- Den 27 april tog Leif Thorwaldsson över som ny VD och koncernchef för PartnerTech.
- Den 22 september invigdes PartnerTechs nya och mycket moderna fabrik för inkapslingar och systemintegration i Myslowice, Polen.
- I oktober meddelade PartnerTech att nuvarande operativ verksamhet kommer att delas upp i två ansvarsområden: Systemintegration och inkapslingar samt Elektronik. Kundcenters och produktionsenheter delades in i respektive grupp efter kompetensområde. Förändringen trädde i kraft den 1 november 2010. Det sedan tidigare verksamma området maskinbearbetning fortsätter att utgöra ett tredje ansvarsområde.

VIKTIGA HÄNDELSER EFTER ÅRETS UTGÅNG

Den 4 februari meddelade PartnerTech Ltd att man avser koncentrera den engelska verksamheten till enheten i Cambridge. Förslaget är lagt för att ytterligare stärka PartnerTechs verksamhet i England och nå uthållig lönsamhet på denna viktiga marknad. Kostnaden för denna åtgärd förväntas i huvudsak påverka utfallet i första kvartalet 2011 och beräknas uppgå till maximalt SEK 10 miljoner.

TVISTER

PartnerTech-koncernen har under 2010 inte varit involverad i något rättsligt förfarande eller någon tvist inom ramen för den löpande verksamheten.

FRAMTIDA UTVECKLING

PartnerTech har liksom övriga i branschen haft några utmanande år i finanskrisens och lågkonjunktorens spår, men med bolagets grundläggande strategiska inriktning och kompletta erbjudande står PartnerTech väl rustat för framtiden. Under 2011 kommer företaget främst att fokusera på att nå uthållig lönsamhet på samtliga marknader. På kort sikt uppnår företaget detta genom att fullfölja de åtgärds- och strukturförändringsprogram som fortfarande löper på en del enheter. För andra enheter gäller fortsatt tillväxt. Även aktiviteter som driver den interna effektiviteten samt minskar kapitalbindningen kommer att ha fortsatt hög prioritet. När det gäller tillväxten finns stora möjligheter framöver med bolagets konkurrenskraftiga erbjudande och effektiva industriella struktur. Att växa genom förvärv är inte en prioritet under 2011, men det ska heller inte helt uteslutas då möjligheterna i branschen är många.

MODERBOLAGET

PartnerTech AB är moderbolag i PartnerTech-koncernen. Bolaget fungerar till största del som ett holding- och managementbolag. Moderbolaget har 23 anställda (21) som omfattar koncernledning samt vissa stabsfunktioner. Härutöver är 6 (0) personer tillhörande en ny central sourcing-organisation anställda i moderbolaget. Antalet anställda inom denna funktion har som en konsekvens minskats på de nordiska kundcentren. Omsättningen motsvaras helt av tjänstedebitering och koncernavgifter. Resultatet för PartnerTech AB uppgick till SEK 91,5 miljoner (-37,8) för 2010. Under året har moderbolaget erhållit SEK 84,9 miljoner i utdelning från sina dotterbolag.

VINSTDISPOSITION

MODERBOLAGET

Fritt eget kapital i moderbolaget uppgår till SEK:

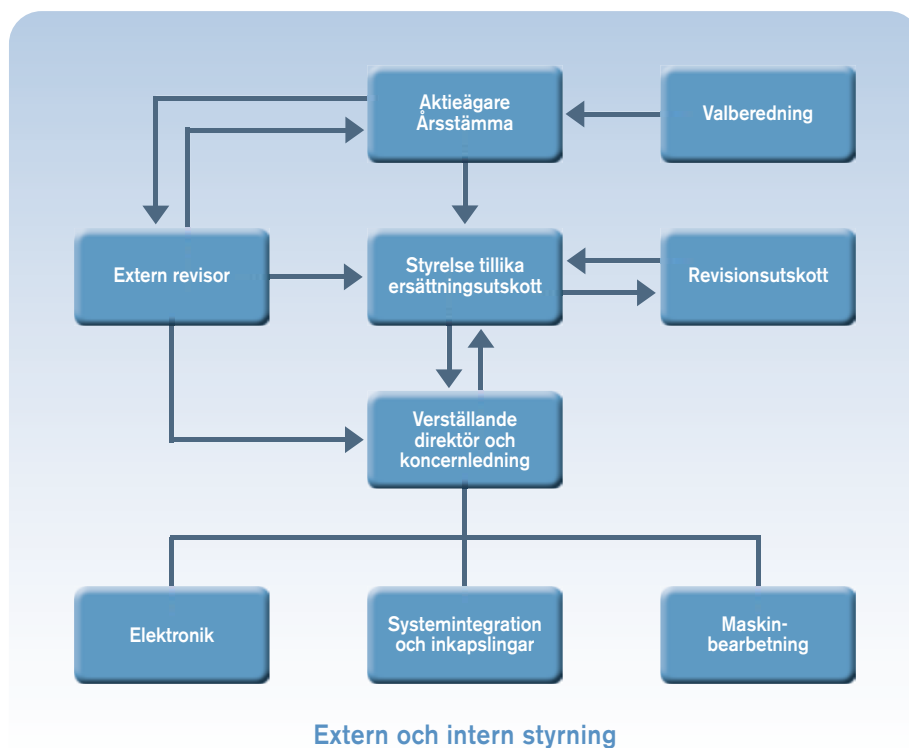
Balanserade vinstmedel samt överkursfond	35 518 501
Årets resultat	91 499 283
Summa	127 017 784

STYRELSEN FÖRESLÅR

Att till aktieägarna utdela SEK 0 per aktie	0
Att återstående belopp balanseras	127 017 784
Summa	127 017 784

Årsredovisningen och koncernredovisningen har godkänts för utfärdande av styrelsen den 18 mars 2011. Koncernens och moderbolagets resultat- och balansräkningar blir föremål för fastställelse på årsstämman den 5 maj 2011.

BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT



PartnerTech AB är ett svenskt publikt aktiebolag noterat på NASDAQ OMX Stockholm.

Bolagsstyrningen i PartnerTech-koncernen är baserad på aktiebolagslagen, årsredovisningslagen, NASDAQ OMX Stockholms Regelverk för emittenter, Svensk kod för bolagsstyrning (Koden) samt andra relevanta lagar och regelverk. Bolaget avviker inte från någon del av Koden. Under 2010 har inga överträdelser skett av NASDAQ OMX Stockholms Regelverk för emittenter eller av god sed på aktiemarknaden. I enlighet med förändringar i årsredovisningslagen så ska PartnerTech-koncernen från och med 2010 avge en bolagsstyrningsrapport som skall granskas av koncernens revisorer. Som en följd av förändringar i olika regelverk så trädde en reviderad version av Koden i kraft den 1 februari 2010.

Syftet med PartnerTechs bolagsstyrningsrapport är att för koncernens aktieägare och övriga intressenter synliggöra hur verksamheten förvaltas. God bolagsstyrning skapar förutsättningar för tydlig ansvarsfördelning mellan de olika beslutsorganen.

BOLAGSSTÄMMA

Bolagsstämman är PartnerTechs högsta beslutande organ och det forum där aktieägarna kan utöva inflytande över företaget. Varje aktieägare har rätt att delta i och utöva rösträtt för sina aktier vid bolagsstämman. En aktieägare som inte personligen kan närvara vid bolagsstämman får utöva sin rätt genom ett ombud. Enligt bolagsordningen kan bolagsstämma hållas i Vellinge, Malmö eller Stockholm.

Årsstämma ska hållas inom sex månader efter räkenskapsårets utgång. Årsstämmans uppgifter regleras i aktiebolagslagen. Genom omröstning på årsstämman beslutas bland annat om styrelsens sammansättning, förändringar i bolagsordningen och andra förekommande ärenden. Varje aktie representerar en röst. Beslut som fattas på årsstämman fattas i enlighet med aktiebolagslagens bestämmelser kring majoritetens storlek. Styrelsen och revisorerna liksom representanter för bolagsledningen är normalt samtliga närvarande för att kunna besvara frågor.

Det totala antalet aktier i PartnerTech AB uppgår till 12 664 982. Bure Equity AB är bolagets största aktieägare per den 31 december 2010 med ett totalt innehav om 5 443 tusen aktier eller 43,0 procent. Näst största ägare är AB Traction som vid årets slut ägde 1 719 tusen aktier eller 13,6 procent. Ingen annan ägare ägde mer än 10 procent av aktierna per den 31 december 2010.

ÅRSSTÄMMAN 2010

Årsstämman 2010 ägde rum den 27 april 2010 i Malmö. Vid årsstämman medverkade 13 aktieägare, personligen eller genom ombud. Dessa representerade 57,2 procent av antalet röster. Patrik Tigerschiöld valdes till årsstämmans ordförande.

Protokollet från årsstämman återfinns på PartnerTechs hemsida. Några av de beslut som årsstämman fattade var följande:

- Samtliga Bolagets disponibla vinstmedel, 24 232 130 kronor, ska balanseras i ny räkning, vilket innebär att ingen utdelning utgår för räkenskapsåret 2009 (0 kronor/aktie 2008).
- Styrelseledamöter och verkställande direktören beviljades ansvarfrihet för räkenskapsåret 2009.
- Styrelsearvodet fastställdes till oförändrade 320 000 kronor till styrelsens ordförande och 160 000 kronor till övriga ledamöter som inte är anställda i bolaget.
- Till ordinarie styrelseledamöter omvaldes Rune Glavare, Patrik Tigerschiöld, Thomas Thuresson, Henrik Lange och Petter Stillström. Till nya ordinarie styrelseledamöter valdes Lotta Stalin och Andreas Bladh. Patrik Tigerschiöld omvaldes till styrelsens ordförande.
- Ersättningsutskottets förslag till beslut om riktlinjer för ersättning till koncernledningen antogs, se nedan under Ersättningsutskott.
- Bolagsordningen ändrades med avseende på verksamhetsbeskrivning, styrelsens säte samt kallelsesätt.
- Styrelsen bemyndigades att intill nästa årsstämma, med eller utan avvikelse från aktieägares företrädesrätt, vid ett eller flera tillfällen, fatta beslut om nyemission av högst 1 266 490 aktier, innebärande en aktiekapitalökning om högst 6 332 450 kronor, motsvarande en utspädning om knappt 10 procent av bolagets aktiekapital och totala röstetal.

EXTRA BOLAGSSTÄMMOR 2010

Inga extra bolagsstämmor har hållits under 2010.

VALBEREDNING

PartnerTechs valberedning representerar bolagets aktieägare och är bolagsstämmans organ för beredning av stämmans beslut avseende val och arvodering av bolagets styrelse och revisorer. Valberedningen arbetar i enlighet med den instruktion som upprättades inför årsstämman 2006.

Valberedningen ska bestå av representanter för de tre röstmässigt största aktieägarna. Styrelsens ordförande ska årligen, före utgången av räkenskapsårets tredje kvartal, kontakta de röstmässigt tre största ägarna, vilka vardera ska utse en representant till valberedningen. Om någon av de tre röstmässigt största ägarna avstår från sin rätt, övergår rätten till den aktieägare som därefter har det största innehavet. Valberedningens ordförande utses från den röstmässigt största ägaren, Bure Equity, men får inte vara samma person som styrelsens ordförande. Valberedningens ledamöter ska offentliggöras på hemsidan senast sex månader före årsstämman. Valberedningen redogör vid årsstämman för sitt arbete. Under 2010 har valberedningen inte erhållit någon ersättning för sitt arbete.

Den 25 oktober 2010 meddelade PartnerTech att följande ledamöter utsetts till valberedningen att bereda förslag inför årsstämman 2011: Ordförande Henrik Blomquist, Bure Equity, Petter Stillström, AB Traction, Philip Wendth, Länsförsäkringar fondförvaltning AB och Patrik Tigerschiöld, styrelsens ordförande.

Valberedningen, som fram till oktober 2010 bestod av ledamöterna Henrik Blomquist, Bure Equity (ordförande), Petter Stillström, AB Traction, Sven Zetterqvist, Livförsäkringsaktiebolaget Skandia och Patrik Tigerschiöld (styrelsens ordförande), har haft två protokollförda möten där samtliga ledamöter varit närvarande. Vid dessa möten har arvodet för styrelsen diskuterats, styrelsen har utvärderats och en kravprofil på nya styrelsemedlemmar har tagits fram. Lämpliga kandidater har också intervjuats inför val på årsstämman.

Aktieägare som vill komma i kontakt med valberedningen för att föreslå ledamöter till PartnerTechs styrelse kan vända sig till IR-ansvariga Marielle Noble på e-post marielle.noble@partnertech.se eller på telefon 040-10 26 40.

NÄRVARO VID STYRELSEMÖTEN (EXKLUSIVE KONSTITUERANDE)

Ledamot	Befattning	Revisions- utskott	Närvarande vid styrelsemöten (exkl konstituerande) 2010									
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Patrik Tigerschiöld	Ordförande		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Rune Glavare	Ledamot (även VD och Koncernchef t o m 27/4 2010)		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Henrik Lange	Ledamot		X		X	X	X	X	X	X	X	X
Petter Stillström	Ledamot	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Thomas Thuresson	Ledamot	X	X	X	X	X	X	X	X			X
Andreas Bladh	Ledamot (invaldes 27/4 2010)	X					X	X	X	X	X	X
Lotta Stalin	Ledamot (invaldes 27/4 2010)						X	X	X	X	X	X
Mikael Johansson*	Personalrepresentant		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Lennart Pettersson*	Personalrepresentant		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

* I de fall när personalrepresentanterna ej varit närvarande har suppleanterna, Sirousse Shamlo och Mikael Åberg, deltagit i deras ställe.

STYRELSE

Styrelsen ska förvalta bolagets angelägenheter i bolagets och samtliga aktieägares intresse. Efter beslut på årsstämman 2010 består styrelsen av sju ordinarie ledamöter samt två personalrepresentanter, med två suppleanter för de senare två. Enligt bolagsordningen ska styrelsen bestå av lägst tre och högst åtta ordinarie ledamöter. Ordförande för styrelsen har utsetts av årsstämman. Efter byte av verkställande direktör i april 2010 så ingår ingen av PartnerTechs ledande befattningshavare i styrelsen. Tidigare verkställande direktör var styrelseledamot. Bolagets verkställande direktör samt bolagets CFO deltar vid styrelsens möten, den senare även som sekreterare. Därutöver deltar vid behov även andra ledande befattningshavare i bolaget.

Enligt Koden ska majoriteten av styrelseledamöterna vara oberoende i förhållande till bolaget och dess ledning. Minst två styrelseledamöter som är oberoende i förhållande till bolaget och dess ledning skall även vara oberoende i förhållande till bolagets större aktieägare. Den aktuella styrelsekonstellationen innebär att dessa krav uppfylls. Enskilda styrelseledamöters oberoende framgår av presentationen av styrelsen på sidorna 46–47.

Styrelsens huvuduppgift är att ansvara för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Styrelsens arbete styrs av aktiebolagslagen, Koden och arbetsordningen för styrelsen i PartnerTech. Styrelsens arbete i PartnerTech följer en fastlagd agenda, ägnad att säkerställa styrelsens behov av information. Agendan utformas i enlighet med den arbetsordning för styrelsen som styrelsen fastställer varje år på det första styrelsemötet som hålls efter årsstämman. Av arbetsordningen framgår bland annat hur ofta styrelsen ska sammanträda samt arbets- och ansvarsfördel-

ningen mellan styrelsen, styrelsens ordförande och verkställande direktören.

Styrelsen följer verksamheten såväl genom det gängse styrelsearbetet som genom den månatliga rapporteringen och löpande kontakter mellan styrelsemötena. Detta för att möjliggöra upprättande av och beslut om övergripande långsiktiga strategier och mål, fastställande av kvartals- samt årsbokslut, fastställande av budget, större investeringar och andra verksamhetsrelaterade ärenden. Styrelsen i PartnerTech utför årligen en utvärdering av sitt arbete samt verkställande direktörens arbete.

Styrelsen har under räkenskapsåret 2010 haft sammanlagt 11 protokollförda möten, 7 ordinarie möten och 4 extra möten. Av de 4 extra styrelsemötena var 1 per telefon, 2 per capsulam och 1 konstituerande i samband med årsstämman. Styrelsen har vid samtliga möten varit beslutföra.

EN VANLIG AGENDA VID ETT STYRELSEMÖTE ÄR FÖLJANDE:

- Mötets öppnande och godkännande av dagordning
- Val av sekreterare och justeringsmän
- Genomgång och godkännande av föregående mötesprotokoll
- VD-rapport över verksamheten och marknadsförutsättningar
- Investeringsärenden
- Ärenden kring större kundexponeringar
- Övriga frågor (förvärv, incitamentsprogram, formalia etc.)
- Avslutande av mötet

På sidorna 46–47 följer en utförlig beskrivning av samtliga styrelseledamöter.

ERSÄTTNINGsutskott

Styrelsen har för räkenskapsåret 2010 beslutat att ersättningsutskottet skall bestå av hela styrelsen med Patrik Tigerschiöld som ordförande. Styrelseledamöterna Petter Stillström, Thomas Thuresson, Henrik Lange, Rune Glavare och Lotta Stalin kan anses oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen. Enskilda styrelseledamöters oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen framgår av presentationen av styrelsen på sidorna 46–47.

Ersättningsutskottet ansvarar för beredning i frågor om ersättningsprinciper, ersättningar och övriga anställningsvillkor för koncernledningen samt för framläggande av förslag till årsstämman. Dessa principer och riktlinjer fastställs sedan av årsstämman. PartnerTech skall sträva efter att erbjuda en total ersättning som är rimlig och konkurrenskraftig. Ersättningen skall variera i förhållande till den enskildes och koncernens prestationer. Den totala ersättningen till koncernledningen består av komponenterna: fast lön, rörlig lön, långsiktiga incitament, försäkringsbara förmåner, övriga förmåner samt uppsägnings- och avgångsvederlag.

Då ersättningsutskottet består av hela styrelsen så har frågor kring bonussystem samt ersättning till VD och ledande befattningshavare diskuterats vid ordinarie styrelsemöten. Enskilda styrelseledamöters närvaro vid styrelsemötena framgår av presentationen över ledamöternas närvaro vid mötena.

Vid årsstämman 2010 beslutades om följande riktlinjer för ersättningsvillkor till VD och koncernledning:

- Den fasta lönen (Grundlönen) skall vara marknadsanpassad och baseras på ansvar, kompetens och prestation. Den fasta lönen skall revideras varje år.
- Den rörliga lönen skall baseras på Bolagets försäljnings- och resultatutveckling, dess avkastning på sysselsatt kapital samt specifika mål inom respektive befattningshavares ansvarsområde. Rörlig lön skall utgå på årsbasis och skall maximalt kunna uppgå till en gång den årliga Grundlönen.
- Styrelsen avser att regelbundet utvärdera behovet av ett långsiktigt incitamentsprogram som föreslås årsstämman.
- Ålderspension, sjukförmåner och medicinska förmåner skall utformas så att de återspeglar regler och praxis i hemlandet. Pensionsplanerna skall så långt möjligt vara avgiftsbestämda. I individuella fall, beroende på de skatte- och/eller socialförsäkringslagar som gäller för individen, kan andra avvägda pensionsplaner eller pensionslösningar godkännas.

- Övriga förmåner skall kunna tillhandahållas enskilda medlemmar i koncernledningen eller hela koncernledningen. Dessa förmåner skall inte utgöra en väsentlig del av den totala ersättningen. Förmånerna skall vidare motsvara vad som är normalt förekommande på marknaden.
- Uppsägningstiden skall vara maximalt tolv månader vid uppsägning som initieras av Bolaget och maximalt sex månader vid uppsägning som initieras av medlem i Koncernledningen. I individuella fall skall styrelsen kunna godkänna avgångsvederlag utöver uppsägningstid.
- Styrelsen skall vara berättigad att avvika från dessa riktlinjer om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl för det.

Inför årsstämman 2011 föreslås inga förändringar av principerna för ersättningar till PartnerTechs ledande befattningshavare.

REVISIONSUTSKOTT

Styrelsen har för räkenskapsåret 2010 beslutat att revisionsutskottet skall bestå av Thomas Thuresson, ordförande, Petter Stillström och Andreas Bladh. Under räkenskapsåret 2009 bestod revisionsutskottet av hela styrelsen exklusive VD, då denne ingick i bolagets ledning. Enskilda styrelseledamöters oberoende i förhållande till större ägare samt bolaget och bolagsledningen framgår av presentationen av styrelsen på sidorna 46–47. PartnerTechs CEO, CFO samt bolagets externa revisor deltar vid revisionsutskottets möten. Som sekreterare tjänstgör CFO.

Revisionsutskottets uppdrag framgår av en skriftlig uppdragsbeskrivning. Dess huvudsakliga uppgift är att vara beredande organ i kontakten mellan styrelse och revisorer. Revisionsutskottet skall säkerställa relevant rapportering, revision, relevanta rutiner för intern kontroll samt vara ett stöd för koncernchefen och koncernens CFO i deras arbete med dessa frågor.

Under 2010 har revisionsutskottet haft tre möten där samtliga ledamöter varit närvarande.

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR OCH KONCERNLEDNING

Rune Glavare var verkställande direktör, tillika koncernchef, fram till och med årsstämman i april 2010. Han ersattes då av Leif Thorwaldsson. En utförlig beskrivning av VD:s utbildning, erfarenhet, ålder och aktieinnehav finns under avsnittet presentation av koncernledningen.

Verkställande direktören leder verksamheten i enlighet med de instruktioner som styrelsen har antagit samt lagar och förordningar. VD ansvarar för att styrelsen erhåller information och nödvändigt beslutsunderlag samt att styrelsens beslut verkställs. VD är huvudansvarig för den operativa ledningen av koncernen. Till sin hjälp finns i bolaget en koncernledning bestående av sju (sex) ordinarie medlemmar exklusive VD. Koncernledningen består av ansvarig för funktionerna försäljning/marknad, ekonomi, produktion, logistik/planering, inköp och personal. Ökningen av koncernledningen från sex till sju personer gäller fr o m den 1 november 2010 då den operativa verksamheten delades upp i två ansvarsområden, Elektronik samt Systemintegration och Inkapslingar. Det sedan tidigare verk samma området Maskinbearbetning fortsätter att utgöra ett tredje ansvarsområde.

Dan Turecek, ansvarig för Systemintegration och Inkapslingar, har hastigt avlidit efter att han haft tjänsten i cirka tre månader. Dans ansvarsområden fördelas tills vidare inom ledningsgruppen tills en ny person har rekryterats.

EXTERN REVISION

Bolagets revisorer väljs normalt på årsstämman vart fjärde år. Vid årsstämman 2007 valdes revisionsbolaget Deloitte AB, där Per-Arne Pettersson för närvarande är huvudansvarig revisor, som bolagets revisorer till och med årsstämman 2011. Enligt bolagsordningen skall ett registrerat revisionsbolag eller lägst en och högst två revisorer med lika många suppleanter väljas. Nomineringen av revisorer sker genom att valberedningen, styrelsen genom revisionsutskottet och utsedda anställda i PartnerTech tar fram ett beslutsunderlag, som valberedningen sedan tar ställning till och ger förslag till årsstämman utifrån.

Ansvarig revisor granskar bolagets/koncernens årsredovisning och bokföring samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning. Revisorn deltar vid revisionsutskottets möten samt vid styrelsens årliga bokslutsmöte där revisorn rapporterar om sin granskning. Vid årsstämman föredrar revisorn revisionsberättelsen samt beskriver granskningsarbetet och gjorda iakttagelser.

STYRELSENS RAPPORT OM INTERN KONTROLL AVSEENDE RÄKENSKAPSÅRET 2010

Enligt den svenska aktiebolagslagen och Svensk kod för bolagsstyrning (Koden) ansvarar PartnerTechs styrelse för den interna kontrollen. Bolagets finansiella rapportering följer de lagar och regler som gäller för bolag noterade på NASDAQ OMX Stockholm samt lokala regler i respektive land där verksamhet bedrivs. Denna rapport är upprättad i enlighet med Koden och begränsas därför till en beskrivning av hur den interna kontrollen avseende den finansiella rapporteringen är organiserad.

En god intern kontroll avseende finansiell rapportering syftar bland annat till att ge rimlig säkerhet i den externa finansiella rapporteringen såsom delårsrapporter, bokslutskommunikéer samt årsredovisningar.

KONTROLLMILJÖ

PartnerTechs styrelse har det övergripande ansvaret för att upprätta ett effektivt system för intern kontroll både avseende den finansiella rapporteringen och verksamheten i övrigt. Revisionsutskottet bistår styrelsen och ansvarar för ärenden som rör intern kontroll, extern redovisning, finansiell rapportering samt extern revision. Det operativa ansvaret för att upprätthålla en effektiv intern kontroll är delegerat till verkställande direktören, som i sin tur delegerat funktionsspecifikt ansvar till chefer på olika nivåer inom koncernen. Genom olika styrdokument till exempel styrelsens arbetsordning, instruktion för verkställande direktören och revisionsutskottets uppdrag, säkerställs en tydlig ansvarsfördelning. Ett övergripande regelverk avseende attest och befogenheter finns framtaget på koncernnivå. Detta dokument reglerar ansvar och befogenheter för olika transaktioner mellan bland annat styrelse, VD och övriga personer i koncernledningen. Av regelverket framgår även vad respektive VD i de olika dotterbolagen har för befogenheter. I dotterbolagen finns framtaget lokala regelverk avseende attest och befogenheter med koncernregelverket som ram. Ett annat viktigt styrdokument som används inom koncernen är koncernens finanspolicy, som uppdaterats under 2010.

Inom PartnerTech koncernen används en gemensam värdegrund i form av LINKS to Success, som består av ett antal värderingar som används av samtliga medarbetare i det dagliga arbetet. För ytterligare information hänvisas till tidigare avsnitt om Human Resource.

Koncernens kvalitets- och verksamhetssystem, PIMS, innehåller processbeskrivningar, arbetsinstruktioner, värderingsprinciper, policies, attest och befogenhetsregelverk m m. PIMS innehåller dels dokument som är koncernspecifika, dels dokument som används lokalt på respektive dotterbolag.

RISKBEDÖMNING

Bedömning avseende väsentliga risker i den finansiella rapporteringen omfattar såväl identifiering som kartläggning och bedömning av riskerna. En mer utförlig beskrivning av koncernens risker finns på sidorna 50–51. Inom PartnerTech koncernen identifieras risker dels på koncernnivå, dels på lokal nivå i respektive dotterbolag. Revisionsutskottet har under året diskuterat koncernens risker.

KONTROLLAKTIVITETER

Riskhantering syftar till att kvantifiera och reducera alternativt eliminera identifierade risker i den finansiella rapporteringen. Riskhantering är inbyggd i koncernens processer. Olika kontrollaktiviteter används för att värdera och begränsa risker samt för att säkerställa att de risker som PartnerTech är utsatt för hanteras i enlighet med fastställda policys och instruktioner.

Koncernen har ett enhetligt rapporteringssystem där vecko-, månads- samt årsrapportering görs. På koncernnivå sker analyser av respektive bolags rapportering med lönsamhet, kapitalbindning och nyckeltal i fokus. Uppföljning görs mot budget, senaste prognos och olika nyckeltal. Månadsrapporteringen skickas till styrelsen.

Under 2010 fortsatte implementeringen av ett gemensamt affärssystem inom koncernen och vid årsskiftet hade de flesta enheter samma system. Framöver kommer fortsatta resurser att satsas på att utnyttja fördelarna av att det koncerngemensamma affärssystemet. Systembaserade kontroller används i de olika processerna.

För att minimera vissa typer av risker i den finansiella rapporteringen så sköts vissa funktioner och görs vissa typer av transaktioner endast på koncernnivå. Regelverket avseende attest och befogenheter säkerställer en tydlig beslutsprocess för större beslut såsom förvärv, andra större investeringar, avtal m m.

INFORMATION OCH KOMMUNIKATION

Koncernen har interna informations- och kommunikationsvägar som syftar till att främja en riktig finansiell rapportering. Interna riktlinjer, policys, manualer och dylikt som påverkar den finansiella rapporteringen ses kontinuerligt över och medarbe-

tarna har tillgång till dessa styrdokument genom intranätet. Väsentliga förändringar i till exempel redovisningsprinciper kommuniceras även direkt till berörda. För att säkerställa kunskaps- och erfarenhetsutbyte mellan ekonomifunktionerna inom koncernen, så anordnas två gånger per år en konferens för samtliga ekonomichefer där aktuella frågor avhandlas.

Styrelsen erhåller månatligen rapporter avseende koncernens finansiella utveckling med analyser och kommentarer till utvecklingen jämfört med budget, prognos och föregående år. Återrapportering till styrelsen sker även efter möten i revisionsutskottet där även VD, CFO och den externa revisorn medverkar. Varje år efter bokslutsgranskningen så sker den externa revisorns avrapportering till styrelsen. Styrelsen träffar löpande representanter från centrala funktioner. VD och CFO håller löpande styrelsen informerad om koncernens finansiella ställning, utveckling och eventuella riskområden.

På PartnerTechs externa hemsida återfinns pressreleaser, finansiell information m m. Den externa finansiella rapporteringen sker i enlighet med relevanta externa och interna styrdokument. För extern information följer PartnerTech de riktlinjer som finns för noterade bolag i Sverige samt Koden.

UPPFÖLJNING

Uppföljning för att säkerställa effektiviteten i den interna kontrollen avseende den finansiella rapporteringen sker av styrelsen, revisionsutskottet, VD, koncernledningen samt av koncernens bolag. Uppföljningen består bland annat av analys av månatliga och kvartalsvisa rapporter jämfört med budget och prognoser.

PartnerTech har ingen särskild funktion för internrevision. Bedömningen är att det inte finns särskilda omständigheter i verksamheten eller andra förhållanden som motiverar att en sådan funktion inrättas. Från koncernnivå skickas årligen en omfattande enkät till samtliga bolag i koncernen där respektive bolag skall utvärdera sin interna kontroll inom olika områden till exempel varulager, kundfordringar, intäktsredovisning, arbets- och ansvarsfördelning. Utifrån en sammanställning av svaren från respektive bolag görs sedan en bedömning av var den interna kontrollen fungerar väl och var resurser måste satsas för att förbättra den interna kontrollen.

STYRELSE

PATRIK TIGERSCHIÖLD

Styrelseordförande sedan 2007.
Ordinarie ledamot sedan 2000.
Född 1964.
VD i Bure Equity AB.

Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Carnegie Fonder AB, Vitrolife AB och The Chimney Pot AB.
Styrelseledamot i Carnegie Investment Bank AB, och Micronic Mydata AB.

Utbildning: Civilekonom.

Tidigare befattningar: Verksam inom SEB och VD för SEB Allemansfonder.

Aktieinnehav 2010-12-31: 0 aktier.

Patrik Tigerschiöld är oberoende gentemot bolaget och bolagets ledning, men att betrakta som beroende gentemot bolagets största aktieägare, Bure Equity AB, som dess VD.



ANDREAS BLADH

Ordinarie ledamot sedan 2010.
Född 1975.
Investeringsansvarig på Bure Equity AB.

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i CMA Microdialysis AB.

Utbildning: Civilingenjör.

Tidigare befattningar: Investeringsansvarig för Skanditek Industriförvaltning AB

Aktieinnehav 2010-12-31: 1 900 aktier

Andreas Bladh är att betrakta som oberoende gentemot bolaget, bolagets ledning, men att betrakta som beroende gentemot bolagets största aktieägare, Bure Equity AB, så som anställd i bolaget.



HENRIK LANGE

Ordinarie ledamot sedan 2008.
Född 1961.
Divisionschef SKF:s Industrial Division.

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i GU School of Executive Education AB och Teknikföretagen.

Utbildning: Civilekonom.

Tidigare befattningar: Verksam i en rad chefspositioner inom SKF, bland annat som VD för dotterbolagen i Österrike och Polen. 2000–2003 VD för Johnson Pump AB.

Aktieinnehav 2010-12-31: 0 aktier.

Henrik Lange är att betrakta som oberoende gentemot bolaget, bolagets ledning och större aktieägare.



LENNART PETERSSON

Ordinarie ledamot sedan 2005.
Född 1960.
Personalrepresentant IF Metall.

Övriga uppdrag: -

Utbildning: Verkstadsteknisk utbildning.

Tidigare befattningar: Anställd i PartnerTech sedan 1976 (dåvarande Facit).
Fackligt aktiv på heltid sedan 2004.

Aktieinnehav 2010-12-31: 0 aktier.



LOTTA STALIN

Ordinarie ledamot sedan 2010.
Född 1954.

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Nederman Group, Nobia Group och The Swedish Recycling Industries Association.

Utbildning: Civilingenjör.

Tidigare befattningar: VD för Kuusakoski Sverige AB, verksamhetsområdesledare för FMV Logistik, affärsområdeschef och vice VD för A/S Poolimon och produktlinjeför vid Electrolux samt VD Överums Bruk.

Aktieinnehav 2010-12-31: 200 aktier.

Lotta Stalin är att betrakta som oberoende gentemot bolaget, bolagets ledning och större aktieägare.

RUNE GLAVARE

Ordinarie ledamot sedan 2004.
Född 1945.

Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Cobolt AB och Micronic Mydata AB. Styrelseledamot i 3nine AB och Phasein AB.

Utbildning: Elektronikingenjör.

Tidigare befattningar: Senast som VD och koncernchef för PartnerTech AB. Grundare och koncernchef för kontraktstillverkaren Essex AB. Senior VP för Sanmina Europa, en ledande internationell kontraktstillverkare samt VD för Cobolt AB.

Aktieinnehav 2010-12-31: 70 000 aktier.

Rune Glavare är att betrakta som beroende gentemot bolaget och bolagets ledning så som tidigare VD för PartnerTech AB. Han är oberoende gentemot bolagets större aktieägare.



MIKAEL JOHANSSON

Ordinarie ledamot sedan 2006.
Född 1955.
Personalrepresentant Unionen.

Övriga uppdrag: -

Utbildning: Elektronikingenjör.

Tidigare befattningar: Anställd i PartnerTech sedan 1982 (dåvarande Facit). Fackligt aktivt på deltid sedan 2004.

Aktieinnehav 2010-12-31: 0 aktier.



PETTER STILLSTRÖM

Ordinarie ledamot sedan 2009.
Född 1972.
VD för AB Traction.

Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Nilörngruppen AB och Softronic AB. Styrelseledamot i AB Traction och OEM International AB.

Utbildning: Ekonomie Magister.

Tidigare befattningar: Verksam inom H&Q Bank.

Aktieinnehav 2010-12-31: 0 aktier.

Petter Stillström är att betrakta som oberoende gentemot bolaget och bolagets ledning, men att betrakta som beroende gentemot en av bolagets större aktieägare, AB Traction, som dess VD.

THOMAS THURESSON

Ordinarie ledamot sedan 2008.
Född 1957.
Ekonomi- och finansdirektör på Alfa Laval AB.

Övriga uppdrag: -

Utbildning: Civilekonom.

Tidigare befattningar: Verksam på olika positioner inom Alfa Laval bland annat som koncerncontroller.

Aktieinnehav 2010-12-31: 0 aktier.

Thomas Thuresson är att betrakta som oberoende gentemot bolaget, bolagets ledning och större aktieägare.



SUPPLEANTER FÖR PERSONAL-REPRESENTANTERNA

SIROUSSE SHAMLO

Suppleant sedan 2002, Metall.
Född 1948.

Övriga uppdrag: -

Utbildning: Produktionstekniker.

Tidigare befattningar: Anställd i PartnerTech sedan 1985 (dåvarande Electrolux Mekatronic/-Electronics).

Aktieinnehav 2010-12-31: 0 aktier.

MIKAEL ÅBERG

Suppleant sedan 2003, PTK.
Född 1964.

Övriga uppdrag: -

Utbildning: El- och teleteknisk utbildning.

Tidigare befattningar: Anställd i PartnerTech sedan 1994.

Aktieinnehav 2010-12-31: 0 aktier.

KONCERN- LEDNING

LEIF THORWALDSSON

VD och koncernchef.
Född 1958.
Civilingenjör.
Anställd sedan 2010.

Övriga uppdrag: -

Utbildning: Civilingenjör.

Tidigare befattningar: Operativt ansvarig för affärsområdet Solid Wood inom Swedwood AB, en företagsgrupp inom IKEA-koncernen. VD och koncernchef för CPT-gruppen samt en rad positioner inom Cardo-koncernen.

Aktieinnehav 2010-12-31: 25 000 aktier.



JONAS ARKESTAD

Ekonomichef.
(CFO and Vice President Finance & Administration.)
Född 1963.
Anställd sedan 1999.

Övriga uppdrag: -

Utbildning: Civilekonom.

Tidigare befattningar: Affärsområdescontroller Trelleborg Automotive (Trelleborg-koncernen), samt tidigare inom ett antal andra ekonomroller inom Trelleborg-koncernen och Lantmännen.

Aktieinnehav 2010-12-31: 0 aktier.



PETER NILSSON

Ansvarig chef för Elektronik
(Executive Vice President for Electronics.)
Född 1964.
Anställd sedan 2010.

Övriga uppdrag: -

Utbildning: Examen i industriell ekonomi och produktionsteknik.

Tidigare befattningar: VD och ansvarig för produktion och distribution av elektronik på Rimaster Electronics. Ledande positioner hos bland annat Sanmina-SCI och Ericsson, både i Sverige och USA.

Aktieinnehav 2010-12-31: 0 aktier.



RICHARD SKOGH

IT- och logistikchef.
(Vice President Supply Chain Planning and IT.)
Född 1969.
Anställd sedan 2006.

Övriga uppdrag: -

Utbildning: Civilekonom.

Tidigare befattningar: CIO på Xsys Printsolutions, IT-chef inom Trelleborg Engineering Systems och Trelleborg Wheel Systems (Trelleborgkoncernen).

Aktieinnehav 2010-12-31: 6 000 aktier.

* ANSVARIG FÖR SYSTEM- INTEGRATION OCH INKAPSLINGAR

Ansvarig chef för Systemintegration och inkapslingar, Dan Turecek, har hastigt avlidit. Ansvaret är fördelat inom koncernledningen tills en permanent lösning är klar.

JAN JOHANSSON

Sälj- och marknadschef.
(Executive Vice President Market & Sales)
Född 1963.
Anställd sedan 2000.

Övriga uppdrag: -

Utbildning: Utbildningar inom fordons- och försvarsindustrin.

Tidigare befattningar: Fabriks- och kvalitetschef inom Trelleborg Automotive (Trelleborgkoncernen).

Aktieinnehav 2010-12-31: 5 500 aktier.

**MATS LUNDIN**

Inköpschef.
(Vice President Sourcing.)
Född 1959.
Anställd sedan 2007.

Övriga uppdrag: -

Utbildning: Civilingenjör Industriell ekonomi och management.

Tidigare befattningar: Olika chefsroller inom inköp och logistik på bland annat Ericsson och Volvo Penta.

Aktieinnehav 2010-12-31: 4 100 aktier.

**CHRISTER THÖRN**

Personalchef.
(Vice President Human Resources.)
Född 1966.
Anställd sedan 2008.

Övriga uppdrag: -

Utbildning: Officersutbildning samt företagsinterna personalinriktade utbildningar.

Tidigare befattningar: Major, VP HR Tetra Pak Development & Engineering, Produktionschef Apoteket.

Aktieinnehav 2010-12-31: 1 000 aktier.

RISKHANTERING

Kontraktstillverkning är en bransch där det ställs stora krav på flexibilitet för att möta kundernas behov av upp- och nedramplingar, frigörande av kapital och snabba ledtider till marknad. Med utvecklings- och tillverkningsverksamhet inom kontraktstillverkning är det speciellt viktigt att minimera tänkbar risk-exponering till exempel så att eventuella effekter av en kundrelation inte skall påverka andra kundrelationer negativt. Genom att begränsa riskerna kan PartnerTech dessutom öka precisionen i prognos och resultatutfall och därigenom förbättra konkurrenskraften i prissättning och servicenivå till kunderna.

OPERATIVA RISKER

PartnerTechs kunder är verksamma inom ett flertal branscher. Dessa är indelade i sex marknadsområden: Försvar och marin, Industri, Informationsteknologi, Medicinsk teknik och instrument, Miljöteknik samt Sälj- och betalningslösningar. Uppdelningens syfte är att hantera de speciella förutsättningar som gäller inom respektive område för att kunna ge högsta möjliga service men också lägsta risk. Några av nyckelfaktorerna för PartnerTechs framgång och tillika minimering av de operativa riskerna är

- att PartnerTechs kunder är framgångsrika
- att tillsammans med sina kunder kontinuerligt öka sin och sina kunders konkurrenskraft
- att verksamheten bedrivs effektivt både vad avser intäkter, kostnader och kapitalbindning
- att verksamheten har rätt kompetens, bland annat vad gäller produktutveckling och tillverkningsprocesser.

PartnerTech äger inga egna produkter utan säljer enbart tjänster och tar i den meningen inga operativa risker. I princip faktureras PartnerTechs alla utvecklingsuppdrag som löpande uppdrag och därmed undviks de risker som följer med ersättning i form av royalty eller per tillverkad produkt. Vad gäller kostnadsförändringar är materialprisförändringar i de flesta fall transparenta för kunderna, det vill säga om priset för materialet ökar så betalar kunden detta, minskar materialpriset får kunden också ta del av denna prisförändring.

KONKURRENSRISK

PartnerTech är verksamt på konkurrensutsatta marknader och söker uppnå konkurrensfördelar, bland annat genom ett brett utbud av tjänster. PartnerTech har, i förhållande till sin storlek, ett brett tjänsteutbud och en gedigen produktionskompetens som gör att kundens produkt kan hanteras i hela sin värdekedja och under hela sin livscykel. I det avseendet har PartnerTech ett försprång jämfört med flertalet andra kontraktstillverkare. Kontinuerligt arbete pågår dessutom i alla led för att effektivisera produktions- och distributionsprocesserna. PartnerTechs organisation med lokala kundcenters är ett annat verktyg för att bättre möta konkurrensen och för att stärka kundrelationerna.

PartnerTechs beroende av varje enskild kunds utveckling är relativt begränsad, då kundernas storlek varierar mellan åren

och deras egen utveckling. Kundbasen är också bred och den består av ett hundratal kunder från olika branscher. 2010 stod de tio största kunderna för 57 procent av den totala omsättningen, där den största kunden stod för drygt 11 procent.

RÅVARURISK

Prisförändringar på material hanteras i huvudsak genom de pris- och valutaklausuler som finns i PartnerTechs kundavtal och som innebär transparens i inköp och försäljning. Materialinköpen sker via koncernens strategiska inköpsfunktion och är centralt koordinerade. I första hand arbetar koncernen med ett mindre antal huvudleverantörer men det finns även ett större antal små leverantörer för specialkomponenter.

RISK FÖR REKLAMATIONER

Reklamationskostnader kan i sällsynta fall uppstå för icke funktionsdugliga produkter eller styckdetaljer. Att de inte är funktionsdugliga kan bero på skadade råvarukomponenter, felaktiga konstruktionsunderlag eller maskinhaverier. PartnerTech bedriver ett omfattande arbete för att säkerställa de höga kvalitetskrav som ställs på alla led genom hela produktionskedjan. Garantitiden är oftast tolv månader. Avsättningar för garantier sker endast i mycket speciella fall.

FÖRSÄKRINGSRISK

PartnerTech har ett samordnat försäkringsskydd för moder- och dotterbolag under ett "paraply". Avtals- och kontraktsvillkor fastställs centralt. Den övergripande policyn är att samtliga större risker i form av brand, transport eller maskinhaveri ska täckas av försäkringsavtal medan mindre beloppsmässiga skador hanteras enskilt av de i koncernen ingående bolagen. Koncernen har även vissa andra försäkringsskydd såsom VD- och styrelseförsäkring mm.

MILJÖRISK

PartnerTech arbetar aktivt med att förbättra miljön och minimera miljöpåverkan och har ett koncernövergripande miljöcertifikat enligt ISO 14001. Det omfattar samtliga enheter. Genom vårt miljöledningssystem ställs även miljökrav på våra leverantörer. PartnerTechs intensiva miljöarbete är naturligt för en koncern som söker långsiktigt hållbar utveckling, och är dessutom ett krav från flertalet kunder. Under 2010 har PartnerTechs miljömål varit inriktade på att minska förbrukningen av el, gas, vatten och kemikalier. Riktade aktiviteter har genomförts för att minska energiförbrukning på alla enheter. Vi mäter koldioxidemission vid transporter inom Sverige, dvs avgaser och andra utsläpp med negativ miljöpåverkan. Vidare har PartnerTech en tjänstebilspolicy med incitament för att använda miljöanpassade bilar. Likaså gäller en policy för tjänsteresor, med krav på att så långt möjligt välja ett resande med begränsad miljöpåverkan.

FINANSIELLA RISKER

PartnerTech utsätts för ett antal finansiella risker såsom pris-, valuta- och ränterisker samt likviditets- och kreditrisker. Enligt

koncernens finanspolicy ska dessa risker ligga på en så låg nivå som möjligt. Inte heller ska spekulation i valutor eller räntor förekomma i den operativa verksamheten. PartnerTech har i sin finanspolicy samt i sina attest- och befogenhetsinstruktioner fastställt olika ramar och vilka risker som får tas. Riskhanteringen syftar till att identifiera, kvantifiera och reducera alternativt eliminera finansiella risker.

MARKNADSRISKER

Marknadsrisk definieras som risken för förändring i värdet på ett finansiellt instrument, som är beroende av förändringar på den finansiella marknaden, marknadspriser m m.

Prisrisk

Förändringar i priser för exempelvis direkt material och komponenter påverkar endast PartnerTech i begränsad omfattning då löpande justeringar av sådana förändringar finns i PartnerTechs kundavtal. Justering görs oftast efter det att priserna förändrats mer än 2 procent.

Valutarisker

Valutahanteringen sker till största del på respektive dotterbolag medan PartnerTech övergripande övervakar nettoexponeringen i respektive valuta för att på så sätt minimera valutariskerna. Generellt har PartnerTech en begränsad risk på sina fordringar då den dominerande delen av försäljningen sker i respektive bolags lokala valuta. Valutaexponeringen eller valutarisken på skuldsidan är större eftersom en betydande andel av material och komponenter inköps i utländsk valuta, framför allt i euro. Exponeringen av dessa inköp begränsas genom valutaklausuler i huvuddelen av kundavtalen vilket innebär att priset justeras vid förändring med mer än 2 procent för respektive valuta. I de fall nettoexponering förekommer hanteras detta i huvudsak genom att exponeringen säkras enligt PartnerTechs finanspolicy. Omräkningsexponeringen från de utländska verksamheterna säkras för närvarande inte.

Ränterisk

Koncernens ränterisk uppkommer genom påverkan av PartnerTechs finansiella nettoplåning. Därför är storleken på denna alltid föremål för bevakning. Skuldernas räntebindning är relativt kort och ränterisken hanteras via så kallade räntederivatskontrakt. Räntederivatskontrakten har en löptid fram till maj 2013.

Känslighetsanalys av marknadsrisker

Med utgångspunkt från situationen vid årets slut samt att övriga faktorer förblir oförändrade påverkar marknadsriskerna koncernens resultat före skatt samt eget kapital ungefär enligt tabellen bredvid.

KREDITRISK

Kreditrisk innebär risken att motparten i en transaktion inte kommer att fullgöra sina betalningsförpliktelser enligt avtal. Dessa

risker hanteras via en kreditpolicy. PartnerTech arbetar aktivt med att bevaka kreditriskexponeringen mot respektive kund och vid behov förs kontinuerligt en dialog med slutkunderna för att tidigt kunna möta och lösa eventuella kreditsvårigheter som kan uppstå. Huvuddelen av PartnerTechs kundfordringar och kundrelaterat lager m m kreditförsäkras hos ett kundkreditföretag. Detta innebär att betalningar för kundfordringar, lager och fasta inköpsorder skyddas mot uteblivna betalningar som uppstått p g a insolvens hos kund.

PartnerTech tillämpar säkringsredovisning i enlighet med IAS 39. För de räntederivat som uppfyller kriterierna för säkringsredovisning redovisas värdeförändringen direkt mot säkringsreserven i övrigt totalresultat. Värdeförändring för de räntederivat som ej uppfyller kriterierna för säkringsredovisning redovisas i resultaträkningen.

LIKVIDITETSRISK

PartnerTechs upplåning sker både i dotterbolag och i moderbolag. I dotterföretagen sker upplåningen nästan uteslutande med factoringavtal varvid krediter erhålls med kundfordringar som säkerhet. Detta främst för att bättre möta den stora variationen i upplåningsbehov som föreligger. I moderföretaget sker upplåningen enligt traditionellt kreditupplägg.

KASSAFLÖDESRISK

PartnerTechs kassaflöde drivs främst av vinstgenerering, investeringar och förändringar av rörelsekapitalets storlek. Det sistnämnda korrelerar starkt med försäljningsvolymen. Rörelsekapitalet motsvarar ca 21 procent av omsättningen. Strävan är att hålla nere ledtider i verksamhetens processer. Bankbelåningens storlek följer kundfordringarnas storlek. På detta sätt erhålls en effektiv hantering av kassaflödesrisken vid stora försäljningsförändringar. Verksamheten påverkas inte nämnvärt av säsongsvariationer då omsättningen ligger relativt jämnt fördelad över året.

KÄNSLIGHETSANALYS AV MARKNADSRISKER

Riskfaktor – effekt i MSEK	Påverkan på resultat före skatt		Påverkan på eget kapital*	
	1%	5%	1%	5%
Prisrisk				
Försäljningsprisförändring till kund	21,8	109,1	16,4	81,8
Förändring i försäljningsvolym	4,4	21,8	3,3	16,4
Komponentprisförändring, inkl valuta (Klausul +/- 2 %)	13,0	19,5	9,7	14,6
Lönekostnadsförändring	4,9	24,6	3,7	18,5
Valutarisk				
Valutaförändring vid omräkning av utländska dotterbolags resultat	-0,1	-0,6	2,0	9,8
Valutaförändring vid omräkning av utländska operativa tillgångar	4,5	22,5	4,5	22,5
Ränterisk				
Ränteförändring (hänsyn tagen till aktuella räntederivat)	0,1	0,7	0,1	0,5

* I påverkan på eget kapital har ingen hänsyn tagits till möjligheten att utnyttja befintliga underskottsavdrag.

RESULTATRÄKNING

Belopp i TSEK	Not	Koncernen 2010	Koncernen 2009	Moderbolaget 2010	Moderbolaget 2009
Nettoomsättning	1-2	2 181 111	2 148 030	67 027	75 845
Kostnader för sålda varor och tjänster	1-11	-2 104 878	-2 055 643	-35 312	-33 491
Bruttoresultat		76 233	92 387	31 715	42 354
Försäljningsomkostnader	1-10	-63 084	-70 061	-14 280	-18 471
Administrationskostnader	1-10	-32 641	-31 628	-23 308	-21 613
Övriga rörelseintäkter	13	7 605	8 306	-	-
Övriga rörelsekostnader	14	-3 368	-2 502	-58	-
Rörelseresultat		-15 255	-3 498	-5 931	2 270
Resultat från andelar i koncernföretag	12	-	-	84 936	-25 000
Resultat från fordringar som är anläggningstillgångar	15	-	-69	-	-
Ränteintäkter och liknande resultatposter	16	7 641	6 765	26 653	4 833
Räntekostnader och liknande resultatposter	17	-23 578	-26 005	-20 195	-15 958
Resultat efter finansiella poster		-31 192	-22 807	85 463	-33 855
Skatt på årets resultat	18	11 598	1 290	6 036	-3 948
Årets resultat		-19 594	-21 517	91 499	-37 803
Resultat hänförligt till innehavare av andelar i moderföretaget		-19 594	-21 517	-	-
Resultat per aktie, SEK*		-1,55	-1,70	-	-
Resultat per aktie efter utspädning, SEK*		-1,55	-1,70	-	-

* Resultat per aktie avser resultat efter full skatt.

TOTALRESULTAT

Belopp i TSEK	Koncernen 2010	Koncernen 2009	Moderbolaget 2010	Moderbolaget 2009
Årets resultat	-19 594	-21 517	91 499	-37 803
Övrigt totalresultat, netto efter skatt:				
Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av utlandsverksamheter	-35 413	1 750	-	-
Kassaflödessäkringar	3 279	3 008	-	-
Fond för verkligt värde	-	-	-808	-8 844
Koncernbidrag	-	-	12 095	-2 318
Årets totalresultat	-51 728	-16 759	102 786	-48 965

KOMMENTARER TILL RESULTATRÄKNING

Koncernens nettoomsättning under 2010 uppgick till SEK 2 181,1 miljoner (2 148,0). Exklusive växelkurseffekter om SEK -46,5 miljoner innebär utfallet en försäljningsökning med SEK 79,6 miljoner eller 3,7 procent jämfört med 2009. Motsvarande försäljningsökning för jämförbara enheter, d v s efter att sålda enheter exkluderas, är SEK 85,1 miljoner eller 4,0 procent. Under året har försäljningen ökat inom flera områden, speciellt Miljöteknik och Medicinsk teknik och instrument har gått kraftigt framåt jämfört med 2009. Den svaga utvecklingen som rådde under första halvåret inom området Försvar och Marin har dock påverkat försäljningen för helåret negativt.

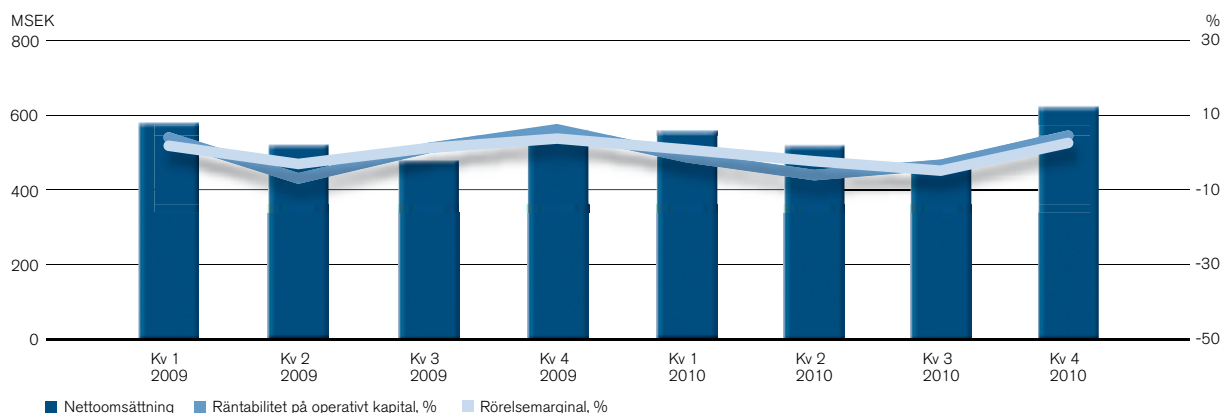
Koncernens rörelseresultat för året uppgick till SEK -15,3 miljoner (-3,5). Rörelseresultatförändringen jämfört med hel-

året 2009, om växelkursförändringar om SEK 5,5 miljoner exkluderas, är SEK -17,3 miljoner. Resultatutfallet förklaras främst av utmaningarna inom skärande mekanisk bearbetning, som speciellt under första halvåret påverkade resultatet negativt. Andra förklaringar är kostnader relaterade till strukturförändringen i den engelska verksamheten. Under året har också investeringar i nya maskiner och system gjorts på flera håll för att öka konkurrenskraften och ge ett än bättre kunderbjudande. Den största av dessa var nyinvesteringen om SEK 60 miljoner i polska Myslowice. Där har PartnerTech nu en av världens mest moderna och högautomatiserade fabriker för systemintegration och plåtbearbetning.

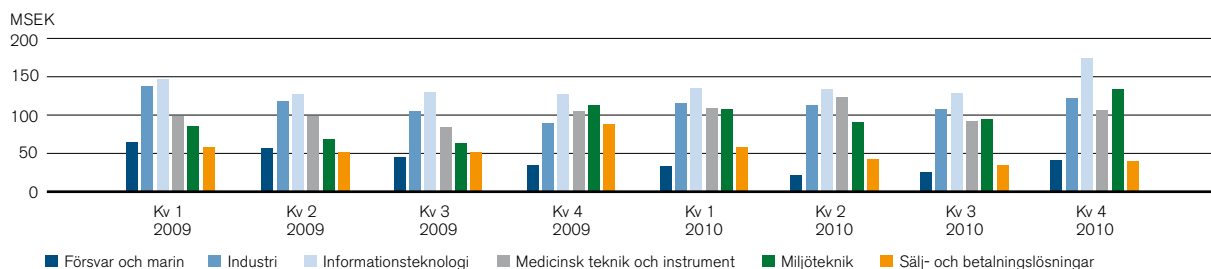
KONCERNENS UTVECKLING PER KVARTAL

Belopp i MSEK	Kv 1 2009	Kv 2 2009	Kv 3 2009	Kv 4 2009	Kv 1 2010	Kv 2 2010	Kv 3 2010	Kv 4 2010
Nettoomsättning	594,2	519,5	478,3	556,1	557,4	524,0	482,1	617,6
Rörelseresultat	9,5	-14,9	0,5	1,5	-1,7	-14,7	-5,3	6,5
Rörelsemarginal, %	1,6	-2,9	0,1	0,3	-0,3	-2,8	-1,1	1,1
Kapitalomsättningshastighet, ggr	2,7	2,3	2,2	2,6	2,8	2,6	2,4	3,1
Räntabilitet på operativt kapital, %	4,2	-6,7	0,2	0,7	-0,9	-7,3	-2,6	3,2
Räntabilitet på eget kapital, %	0,4	-10,1	-2,6	-3,5	-3,9	-10,6	-7,5	7,1

NYCKELTAL PER KVARTAL



NETTOOMSÄTTNING PER MARKNADSOMRÅDE



BALANSRÄKNING

Belopp i TSEK Tillgångar	Not	Koncernen 10-12-31	Koncernen 09-12-31	Moderbolaget 10-12-31	Moderbolaget 09-12-31
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	19				
Goodwill		129 665	137 312	-	-
Immateriella rättigheter		21 184	23 692	-	-
S:a immateriella anläggningstillgångar		150 849	161 004	-	-
Materiella anläggningstillgångar	20				
Maskiner, inventarier och verktyg		156 574	139 966	1 531	2 427
Byggnader och mark		37 569	40 473	-	-
Pågående nyanläggningar		6 215	2 191	-	-
S:a materiella anläggningstillgångar		200 358	182 630	1 531	2 427
Finansiella anläggningstillgångar					
Aktier och andelar i koncernföretag	21	-	-	554 426	530 292
Fordringar hos koncernföretag		-	-	55 259	51 212
Andelar i intresseföretag	21	573	573	563	563
Andelar i andra företag		170	170	-	-
Uppskjutna skattefordringar	18	28 421	22 313	2 333	-
Finansiella derivat	22	-	69	-	-
Övriga långfristiga fordringar		2 624	2 420	-	-
S:a finansiella anläggningstillgångar		31 788	25 545	612 581	582 067
S:a anläggningstillgångar		382 995	369 179	614 112	584 494
Omsättningstillgångar					
Varulager m m	24				
Råvaror, komponenter och förnödenheter		320 536	346 402	-	-
Varor under tillverkning		48 491	48 393	-	-
Färdiga varor och handelsvaror		46 297	52 051	-	-
Förskott från kund		-1 672	-6 232	-	-
S:a varulager m m		413 652	440 614	-	-
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar	22	403 815	396 338	-	20
Kortfristiga fordringar hos koncernföretag		-	-	83 807	115 153
Aktuella skattefordringar		6 448	7 513	1 673	1 903
Övriga kortfristiga fordringar		12 581	19 318	33	361
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	25	20 407	18 942	1 279	2 623
S:a kortfristiga fordringar		443 251	442 111	86 792	120 060
Kassa och bank	22	40 511	35 750	25 879	4 649
S:a omsättningstillgångar		897 414	918 475	112 671	124 709
Totalt tillgångar		1 280 409	1 287 654	726 783	709 203

Belopp i TSEK		Koncernen	Koncernen	Moderbolaget	Moderbolaget
Eget kapital och skulder	Not	10-12-31	09-12-31	10-12-31	09-12-31
Eget kapital	26				
Aktiekapital		63 325	63 325	63 325	63 325
Övrigt tillskjutet kapital		364 558	364 445	-	-
Reservfond		-	-	282 158	282 158
<i>Summa bundet eget kapital</i>				345 483	345 483
Reserver		-21 678	10 456	-	-
Överkursfond		-	-	60 576	60 576
Balanserade vinstmedel		95 881	117 398	-25 057	1 460
Årets resultat		-19 594	-21 517	91 499	-37 803
<i>Summa fritt eget kapital</i>				127 018	24 232
S:a eget kapital helt hänförligt till innehavare av andelar i moderföretaget		482 492	534 107	472 501	369 715
Obeskattade reserver		-	-	-	-
Avsättningar för pensioner		1 919	2 471	-	-
Långfristiga skulder					
Uppskjutna skatteskulder	18	-	4 613	-	-
Finansiella derivat	22	186	4 790	-	-
Skulder till kreditinstitut	22	67 421	55 717	-	1 101
Skulder till koncernföretag		-	-	100	100
S:a långfristiga skulder		67 607	65 120	100	1 201
Kortfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	22	333 672	273 867	13 154	4 564
Leverantörsskulder	22	251 619	274 089	3 972	2 662
Skulder till koncernföretag		-	-	225 585	321 891
Aktuella skatteskulder		2 096	4 314	-	-
Finansiella derivat	22	3 613	3 074	-	-
Övriga kortfristiga skulder		27 933	29 041	2 023	1 017
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	25	109 458	101 571	9 448	8 153
S:a kortfristiga skulder		728 391	685 956	254 182	338 287
Totalt eget kapital och skulder		1 280 409	1 287 654	726 783	709 203
Ställda säkerheter					
Företagsinteckningar för egna skulder till kreditinstitut	22	287 666	291 249	-	-
Belånade kundfordringar	22	329 412	301 239	-	-
Återtagandeförbehåll maskiner		12 048	14 700	-	-
S:a ställda säkerheter		629 126	607 188	-	-
Eventualförpliktelser	27				
Eventualförpliktelse, FPG		27	28	-	-
Övriga eventualförpliktelser		-	276	8 981	9 697
S:a eventualförpliktelser		27	304	8 981	9 697

KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i TSEK Beskrivning	Koncernen 2010	Koncernen 2009	Moderbolaget 2010	Moderbolaget 2009
Löpande verksamhet				
Rörelseresultat	-15 255	-3 498	-5 931	2 270
<i>Ej kassaflödespåverkande poster ingående i rörelseresultat</i>				
Av- och nedskrivningar, anläggningstillgångar	45 600	44 769	853	677
Reavinst/-förlust anläggningstillgångar	-318	1 405	58	345
Avsättningar	-488	974	-	-
Erhållen ränta och andra finansiella intäkter	7 641	6 765	5 566	4 833
Betald ränta och andra finansiella kostnader	-21 350	-26 005	-17 127	-15 958
Betald skatt	-3 949	-14 817	-382	-3 470
Tillförda medel i resultatet	11 881	9 593	-16 963	-11 303
Medel bundna i rörelsen				
Förändring varulager	1 478	77 337	-	-
Förändring kundfordringar	-24 479	-1 425	20	-3
Förändring övriga rörelsefordringar	1 604	-12 636	1 672	-980
Förändring leverantörsskulder	-7 651	12 300	1 310	-1 835
Förändring övriga rörelsekrediter	12 299	-34 246	2 301	-4 058
Förändring av medel bundna i rörelsen	-16 749	41 330	5 303	-6 876
Kassaflöde löpande verksamhet	-4 868	50 923	-11 660	-18 179
Investeringsverksamheten				
Aktieägartillskott till dotterbolag	-	-	-24 134	-
Investeringar i imm. anläggningstillgångar	-1 009	-6 546	-	-
Investeringar i mat. anläggningstillgångar	-26 278	-15 279	-15	-459
Investeringar i fin. anläggningstillgångar	-391	-2 331	-	-
Utdelning från dotterföretag	-	-	84 936	-
Försäljningar av verksamheter och anläggningstillgångar	1 166	4 168	-	-
Medel använda för investering	-26 512	-19 988	60 787	-459
Kassaflöde efter investeringar	-31 380	30 935	49 127	-18 638
Finansieringsverksamheten				
Förändring koncernlån	-	-	-51 796	18 467
Förändring externa lån	37 493	-32 055	7 489	-11 504
Koncernbidrag	-	-	16 410	-3 145
Förändring i finansiering	37 493	-32 055	-27 897	3 818
Omräkningsdifferenser i likvida medel	-1 352	-710	-	-
Förändring likvida medel	4 761	-1 830	21 230	-14 820
Likvida medel den 1 januari	35 750	37 580	4 649	19 469
Behållning den 31 december	40 511	35 750	25 879	4 649

EGET KAPITAL

Koncernen Belopp TSEK	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver, omräknings- differenser	Säkrings- reserver	Balanserade vinstmedel	Årets resultat	Totalt eget kapital*
Ingående eget kapital 2009	63 325	364 160	12 649	-6 951	117 398		550 581
Totalresultat			1 750	3 008		-21 517	-16 759
Personaloptionsprogram		285					285
Transaktioner med aktieägare		285					285
Utgående eget kapital 2009	63 325	364 445	14 399	-3 943	117 398	-21 517	534 107
Ingående eget kapital 2010	63 325	364 445	14 399	-3 943	95 881		534 107
Totalresultat			-35 413	3 279		-19 594	-51 728
Personaloptionsprogram		113					113
Transaktioner med aktieägare		113					113
Utgående eget kapital 2010	63 325	364 558	-21 014	-664	95 881	-19 594	482 492

* Majoritetsägarens andel uppgår till 100%

Moderbolaget Belopp TSEK	Aktie- kapital	Reserv- fond	Överkurs- fond	Fond för verkligt värde*	Balanserade vinstmedel	Årets resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2009	63 325	282 158	60 576	7 833	4 788	-	418 680
Totalresultat				-8 844	-2 318	-37 803	-48 965
Utgående eget kapital 2009	63 325	282 158	60 576	-1 011	2 470	-37 803	369 715
Ingående eget kapital 2010	63 325	282 158	60 576	-1 011	-35 333	-	369 715
Totalresultat				-808	12 095	91 499	102 786
Utgående eget kapital 2010	63 325	282 158	60 576	-1 819	-23 238	91 499	472 501

* Avser värdeförändringar orsakade av kursförändringar på lån som utgör del av moderbolagets nettoinvestering. Beloppet är redovisat efter skatteeffekt.

Antal aktier à SEK 5	2010	2009
Vid årets början	12 664 983	12 664 983
Vid årets slut	12 664 983	12 664 983

KOMMENTARER TILL BALANSRÄKNING OCH KASSAFLÖDESANALYS

Rörelsekapitalet har under 2010 minskat med SEK 7,9 miljoner och uppgick den sista december till SEK 465,8 miljoner (473,7). För det fjärde kvartalet var minskningen av rörelsekapitalet SEK 8,8 miljoner.

Vid årets utgång uppgick det operativa kapitalet till SEK 815,1 miljoner (810,3). Det operativa kapitalets årsomsättningshastighet var 2,7 gånger (2,5) under 2010.

Kassaflödet efter investeringar uppgick under 2010 till SEK -31,4 miljoner (30,9). Investeringarna som inte finansierats med leasing uppgick till SEK 26,5 miljoner (20,0).

Nettoupplåningen, det vill säga räntebärande skulder minus likvida medel, uppgick den sista december 2010 till SEK 360,6 miljoner (293,8).

Koncernen finansieras till stor del av fakturabelåning samt av leasing av anläggningstillgångar. Utöver detta så har koncernen en checkräkningskredit. Outnyttjat kreditutrymme i checkräkningskrediten uppgick vid årets slut till SEK 63,6 miljoner (106,9).

Det egna kapitalet var vid december månads utgång SEK 482,5 miljoner (534,1). Det egna kapitalet har påverkats under året av totalresultatet för perioden om SEK -51,7 miljoner (-16,8). Valutadifferenser utgjorde SEK -35,4 miljoner (1,8) samt säkringsredovisning påverkade med SEK 3,3 miljoner (3,0). Totalt har det egna kapitalet förändrats med SEK -51,6 miljoner (-16,5).

Soliditeten uppgick vid periodens slut till 37,7 procent (41,5).

FINANSIELL STÄLLNING OCH LIKVIDITET

Belopp i MSEK	Kv 1 2009	Kv 2 2009	Kv 3 2009	Kv 4 2009	Kv 1 2010	Kv 2 2010	Kv 3 2010	Kv 4 2010
Rörelsekapital	561,2	509,7	509,3	473,7	480,5	447,1	474,6	465,8
Operativt kapital	910,0	859,9	843,1	810,3	807,2	798,0	819,1	815,1
Nettoupplåning	359,5	319,7	321,8	293,8	302,8	325,4	376,8	360,6
Eget kapital	550,8	544,1	527,9	534,1	522,7	498,5	475,5	482,5

REDOVISNINGSPRINCIPER

ALLMÄNNA REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen upprättas i enlighet med Årsredovisningslagen, International Financial Reporting Standards (IFRS) samt Rådet för finansiell rapportering RFR 1 "Kompletterande redovisningsnormer för koncerner". Moderbolaget följer Årsredovisningslagen och Rådet för finansiell rapportering rekommendation RFR 2 "Redovisning för juridisk person". IFRS i detta dokument innefattar tillämpningen av såväl International Accounting Standards (IAS) och IFRS, som tolkningar av dessa standarder som publiceras av Standards Interpretation Committee (SIC) och International Financial Reporting Standards Committee (IFRIC), såsom de är antagna av EG.

Koncern- och årsredovisningarna är avgivna i tusentals svenska kronor (TSEK) och avser perioden 1 januari–31 december för resultaträkningsrelaterade poster respektive den 31 december för balansräkningsrelaterade poster.

NYA ELLER ÄNDRADE STANDARDER OCH TOLKNINGAR 2010

Ett antal nya eller ändrade standarder och tolkningar har trätt ikraft och gäller för räkenskapsåret 2010. Dock är det ingen av dessa som har en effekt eller kan få en effekt på bolagets rapportering.

NYA ELLER ÄNDRADE STANDARDER OCH TOLKNINGAR SOM ÄNNU EJ TRÄTT IKRAFT

International Accounting Standards Board (IASB) har givit ut ett antal nya eller ändrade standarder vilka ännu ej trätt ikraft.

International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) har publicerat nya eller ändrade tolkningar vilka ännu ej trätt ikraft.

Ingen av dessa nya eller ändrade standarder och tolkningar tillämpas och ingen av dem förväntas tillämpas.

Väsentliga delar av IFRS 9 Finansiella instrument, som kommer att ersätta IAS 39, är fastställda, men den kommer att träda ikraft tidigast 2013. De effekter som den kan få är därför inte kända ännu.

KONCERNENS REDOVISNINGSPRINCIPER

KONCERNREDOVISNING

Koncernredovisningen upprättas med tillämpning av förvärvsmetoden. Koncernredovisningen omfattar de företag i vilka PartnerTech AB innehar eller förfogar över mer än 50 procent av rösterna eller har rätt att utöva ett bestämmande inflytande över företaget. Vid förvärvstidpunkten fördelas anskaffningsvärdet på andel i koncernföretag till det verkliga värdet på identifierbara tillgångar och skulder. I förvärvsanalysen görs också avsättning för uppskjuten skatt på förvärvade obeskattade reserver samt övriga över- respektive undervärden. Överstiger anskaffningsvärdet på andelen det verkliga värdet av företagets nettotillgångar enligt förvärvsanalysen, utgörs skillnaden av koncernmässig goodwill. Goodwill skrivs inte av, utan värdet provas årligen, eller oftare vid indikation på behov, för eventuellt nedskrivningsbehov, se nedan under "Nedskrivningar". Endast resultat intjänade efter förvärvstidpunkten ingår i koncernens egna kapital.

INTERNFÖRSÄLJNING OCH OREALISERADE

INTERNVINSTER ELLER -FÖRLUSTER

Prissättningen vid leveranser mellan koncernföretag sker enligt affärsmässiga principer. Interna resultat uppkomna vid försäljning mellan koncernföretag har eliminerats i sin helhet.

OBESKATTADE RESERVER

Vid upprättande av koncernbalansräkningen har obeskattade reserver delats upp i två delar, dels i en uppskjuten skatteskuld vilken redovisas som avsättning, dels i en eget kapitalandel som redovisas som balanserade vinstmedel. Den uppskjutna skatteskulden har beräknats utifrån aktuell skattesats i respektive land.

OMRÄKNING AV UTLANDSVERKSAMHETER

Den funktionella valutan för varje utlandsverksamhet provas utifrån dess primära ekonomiska miljö. För närvarande har ingen utlandsverksamhet samma funktionella valuta som moderbolaget. Därför omräknas utlandsverksamheterna genom att tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs, medan intäkter och kostnader omräknas till årets genomsnittskurs. Uppkomna kursdifferenser som följer av att utlandsverksamhetens nettotillgångar omräknas med en annan kurs vid årets slut än vid dess början, redovisas som en reserv i eget kapital.

INTRESSEFÖRETAG

Som intresseföretag redovisas de företag som inte är dotterföretag, där moderföretaget direkt eller indirekt innehar minst 20 procent av rösterna. Andelar i intresseföretag redovisas enligt kapitalandelsmetoden.

VÄRDERINGSGRUNDER

Tillgångar och skulder redovisas till anskaffningsvärde, förutom vissa finansiella instrument som värderas till verkligt värde.

RAPPORTERING AV RÖRELSESEGMENT

Ett rörelsesegment är en del av koncernen som bedriver verksamhet som kan generera intäkter och ådra sig kostnader och där det finns fristående intern information tillgänglig. Rörelsesegmenten har fastställts baserat på PartnerTechs ansvarsfördelning och hur verksamheten styrs och följs upp i den interna rapporteringen. Med anledning av den organisationsförändring som trädde i kraft den 1 november 2010 har PartnerTechs redovisning av rörelsesegment ändrats från den tidigare regionala indelningen till en indelning per operativt område. Varje kundcenter och tillverkningsenhet ingår i ett rörelsesegment.

VÄRDERING AV VARULAGER

Varulagret har värderats till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Vid fastställande av anskaffningsvärdet har principen först-in först-ut tillämpats. Efter prövning av framtida behov har individuell inkuransreservering gjorts för föråldrade och övertaliga varor.

IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Goodwill

Koncernmässig goodwill, som redovisas i samband med förvärv av dotterföretag enligt ovan, redovisas initialt som en tillgång värderad till anskaffningsvärde. Goodwill skrivs inte av. Värdet provas istället årligen, eller oftare vid indikation på ett eventuellt nedskrivningsbehov, genom en beräkning av motsvarande minsta kassagenererande enhets återvinningsvärde. I de fall återvinningsvärdet för enheten

understiger redovisat värde görs en nedskrivning, se "Nedskrivningar" nedan. Goodwill värderas sedan löpande till anskaffningsvärdet reducerat med eventuella ackumulerade nedskrivningar.

Övriga immateriella tillgångar

Övriga immateriella tillgångar består av kundrelationer som uppkommit vid förvärv, programvara samt licenser. Immateriella tillgångar skrivs av linjärt över nyttjandeperioden.

Följande avskrivningstider tillämpas normalt:

- 3–5 år för programvara och licenser
- 10 år för kundrelationer

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar, bestående av kategorierna maskiner, inventarier och verktyg samt byggnader och mark, redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade av- och nedskrivningar. Avskrivningarna baseras på en bedömning av tillgångarnas nyttjandeperiod.

Följande avskrivningstider tillämpas normalt:

- 3 år för produktbundna verktyg och utrustningar
- 3–5 år för fordon och IT-utrustning
- 8 år för numeriskt styrda och skiftgående maskiner
- 10 år för övriga maskiner och inventarier
- 40 år för byggnader

Leasingavtal

Väsentliga finansiella leasingavtal redovisas som finansiell leasing, dvs som anläggningstillgång och skuld i koncernens balansräkning. Tillgången skrivs av och skulden räntebelastas samt amorteras. Resultaträkningen påverkas således av kostnader för avskrivning och ränta. Fördelningen av leasingavgiften i resultaträkningen sker med utgångspunkt från nyttjandet av tillgången, vilket kan skilja sig åt från erlagd leasingavgift under innevarande år. Övriga leasingåtaganden till exempel hyreskontrakt för fabriks- och kontorslokaler redovisas som operationell leasing. Leasingavgiften redovisas som rörelsekostnad.

NEDSKRIVNINGAR

Vid indikation på att en tillgångs värde har minskat samt årligen avseende tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod såsom goodwill, fastställs tillgångens återvinningsvärde. Återvinningsvärdet definieras som det högsta av tillgångens nettoförsäljningsvärde och nyttjandevärde. Vid fastställande av nyttjandevärdet nuvärdesberäknas de framtida kassaflöden som tillgången förväntas ge upphov till under nyttjandeperioden. En tillgång hänförs till den minsta kassagenererande enhet där oberoende kassaflöden kan fastställas. Tillgången skrivs ned när det i koncernen redovisade värdet överstiger återvinningsvärdet. Nedskrivningen belastar årets resultat.

FINANSIELLA TILLGÅNGAR OCH SKULDER

Varje form av avtal som ger upphov till en finansiell tillgång, en finansiell skuld eller ett eget kapitalinstrument i ett annat företag betraktas som ett finansiellt instrument. Koncernens finansiella instrument omfattar främst kundfordringar, likvida medel, leverantörsskulder, skulder till kreditinstitut samt finansiella derivat i form av valutaderivat, räntetak, räntegolv och ränteswapavtal.

Klassificering

De finansiella instrumenten klassificeras enligt följande 5 kategorier:

- a) Finansiella tillgångar och finansiella skulder värderade till verkligt värde via resultaträkningen. Dessa finansiella tillgångar och skulder består av två undergrupper:
 - I. Finansiella tillgångar och skulder som innehas för handel. Koncernens valuta- och räntederivatavtal ingår i denna kategori.
 - II. Finansiella tillgångar och skulder som redan från början bestäms tillhöra denna kategori. Koncernen har inga tillgångar i denna kategori.
- b) Placeringar avsedda att hållas till förfall. Här ingår finansiella tillgångar med fastställda eller fastställbara betalningar och fastställd löptid. Koncernen har inga tillgångar i denna kategori.
- c) Lånefordringar och kundfordringar. Tillgångar med fastställda eller fastställbara betalningar. Här ingår likvida medel och kundfordringar.
- d) Finansiella tillgångar tillgängliga för försäljning. I denna kategori ingår finansiella tillgångar som inte klassificerats i någon annan kategori såsom aktier i börsnoterade och icke börsnoterade bolag. Koncernen har inga tillgångar i denna kategori.
- e) Övriga finansiella skulder. Denna kategori omfattar finansiella skulder som inte innehas för handel. I denna kategori ingår koncernens leverantörsskulder samt upplåning.

Redovisning

Initialt redovisas finansiella tillgångar och skulder till anskaffningsvärde, vilket då motsvarar verkligt värde.

- a) Finansiella tillgångar och skulder värderade till verkligt värde via resultaträkningen, värderas löpande till verkligt värde. Koncernen tillämpar säkringsredovisning i enlighet med IAS 39 för att begränsa exponeringen i ränterörelser på räntebärande skulder. Effekten av verkligt värde värdering av dessa derivat redovisas direkt mot säkringsreserven i eget kapital förutsatt att kriterierna för säkringsredovisning uppfylls. För att säkringsredovisning skall kunna ske måste derivatets effektivitet i att skydda för ränteförändringar ligga inom intervallet 80–125 procent, framåtblickande. Den del av verkligt värde värderingen som ligger utanför detta intervall, redovisas direkt i resultaträkningen. Detsamma gäller derivat som inte omfattas av säkringsredovisning av andra skäl.
- b) Placeringar som hålls till förfall värderas till upplupet anskaffningsvärde. Resultatet redovisas i finansnettot.
- c) Kundfordringar redovisas netto efter avdrag för osäkra kundfordringar. Sådant avdrag baseras på en individuell bedömning av kundfordran gjord med hänsyn till kundens betalningsförmåga, förväntad framtida risk samt erhållen säkerhet. I denna kategori ingår likvida tillgodohavanden och kortfristiga placeringar hos banker och motsvarande institut med en förfallotid på tre månader eller kortare.
- d) Finansiella tillgångar tillgängliga för försäljning värderas löpande till verkligt värde.
- e) Övriga finansiella skulder redovisas initialt till verkligt värde, vilket innebär erhållet belopp med avdrag för eventuella transaktionskostnader. Under efterkommande perioder sker redovisning till upplupet anskaffningsvärde. Leverantörsskulder upptas till det värde som bolaget har för avsikt att betala leverantören för att avveckla skuldförhållandet.

INTÄKTSREDOVISNING

PartnerTechs intäktslag kan definieras som produktförsäljning och utförande av tjänsteuppdrag. Intäkter av produktförsäljning redovisas när huvudsakligen alla risker och rättigheter som är förknippade med äganderätten övergått till köparen. Detta inträffar vanligtvis när produkterna har levererats. Intäkter av tjänsteuppdrag redovisas när de kan beräknas på ett tillförlitligt sätt baserat på den färdigställandegrad som uppnåtts på balansdagen. För pågående arbete sker endast intäktsföring för de utvecklingsprojekt, för kunders räkning, som klart kan identifieras och mätas på ett tillförlitligt sätt. Tjänsteuppdrag avser bland annat specifikt utfört arbete i samband med prototyp-tillverkning med förserier, utveckling av testutrustning och olika produktionaliseringar, så kallade VA/VE-uppdrag (Value Analysis/Value Engineering).

STATLIGA BIDRAG

Statliga bidrag erhålls främst som lönebidrag, vilka har reducerat lönekostnaderna. Dessutom erhålls stöd vid förvärv av anläggningstillgångar. Bidraget reducerar då anläggningstillgångens anskaffningsvärde.

FINANSNETTO

Finansnettot består av ränteutgifter och räntekostnader. För de fordringar och skulder som ingår i den finansiella nettoskulden ingår även valutakursvinster och valutakursförluster i räntenettet. Även resultat från valuta- och räntederivat som inte säkringsredovisas redovisas under rubriceringen.

SKATTER

I resultaträkningsposten Skatter redovisas aktuell och uppskjuten inkomstskatt för svenska och utländska koncernenheter. Bolagen i koncernen är skattskyldiga enligt gällande lagstiftning i respektive land. Således beräknas de utländska enheternas skatt utifrån respektive lands skattelagar och skattesatser.

I balansräkningen redovisas uppskjutna skattefordringar och skatteskulder avseende temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder samt uppskjutna skattefordringar avseende skattemässiga underskott. Uppskjutna skattefordringar och skatteskulder beräknas utifrån den förväntade skattesatsen vid tidpunkten för återföring av den temporära skillnaden. Effekten av förändring i gällande skattesats resultatförs i den period förändringen lagstadgats. Uppskjutna skattefordringar redovisas endast till den del som värdet bedöms kunna utnyttjas.

PENSIONSUTFÄSTELSER

Avsättningar och premiebetalningar för pensionsutfästelser sker enligt olika pensionsplaner. Alla pensionsutfästelser som inte övertagits av försäkringsbolag eller på annat sätt säkerställts genom fondering hos extern part, skuldförs i balansräkningen. Huvuddelen av PartnerTechs åtagande mot personalen är olika avgiftsbestämda pensionsplaner. Pensionspremierna för de avgiftsbestämda planerna kostnadsförs i den period de anställda utför de tjänster avgiften avser. Pensionsplan omfattande flera arbetsgivare avseende ITP, som är tryggad hos Alecta är enligt Rådet för finansiell rapportering UFR 3 en förmånsbestämd plan. Då Alecta inte har möjlighet att förse PartnerTech med information som möjliggör redovisning som en förmånsbestämd plan i enlighet med IAS 19 "Ersättningar till anställda",

redovisas planen som en avgiftsbestämd plan. Utöver detta finns ett fåtal övriga förmånsbestämda pensionsplaner av mindre värde.

EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Eventualförpliktelser/ansvarsförbindelser redovisas om det föreligger ett möjligt åtagande som bekräftas endast av en eller flera osäkra framtida händelser och det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas eller att åtagandets storlek inte kan beräknas med tillräcklig noggrannhet.

KASSAFLÖDESANALYS

Kassaflödesanalysen upprättas enligt den indirekta metoden med utgångspunkt i årets rörelseresultat. Definitionen för likvida medel i analysen inbegriper kassa- och banktillgodohavanden samt kortfristiga placeringar som vid anskaffningstidpunkten har en kortare förfallotid än tre månader.

INCITAMENTSPROGRAM OCH AKTIERELATERADE ERSÄTTNINGAR

Tidigare program för personal- och teckningsoptioner löpte ut den 31 maj 2010. Koncernen har idag inget optionsprogram. För tidigare program beräknades det verkliga värdet vid utgivningen enligt Black and Scholes optionsvärderingsmodell. De totala kostnaderna för programmet periodiserades under intjänandeperioden. Kostnaden redovisades fördelat på kostnad såld vara, försäljnings- och administrationskostnad i resultaträkningen.

MODERFÖRETAGETS REDOVISNINGSPRINCIPER

I följande fall överensstämmer inte moderföretagets redovisningsprinciper med koncernens:

AKTIER OCH ANDELAR I KONCERNFÖRETAG SAMT AKTIER I INTRESSEFÖRETAG

Aktier och andelar i koncernföretag samt i intresseföretag värderas initialt till anskaffningsvärde. Om återvinningsvärdet, beräknat i enlighet med "Nedskrivningar" ovan, senare skulle visa sig vara lägre, sker en nedskrivning.

LÅN TILL KONCERNFÖRETAG

Värdeförändringar som orsakas av en kursförändring avseende lån, som utgör del av moderbolagets nettoinvestering, redovisas direkt mot eget kapital i en fond för verkligt värde efter avdrag för skatteeffekten.

KONCERNBIDRAG OCH AKTIEÄGARTILLSKOTT

Lämnade aktieägartillskott redovisas som en ökning av posten "Andelar i koncernföretag" varefter prövning sker om en nedskrivning av andelarnas värde är erforderlig. Koncernbidrag redovisas efter sin ekonomiska innebörd, att minimera koncernens totala skatt. Eftersom koncernbidraget således inte utgör vederlag för utförda prestationer, redovisas det direkt i totalresultatet efter avdrag för skatteeffekten.

SKATTER

I moderbolagets redovisade obeskattade reserver inkluderas uppskjuten skatteskuld.

NOTER

Belopp i TSEK om inget annat anges.

NOT 1 SEGMENTSREDOVISNING

Rörelsesegmenten är fastställda baserat på PartnerTechs ansvarsfördelning samt hur verksamheten styrs och följs upp i den interna rapporteringen. Efter den organisationsförändring som trädde i kraft den 1 november 2010 så har PartnerTechs redovisning av rörelsesegment ändrats från den tidigare regionala indelningen till en indelning per operativt område. De operativa områdena är Elektronik, Systemintegration och inkapslingar samt Maskinbearbetning. Kundcenter och produktionsenheter delas in i respektive grupp efter kompetensområde. I segmentet övrigt ingår kostnader och intäkter som inte fördelas till de operativa områdena

Information om rörelsesegment

	System-integration och in-kapslingar		Maskinbe-arbetning	Övrigt	Elimineringar	Koncern
2010	Elektronik					
Extern försäljning	754 327	1 272 908	152 433	1 443	-	2 181 111
Intern försäljning	195 486	44 859	8 266	12 740	-261 351	0
Total försäljning	949 813	1 317 767	160 699	14 183	-261 351	2 181 111
Rörelseresultat	-1 364	16 926	-21 958	-8 859	0	-15 255
Operativa tillgångar	557 709	536 181	124 507	18 351	-28 620	1 208 128
Räntebärande tillgångar och andra finansiella anläggningstillgångar (inkluderat uppskjuten skatt)	-	-	-	-	72 281	72 281
Totala tillgångar	557 709	536 181	124 507	18 351	43 661	1 280 409
Eget kapital					482 492	482 492
Operativa skulder	159 433	204 747	37 383	20 101	-28 620	393 044
Räntebärande skulder					404 873	404 873
Totala skulder och eget kapital	159 433	204 747	37 383	20 101	858 745	1 280 409
Operativt kapital	398 276	331 434	87 124	-1 750	0	815 084

	System-integration och in-kapslingar		Maskinbe-arbetning	Övrigt	Elimineringar	Koncern
2009	Elektronik					
Extern försäljning	651 806	1 234 986	260 473	765	-	2 148 030
Intern försäljning	209 367	30 347	2 511	11 488	-253 713	0
Total försäljning	861 173	1 265 333	262 984	12 253	-253 713	2 148 030
Rörelseresultat	2 939	7 073	-1 869	-11 641	0	-3 498
Operativa tillgångar	555 610	571 384	120 430	21 207	-42 273	1 226 358
Räntebärande tillgångar och andra finansiella anläggningstillgångar (inkluderat uppskjuten skatt)					61 296	61 296
Totala tillgångar	555 610	571 384	120 430	21 207	19 023	1 287 654
Eget kapital					534 107	534 107
Operativa skulder	172 827	240 322	31 629	13 581	-42 270	416 089
Räntebärande skulder					337 458	337 458
Totala skulder och eget kapital	172 827	240 322	31 629	13 581	829 295	1 287 654
Operativt kapital	382 783	331 062	88 801	7 626	-3	810 269

Information om geografiska områden

	Sverige	Övriga länder	Koncern
2010			
Extern försäljning	1 347 904	833 207	2 181 111
Immateriella och materiella anläggnings-tillgångar	81 087	270 120	351 207
2009			
Extern försäljning	1 250 939	897 091	2 148 030
Immateriella och materiella anläggnings-tillgångar	163 298	180 336	343 634

Information om större kunder

PartnerTech har två större kunder som var och en har en omsättning som uppgår till mer än tio procent av koncernens totala omsättning. Kunden A:s omsättning uppgick till MSEK 241,4 (230,7) och kunden B omsatte MSEK 230,5 (160,8). Kunden A ingår i region Norden exkl Sverige och kunden B ingår i region Sverige.

PartnerTechs beroende av varje enskild kunds utveckling är relativt begränsad, då kundernas storlek varierar mellan åren och deras egen utveckling. Kundbasen är också bred och består av några hundra kunder från olika branscher. 2010 stod de tio största kunderna för ca 57 (56) procent av den totala omsättningen, där den största kunden stod för ca 11 (11) procent.

NOT 2 NETTOOMSÄTTNING

Nettoomsättningen per intäktslag

	Koncern	
Intäktslag	2010	2009
Varuförsäljning	1 887 810	2 065 885
Tjänsteuppdrag*	293 301	82 145
Totalt	2 181 111	2 148 030

* I tjänsteuppdrag ingår bland annat prototypstillverkning med förserier, utveckling av testutrustning, produktutveckling och produktrealisering, VA/VE (Value added/Value engineering)

NOT 3 MEDELANTAL ANSTÄLLDA

Medelantal heltidsanställda

Land	Antal kvinnor		Totalt antal	
	2010	2009	2010	2009
Moderbolag				
Sverige	8	7	25	22
Totalt	8	7	25	22
Dotterbolag				
Kina	5	4	8	6
Polen	85	62	440	342
Finland	31	29	108	111
Norge	27	36	155	182
Storbritannien	53	79	125	146
Sverige	122	167	435	552
USA	15	13	32	21
Totalt	338	390	1 303	1 360
Koncernen totalt	346	397	1 328	1 382

NOT 4 LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR

Löner och ersättningar

Land	VD och styrelse	2010 Övriga anställda	Totalt	VD och styrelse	2009 Övriga anställda	Totalt
Moderbolag						
Sverige	5 563	17 217	22 780	4 366	17 720	22 086
Totalt	5 563	17 217	22 780	4 366	17 720	22 086
Dotterbolag						
Sverige	-	149 587	149 587	-	187 134	187 134
Polen	-	58 841	58 841	-	43 330	43 330
Finland	-	33 778	33 778	-	36 278	36 278
Norge	-	68 699	68 699	-	83 594	83 594
Storbritannien	-	32 277	32 277	-	36 360	36 360
USA	-	13 043	13 043	-	9 985	9 985
Kina	-	2 046	2 046	-	2 105	2 105
Totalt dotterbolag	-	358 271	358 271	-	398 786	398 786
Koncernen totalt						
	5 563	375 488	381 051	4 366	416 506	420 872

Sociala kostnader

Land	VD och styrelse	2010 Övriga anställda	Totalt	VD och styrelse	2009 Övriga anställda	Totalt
Moderbolag						
Sverige	2 576	9 400	11 976	1 577	9 904	11 481
varav pensionskostnader	814	3 377	4 191	600	4 036	4 636
Totalt	2 576	9 400	11 976	1 577	9 904	11 481
Dotterbolag						
Sverige	-	62 655	62 655	-	74 639	74 639
varav pensionskostnader	-	14 187	14 187	-	14 630	14 630
Polen	-	9 890	9 890	-	5 629	5 629
varav pensionskostnader	-	0	0	-	0	0
Finland	-	7 450	7 450	-	8 441	8 441
varav pensionskostnader	-	5 790	5 790	-	6 610	6 610
Norge	-	14 533	14 533	-	17 198	17 198
varav pensionskostnader	-	2 900	2 900	-	2 064	2 064
Storbritannien	-	2 818	2 818	-	3 161	3 161
varav pensionskostnader	-	861	861	-	910	910
USA	-	0	0	-	0	0
varav pensionskostnader	-	0	0	-	0	0
Kina	-	20	20	-	29	29
varav pensionskostnader	-	20	20	-	29	29
Totalt dotterbolag	-	97 366	97 366	-	109 097	109 097
varav pensionskostnader *	-	23 758	23 758	-	24 243	24 243
Koncernen totalt	2 576	106 766	109 342	1 577	119 001	120 578
varav pensionskostnader	814	27 135	27 949	600	28 279	28 879

* Pensionskostnader

Utav koncernens totala pensionskostnader avser TSEK 4 841 (4 313) ITP-premier som erlagts till Alecta. Per 2010-12-31 var Alectas konsolideringsnivå för förmånsbestämmande företagsanknutna försäkringar 143 %, medan motsvarande siffra per 2009-12-31 var 141 %.

NOT 5 ERSÄTTNINGAR TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Styrelsearvoden

Till styrelsen utgick för 2010 arvoden uppgående totalt till TSEK 1 333 (1 067) i enlighet med årsstämmans beslut. Av totalt belopp har till styrelsens ordförande utgått arvode med TSEK 320 (320). Resterande TSEK 1 013 (747) delades lika mellan övriga styrelseledamöter. Årligt arvode till övriga styrelseledamöter uppgick till TSEK 160 (160). För de ledamöter som avgått under året har arvode utgått i enlighet med detta.

Verkställande direktörens ersättningar och förmåner

Tidigare VD avgick vid årsstämman 2010, men erhöll lön t o m mitten av augusti. Nuvarande VD tillträdde vid årsstämman. Enligt anställningsavtalet tillämpas 6 månaders uppsägningstid (6 mån) vid egen uppsägning. Vid uppsägning från bolagets sida är uppsägningstiden 9 månader (6 mån). Eventuell prestationsberoende ersättning fastställs varje år i en dialog mellan VD och bolagets styrelse. För 2010 utgick ingen rörlig ersättning till VD. Den rörliga ersättningen kan maximalt uppgå till 50 % (70 %) av en årslön.

Koncernledningens ersättningar och förmåner, exklusive verkställande direktör

Koncernledning exkl. VD har under perioden januari - oktober utgjorts av 6 personer men fr o m den 1 november av 7 personer (5). Till koncernledningen utgår för 2010 lön och andra förmåner om sammanlagt TSEK 7 996 (6 653), varav rörlig ersättning om TSEK 0 (0). Av bolagets pensionskostnader avser TSEK 1 864 (1 784) koncernledningen.

Vid egen uppsägning tillämpas 6 månaders uppsägningstid. Vid uppsägning från bolagets sida är uppsägningstiden 6-12 månader. Pension utgår enligt gällande ITP plan och med 65 år som pensionsålder

Löneprinciper och beslutsgång

Samtliga cheftjänstemän har såväl fast som rörlig ersättning vilket fastställs i årligt avtal. Rörlig ersättning baseras främst på bolagets räntabilitet på operativt kapital samt specifika mål inom respektive befattningshavares ansvarsområde. Samtliga program för rörlig lön har fastlagda maximala nivåer.

Principer och nivåer gällande verkställande direktörens och koncernledningens anställningsvillkor fastställs av årsstämman.

Ersättning till ledande befattningshavare 2010, TSEK

Befattningshavare	Grundlön/styrelsearvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner**	Pensionskostnad	Totalt
Styrelsens ordförande	320	-	-	-	320
Övriga styrelseledamöter***	1 013	-	-	-	1 013
Verkställande direktör****	4 230	0	43	814	5 087
Koncernledning exkl. verkställande direktör*	7 694	0	302	1 864	9 860
Summa	13 257	0	345	2 678	16 280

* Koncernledning exkl. VD har under perioden januari - oktober utgjorts av 6 personer men fr o m den 1 november av 7 personer (5).

** Övriga förmåner utgörs till största del av bilförmån.

*** Det årliga arvodet är lika för alla styrelseledamöterna. För de ledamöter som avgått under året så har arvode utgått i enlighet med detta.

**** Tidigare VD avgick vid årsstämman 2010, men erhöll lön t o m mitten av augusti. Nuvarande VD tillträdde vid årsstämman.

Könsfördelning - styrelse och koncernledning

Av styrelsens 7 (6) ordinarie ledamöter är en kvinna. Styrelsens två (två) personalrepresentanter är båda män. Koncernledningens 8 (7) funktioner inklusive verkställande direktören bemannas av av män.

NOT 6 SJUKFRÅNVARO

Per medelantal anställda, %

Sjukfrånvaro – koncern	2010		2009	
	Total sjukfrånvaro	Därav över 60 dagar	Total sjukfrånvaro	Därav över 60 dagar
Svenska enheter				
29 år eller yngre	1,4 %	0,0 %	2,8 %	0,0 %
30–49 år	2,3 %	14,3 %	2,2 %	22,0 %
50 år eller äldre	3,2 %	31,1 %	2,8 %	19,9 %
Män	2,3 %	22,0 %	2,1 %	12,1 %
Kvinnor	3,9 %	29,3 %	4,0 %	26,3 %
Total	2,8 %	24,1 %	2,7 %	16,4 %

Sjukfrånvaro – Moderbolag

För Moderbolaget redovisas ingen sjukfrånvaro, då den sjukfrånvaro som förekommit är mycket liten och då endast en enskild åldersgrupp överstiger 10 anställda.

NOT 7 ERSÄTTNINGAR TILL REVISORER

Revisionsarvoden

Arvodesbetyg	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Deloitte				
Revisionsuppdrag	2 274	2 152	584	585
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	360	388	-	-
Skatterådgivning	130	53	-	-
Övriga tjänster	185	85	145	57
Summa Deloitte	2 949	2 678	729	642
Övriga revisorer				
Revisionsarvoden övriga	103	93	-	-
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	-	-	-	-
Skatterådgivning	5	-	-	-
Övriga tjänster	179	5	-	-
Summa övriga revisorer	287	98	-	-

NOT 8 INKÖP FRÅN/FÖRSÄLJNING TILL MODERBOLAG

Moderbolaget bedriver ingen rörelseverksamhet och har inte anskaffat några varor eller tjänster från koncernbolag för eget bruk. På motsvarande sätt har ingen varuförsäljning skett till andra koncernbolag. Redovisad omsättning i resultaträkningen motsvaras helt av tjänstedeckering.

NOT 9 AV- OCH NEDSKRIVNINGAR IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Rörelsekostnadsfunktion	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Kostnad för sålda varor och tjänster	6 702	4 428	-	-
Försäljningskostnader	-	-	-	-
Administrationskostnader	-	-	-	-
Totalt	6 702	4 428	-	-

NOT 10 AV- OCH NEDSKRIVNINGAR MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Rörelsekostnadsfunktion	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Kostnad för sålda varor och tjänster	35 863	35 904	574	538
Försäljningskostnader	196	224	39	104
Administrationskostnader	2 842	4 209	240	35
Totalt	38 901	40 337	853	677

NOT 11 STATLIGA STÖD OCH BIDRAG

I koncernen uppgick erhållna statliga stöd och bidrag till MSEK 0,5 (1,3). Beloppet avser till största delen lönebidrag som har intäktsförts och ingår i kostnad sålda varor och tjänster.

NOT 12 RESULTAT FRÅN ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Under året har en utdelning om MSEK 84,9 erhållits från PartnerTech AS, Norge. Föregående år erhöles ingen utdelning. Under föregående år gjordes en nedskrivning av andelarna i dotterföretaget PartnerTech Ltd, Storbritannien om MSEK 25,0.

NOT 13 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER

I koncernen uppgår övriga rörelseintäkter till MSEK 7,6 (8,3). De större posterna 2010 utgörs av MSEK 2,0 i skadestånd samt MSEK 0,7 i reavinst vid avyttring av maskiner. Föregående år utgjordes huvuddelen, MSEK 4,6, av reavinst vid försäljning av maskiner och övriga tillgångar.

NOT 14 ÖVRIGA RÖRELSEKOSTNADER

I koncernen uppgår övriga rörelsekostnader till MSEK 3,4 (2,5). Bland posterna ingår reaförluster vid försäljning av maskiner samt kursdifferenser.

NOT 15 RESULTAT FRÅN FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Resultat från andelar i intresseföretag	-	-69	-	-
Totalt	-	-69	-	-

NOT 16 RÄNTEINTÄKTER OCH LIKANDE RESULTATPOSTER

	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Ränteintäkter koncernföretag	-	-	3 007	3 282
Övriga ränteintäkter	1 577	3 953	288	42
Valutakursdifferenser	6 064	2 812	23 358	1 509
Totalt	7 641	6 765	26 653	4 833

NOT 17 RÄNTEKOSTNADER OCH LIKANDE RESULTATPOSTER

	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Räntekostnader koncernföretag	-	-	-1 174	-1 900
Övriga räntekostnader	-14 188	-22 225	-7 734	-12 365
Valutakursdifferenser	-9 390	-3 780	-11 287	-1 693
Totalt	-23 578	-26 005	-20 195	-15 958

NOT 18 SKATTER

Följande skattekompontener ingår i koncernens och moderbolagets skattekostnad.

	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Aktuell skattekostnad:				
Skatt, Sverige	7	-1 857	3 703	-3 948
Skatt, övriga länder	-1 826	-4 399	-	-
Summa aktuell skattekostnad	-1 819	-6 256	3 703	-3 948
Uppskjuten skattekostnad avseende temporära skillnader:				
Obeskattade reserver	1 077	2 180	-	-
Finansiell leasing av anläggningstillgångar	-1 116	-981	-	-
Temporära skillnader i anläggningstillgångar	555	1 495	-	-
Underskottsavdrag	16 460	7 362	2 333	-
Säkringsredovisning	-1 612	-1 458	-	-
Övrigt	-1 947	-1 052	-	-
Summa uppskjuten skattekostnad	13 417	7 546	2 333	-
Redovisad skattekostnad	11 598	1 290	6 036	-3 948

Skillnader mellan aktuell skattekostnad enligt nominell svensk skattesats på 26,3 % och redovisad skattekostnad uppkommer på följande sätt:

	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Redovisat resultat före skatt	-31 192	-22 807	85 463	-33 855
Skatt enligt moderbolagets skattesats	8 203	5 998	-22 477	8 904
Ej skattepliktiga/ej avdragsgilla resultatposter, netto	-1 782	-373	22 353	-6 632
Bedömning av uppskjutna skattefordringar	3 421	-8 649	6 299	-6 220
Justering av skatter från tidigare år	1 204	96	-139	-
Omräkningseffekter	-	-194	-	-
Effekt av olika skattesatser för dotterföretag verksamma i utlandet	552	4 412	-	-
Redovisad skattekostnad	11 598	1 290	6 036	-3 948

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:

	Koncern		Moderbolag	
	10-12-31	09-12-31	10-12-31	09-12-31
Uppskjutna skatteskulder				
Skattemässiga överavskrivningar	1 465	2 542	-	-
Finansiell leasing av anläggningstillgångar	3 595	2 501	-	-
Temporära skillnader i anläggningstillgångar	581	1 136	-	-
Övrigt	1 300	814	-	-
Omföringar	-6 941	-2 377	-	-
Summa uppskjutna skatteskulder	0	4 616	-	-
Uppskjutna skattefordringar				
Finansiell leasing av anläggningstillgångar	98	120	-	-
Underskottsavdrag	34 826	18 366	2 333	-
Säkringsredovisning	438	2 050	-	-
Övrigt	-	4 154	-	-
Omföringar	-6 941	-2 377	-	-
Summa uppskjutna skattefordringar	28 421	22 313	2 333	-

Följande skatteposter hänför sig till poster som redovisas direkt mot eget kapital.

	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Säkringsredovisning	1 170	1 074	-	-
Fond för verkligt värde	-	-	-474	-3 156
Lämnat koncernbidrag	-	-	-	-827
Erhållet koncernbidrag	-	-	4 316	-
Summa	1 170	1 074	3 842	-3 983

I koncernen finns underskottsavdrag som det inte redovisats uppskjutna skattefordringar för. Dessa ej redovisade uppskjutna skattefordringarna uppgår till MSEK 5,3 (8,3). En uppskjuten skattefordran redovisas när det är sannolikt att tillräckliga framtida skattepliktiga resultat uppstår, mot vilka den uppskjutna skattefordran kan utnyttjas. Värdering av uppskjutna skattefordringar sker på balansdagen och eventuellt tidigare icke beaktad uppskjuten skattefordran redovisas när det förväntas att den kan utnyttjas. Tidigare redovisad uppskjuten skattefordran som helt eller delvis inte förväntas kunna utnyttjas mot framtida skattepliktiga resultat beaktas inte.

Huvuddelen av den uppskjutna skattefordran är inte tidsbegränsad. Den tidsbegränsning som eventuellt förekommer är en av parametrarna i värderingen av den uppskjutna skattefordran.

Skattesatsen varierar bland annat på olika skattesatser i respektive land samt att det skattepliktiga resultatet i de olika länderna varierar.

NOT 19 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Goodwill

	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Ingående ackumulerat anskaffningsvärde	158 559	160 346	-	-
Årets investeringar	-	-	-	-
Omräkningsdifferenser	-9 696	-1 787	-	-
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	148 863	158 559	-	-
Ingående ackumulerade nedskrivningar	-21 247	-22 127	-	-
Årets nedskrivningar	-	-	-	-
Omräkningsdifferenser	2 049	880	-	-
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-19 198	-21 247	-	-
Utgående restvärde	129 665	137 312	-	-

Immateriella rättigheter

	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Ingående ackumulerat anskaffningsvärde	37 331	7 919	-	-
Årets investeringar	1 009	6 546	-	-
Årets försäljningar/utrangeringar	-1 295	-	-	-
Omklassificeringar	4 796	22 579	-	-
Omräkningsdifferenser	-1 962	287	-	-
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	39 879	37 331	-	-
Ingående ackumulerade avskrivningar	-13 639	-4 109	-	-
Årets avskrivningar	-6 702	-4 428	-	-
Årets försäljningar/utrangeringar	859	-	-	-
Omklassificeringar	-	-5 216	-	-
Omräkningsdifferenser	787	114	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-18 695	-13 639	-	-
Utgående restvärde	21 184	23 692	-	-

NOT 19 FORTS.

Leasade tillgångar som inkluderats i immateriella anläggningstillgångar ovan – immateriella rättigheter – uppgår till följande belopp:

Immateriella rättigheter

	Koncern	
	2010	2009
Ingående ackumulerat anskaffningsvärde	18 167	-
Årets investeringar	-	-
Årets försäljningar/utrangeringar	-	-
Omklassificeringar	-	18 246
Omräkningsdifferenser	-412	-79
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	17 755	18 167
Ingående ackumulerade avskrivningar	-8 181	-
Årets avskrivningar	-3 605	-3 000
Årets försäljningar/utrangeringar	-	-
Omklassificeringar	-	-5 216
Omräkningsdifferenser	219	35
Utgående ackumulerade avskrivningar	-11 567	-8 181
Utgående restvärde	6 188	9 986

Omklassificeringen föregående år avser ERP system som till och med 2008 rapporterades som materiell anläggningstillgång. De leasade tillgångarna enligt ovan leasas med finansiella leasingavtal. Avgifterna som erlägges ska spegla leasingobjektens verkliga värden och de ekonomiska risker som förknippas med ägandet av objektet bärs i allväsentligt av leasetagaren. På motsvarande sätt åtnjuter leasetagaren de ekonomiska förmåner som kan uppstå då leasetagaren har rätten att erhålla de eventuella belopp som utgör skillnaden mellan försäljningspris och garanterat restvärde vid avtalsperiodens slut.

Nedskrivningsprövning av immateriella tillgångar

Goodwill redovisas enligt IFRS 3, rörelseförvärv. Goodwill enligt balansräkningen uppgår till MSEK 129,7 (137,3) och avser framförallt större företagsförvärv under åren 2001, 2005 samt 2006. Goodwill och immateriella tillgångar, per segment, som uppkommit vid förvärv framgår av tabellen nedan:

Rörelsesegment	Goodwill	Immateriell tillgång
Elektronik	81,8	-
Systemintegration och inkapslingar	43,0	1,7
Maskinbearbetning	4,9	-
Totalt värde	129,7	1,7

Goodwill och andra tillgångar prövas årligen i samband med årsbokslutet eller oftare vid indikation på värdenedgång. Denna prövning baseras på definierade kassagenererade enheter, som sammanfaller med de operativa enheter som används i segmentsredovisningen. I samband med att PartnerTech omorganiserats till operationsområden har även impairmenttestet byggts upp på samma sätt. Detta innebär att impairmenttestet exakt avspeglar den interna uppföljningen och beslutsstrukturen. Inom respektive operationsområde sker förflyttningar av kundägarskap, volymer m m varför detta är den lägsta nivå av kassagenererande enheter som är motiverad att göra. Återvinningsvärdet för en kassagenererande enhet fastställs baserat på beräkningar av nyttjandevärdet. Dessa beräkningar utgår från nuvärdet av det uppskattade framtida kassaflödet baserat på interna prognoser från varje kassagenererande enhet. Prognoserna täcker en treårsperiod och bygger på tidigare erfarenheter och interna bedömningar om framtida utveckling. Nuvärdet av kassaflöden bortom denna tidsperiod (år 4–25) har extrapolerats baserat på att om-sättningstillväxten senast det tionde året från idag ligger i nivå med inflationen. I inget fall har antagits att inflationen överstiger 3,0 % (3,0 %). Rörelsekapitalbehovet bortom tioårsperioden har bedömts kvarstå på nivån år 10. Individuella rörelsemarginaler för respektive kassagenererande enhet antas ligga i nivå med respektive branschstandard för residualperioden, d v s i detta fall för år 10 till 25. Dessa rörelsemarginaler har antagits ligga mellan 4 och 6 %. Diskonteringsräntan (Wacc) har antagits uppgå till 10 % efter skatt (10 %) för alla kassagenererande enheter inom koncernen. Prövningen har inte föranlett några nedskrivningar.

En känslighetsanalys visar att vid en ökning av kapitalkostnaden med tre procentenheter till 14 % efter skatt skulle fortfarande inget nedskrivningsbehov föreligga för något segment förutom det minsta området Maskinbearbetning. Goodwillvärdet i detta segment uppgår till 4,9 Mkr.

NOT 20 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Maskiner, inventarier och verktyg

	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Ingående ackumulerat anskaffningsvärde	303 525	396 498	6 439	7 838
Årets investeringar	58 168	10 929	15	459
Årets försäljningar/utrangeringar	-21 791	-107 196	-1 409	-1 858
Omklassificeringar	2 598	-3 706	-	-
Omräkningsdifferenser	-17 779	7 000	-	-
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	324 721	303 525	5 045	6 439
Ingående ackumulerade avskrivningar	-163 559	-226 974	-4 012	-4 848
Årets avskrivningar	-37 624	-38 997	-853	-677
Årets försäljningar/utrangeringar	21 379	100 701	1 351	1 513
Omklassificeringar	6	5 258	-	-
Omräkningsdifferenser	11 651	-3 547	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-168 147	-163 559	-3 514	-4 012
Utgående restvärde	156 574	139 966	1 531	2 427

Byggnader och mark

	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Ingående ackumulerat anskaffningsvärde	45 833	46 607	-	-
Årets investeringar	1 464	510	-	-
Årets försäljningar/utrangeringar	-	-	-	-
Omklassificeringar	525	-	-	-
Omräkningsdifferenser	-4 689	-1 284	-	-
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	43 133	45 833	-	-
Ingående ackumulerade avskrivningar	-5 360	-4 096	-	-
Årets avskrivningar	-1 277	-1 311	-	-
Årets försäljningar/utrangeringar	-	-	-	-
Omräkningsdifferenser	1 073	47	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-5 564	-5 360	-	-
Utgående restvärde	37 569	40 473	-	-

Pågående nyanläggningar

	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Ingående ackumulerat anskaffningsvärde	2 191	13 114	-	-
Årets nedlagda kostnader	12 278	8 156	-	-
Omklassificeringar	-7 933	-18 915	-	-
Årets nedskrivningar	-	-30	-	-
Omräkningsdifferenser	-321	-134	-	-
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	6 215	2 191	-	-

Omklassificeringen föregående år avser ERP system som till och med 2008 rapporterades som materiell anläggningstillgång, men som där- efter klassificeras som en immateriell anläggningstillgång, se not 19.

NOT 20 FORTS.

Leasade tillgångar som inkluderats i materiella anläggningstillgångar ovan – maskiner, inventarier och verktyg – uppgår till följande belopp:

Maskiner, inventarier och verktyg

	Koncern	
	2010	2009
Ingående ackumulerat anskaffningsvärde	109 425	168 692
Årets investeringar	44 383	4 317
Årets försäljningar/utrangeringar	-2 527	-49 529
Omklassificeringar	-	-18 246
Omräkningsdifferenser	-2 614	4 191
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde		148 667
109 425		
Ingående ackumulerade avskrivningar	-39 233	-75 673
Årets avskrivningar	-15 870	-14 334
Årets försäljningar/utrangeringar	2 527	46 967
Omklassificeringar	-	5 216
Omräkningsdifferenser	1 215	-1 409
Utgående ackumulerade avskrivningar	-51 361	-39 233
Utgående restvärde	97 306	70 192

De leasade tillgångarna enligt ovan leasas med finansiella leasingavtal. Avgifterna som erlägges ska spegla leasingobjektens verkliga värden och de ekonomiska risker som förknippas med ägandet av objektet bärs i allt väsentligt av leasetagaren. På motsvarande sätt åtnjuter leasetagaren de ekonomiska förmåner som kan uppstå då leasetagaren har rätten att erhålla de eventuella belopp som utgör skillnaden mellan försäljningspris och garanterat restvärde vid avtalsperiodens slut.

NOT 21 ANDELAR I DOTTERFÖRETAG

Andelar i koncernföretag

Dotterföretag/Säte/Org-nr	Antal aktier	Kapital-/ röstandel %	Nom. värde/kvotvärde, TSEK		Bokfört värde, TSEK	
			10-12-31	09-12-31	10-12-31	09-12-31
PartnerTech Karlskoga AB, Karlskoga, Org-nr 556338-1242	2 000	100%	200	200	18 000	8 000
PartnerTech Ljungby AB, Ljungby (vilande), Org-nr 556366-2922	40 000	100%	4 000	4 000	4 000	4 000
PartnerTech Åtvidaberg AB, Åtvidaberg, Org-nr 556539-8012	300 000	100%	30 000	30 000	133 416	135 652
PartnerTech Ltd, Hongkong, Kina, Org-nr 177284	1 000	100%	94	94	100	100
PartnerTech Inc, Atlanta, USA, Org-nr 658900-9779	1 000	100%	1 087	1 087	1 332	1 332
PartnerTech OY, Espoo, Finland, Org-nr 0912073-8	216 720	100%	374	374	48 790	65 210
PartnerTech AS, Moss, Norge, Org-nr 913 593 138	1 175	100%	1 050	1 050	57 158	67 435
PartnerTech Ltd, King's Lynn, Storbritannien, Org-nr 01041448	2 261	100%	3	3	47 755	62 512
PartnerTech Sp.z o.o. Polen, Org-nr 13620	384	100%	484	484	67 510	24 463
PartnerTech Sieradz Sp.z o.o. Polen, Org-nr 277516	4 616	100%	5 822	5 822	87 423	15 308
Vellinge Electronic Holding AB, Vellinge, Org-nr 556524-6278	2 000	100%	200	200	88 742	146 080
PartnerTech 1000 AB, Malmö (vilande), Org-nr 556590-1195	1 000	100%	100	100	100	100
PartnerTech 1001 AB, Malmö (vilande), Org-nr 556590-1187	1 000	100%	100	100	100	100
Totalt i moderbolaget			43 514	43 514	554 426	530 292

Dotterdotterföretag/Säte/Org-nr

PartnerTech Vellinge AB, Vellinge, Org-nr 556527-5269	10 000	100%	1 000	1 000	85 323	85 323
Totalt			1 000	1 000	85 323	85 323

Under 2010 har ett villkorat aktieägartillskott om TSEK 10 000 lämnats till PartnerTech Karlskoga AB. En långfristig fordran på PartnerTech OY, Finland om TSEK 14 134 har den 1 januari 2010 omvandlats till ett ovillkorat aktieägartillskott. Under året har även en justering av värdena på moderbolagets aktier i dotterföretag genomförts baserat på förändringar i den industriella strukturen. Det totala värdet har inte påverkats av denna justering.

Andelar i intresseföretag

	Koncern		Moderbolag	
	10-12-31	09-12-31	10-12-31	09-12-31
Ingående anskaffningsvärde	573	642	563	563
Årets andel i nettoresultat	-	-69	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	573	573	563	563

Intresseföretag/Säte/Org-nr	Antal aktier	Kapital-/ röstandel %	Andel av Resultat	Bokfört värde 10-12-31	Eget kapital i intresseföretag 10-12-31
Moderbolaget					
Bluewave Microsystems AB, Stockholm, Org-nr 556593-3768	32 500	33/33		563	-
Koncernen					
Bluewave Microsystems AB, Stockholm, Org-nr 556593-3768	32 500	33/33		573	1 624

Andelen i Bluewave Microsystems AB såldes för TSEK 563 i början av 2011. Koncernen innehar 585 aktier i Artscan Oy, Helsinki, Finland (Org-nr 1090421-4). Kapital- och rösträttsandelen uppgår till 43 %. Värdet av dessa andelar uppgår till 0 (0).

NOT 22 FINANSIELLA TILLGÅNGAR OCH SKULDER

PartnerTechs finansiella tillgångar utgörs till största del av kundfordringar men koncernen har även tillgångar i form av räntederivat, andelar i intresseföretag samt likvida medel. Finansiella skulder utgörs till största del av upplåning via belånade kundfordringar och kompletterande checkräkningskrediter. Andra finansiella instrument är leverantörsskulder, ränte- och valuta-derivat samt finansiella leasingsskulder.

De finansiella tillgångarna och skulderna ger upphov till ett antal finansiella risker såsom pris-, valuta- och ränterisker samt likviditets- och kreditrisker. Riskhanteringen syftar till att identifiera, kvantifiera och reducera alternativt eliminera finansiella risker. Från och med fjärde kvartalet 2008 har PartnerTech infört säkringsredovisning i enlighet med IAS 39. För de derivat som uppfyller kriterierna för säkringsredovisning redovisas värdeförändringen direkt mot säkringsreserven i eget kapital. Värdeförändring för de derivat som inte uppfyller kriterierna för säkringsredovisning redovisas i resultaträkningen. PartnerTechs risker och hanteringen av dessa finns mer utförligt beskrivna i ett separat avsnitt i årsredovisningen under rubriken Riskhantering.

Ränterisk

Koncernens ränterisk uppkommer genom påverkan av PartnerTechs finansiella nettoupplåning. Därför är storleken på denna alltid föremål för bevakning. Koncernen använder sig av räntederivat för att begränsa sin exponering för ränterörelser på sina räntebärande skulder. Dessa definieras enligt IFRS 7 som en tillgång som innehas för handel. Värdeförändring för de räntederivat som inte uppfyller kriterierna för säkringsredovisning har under 2010 påverkat åretsresultat med MSEK 1,2 (1,1). Värderingseffekter av de räntederivat som används i koncernens räntesäkringsstrategi påverkade det egna kapitalet med MSEK 3,3 (3,0) under 2010.

Koncernen har ingått följande avtal som per balansdagen värderats till verkligt värde:

Räntederivat

Instrument	Valuta	Nominellt belopp	Räntesats	Förfallotidpunkt	Verkligt värde, TSEK 2010-12-31	Startdag
Kortfristig tillgång						
Räntetak	SEK	50 000	5,50 %	11-12-30	0	08-12-29
Räntetak	SEK	65 000	5,50 %	11-12-30	0	08-12-29
Summa					0	
Kortfristig skuld						
Räntegolv	SEK	50 000	3,50 %	11-12-30	644	08-12-29
Räntegolv	SEK	65 000	3,50 %	11-12-30	837	08-12-29
Summa					1 481	
Långfristig skuld						
Räntetak	EUR	4 000	4,00 %	13-05-31	220	10-08-31
Räntegolv	EUR	4 000	2,15 %	13-05-31	-54	12-05-31
Räntetak	SEK	50 000	4,00 %	13-05-31	-146	12-05-31
Räntegolv	SEK	50 000	2,15 %	13-05-31	90	10-08-31
Räntetak	USD	1 250	4,50 %	13-05-31	78	12-05-31
Räntegolv	USD	1 250	2,15 %	13-05-31	-2	10-08-31
Summa					186	
Valutaderivat						
Kortfristig skuld	EUR	3 952	-	11-07-21	2 132	
Totalt verkligt värde					3 799	

Kreditrisk

PartnerTech utsätts för kreditrisker i sina kundrelationer. Dessa risker hanteras via en kreditpolicy och via kreditförsäkringar. Koncernens utestående kundfordringar uppdelat per ålderskategori finns angivet nedan. Vid utgången av 2010 uppgick reserven för osäkra kundfordringar till MSEK 5,0 (11,2). Påverkan på rörelseresultatet under 2010 uppgick till MSEK 4,7 (5,1).

Kundfordringar

Ålderfördelning	Koncern		Moderbolag	
	2010	2009	2010	2009
Ej förfallna	304 826	280 106	-	-
1-60 dagar	74 622	87 439	-	-
61-120 dagar	5 529	2 384	-	-
Äldre än 120 dagar	23 829	37 560	-	20
Reserv för osäkra kundfordringar	-4 991	-11 151	-	-
Totalt	403 815	396 338	-	20

Reserv för osäkra kundfordringar

Ingående balans	-11 151	-23 810	-	-
Nya reserveringar	-4 762	-4 029	-	-
Avskrivning kundfordringar	6 740	1 306	-	-
Betalda, tidigare avskrivna kundfordringar	1 578	7 133	-	-
Reversering av tidigare gjorda reserveringar	2 013	8 415	-	-
Omräkningsdifferenser	591	-166	-	-
Totalt	-4 991	-11 151	-	-

Likviditetsrisk

PartnerTechs upplåning sker både i dotterföretag och i moderbolag. I dotterföretagen sker upplåningen nästan uteslutande med fakturabelåning varvid krediter erhålls mot pantsättning av kundfordringar. I moderföretaget sker upplåningen genom en checkräkningskredit. Likviditetsrisken hanteras via kreditöverskommelser avseende fakturabelåning och checkräkningskredit. Eftersom fakturabelåningen gör, att upplåningsnivån följer försäljningsnivån, begränsas risken. De olika krediterna visas i uppställningen nedan.

Skulder till kreditinstitut

Kredit/säkerhet	Koncern		Moderbolag	
	10-12-31	09-12-31	10-12-31	09-12-31
Utnyttjade checkräkningskrediter	37 340	16 236	13 154	4 564
Finansieringslån	14 678	23 371	-	1 101
Leasingskulder	90 134	71 495	-	-
Ränte- och valutaderivat	3 799	7 864	-	-
Factoringskuld	258 941	218 482	-	-
S:a skulder till kreditinstitut	404 892	337 448	13 154	5 665
Därav förfaller inom 12 månader	337 285	276 941	13 154	4 564
Därav förfaller 1-5 år efter balansdagen	67 607	58 302	-	1 101
Därav förfaller senare än 5 år efter balansdagen	-	2 205	-	-
S:a skulder till kreditinstitut	404 892	337 448	13 154	5 665
Beviljade checkräkningskrediter				
	100 979	126 107	60 000	70 000
Säkerhet har lämnats inom ramen för företagsinteckning	287 666	291 249	-	-
Ställda säkerheter				
Belånade kundfordringar	329 412	301 239	-	-

Verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder

Redovisat värde på räntebärande tillgångar och skulder kan avvika från det verkliga värdet till följd av förändringar i marknadsräntor. PartnerTech har värderat sina derivatkontrakt i enlighet med verkligt värde. Värdering har skett till nivå 2 enligt IFRS 7, p. 27A, dvs utifrån direkt eller indirekt observerbar data. Därmed uppkommer inga skillnader avseende dessa poster. För övriga finansiella instrument såsom kundfordringar, leverantörsskulder och andra ej räntebärande tillgångar och skulder bedöms ingen skillnad föreligga mellan redovisat och verkligt värde.

	2010		2009	
	Redovisat värde	Verkligt värde	Redovisat värde	Verkligt värde
Finansiella tillgångar				
Finansiella tillgångar som innehas för handel -räntederivat	0	0	69	69
Investeringar avsedda att hållas till förfall	-	-	-	-
Lånefordringar och kundfordringar	444 326	444 326	432 088	432 088
Totala finansiella tillgångar	444 326	444 326	432 157	432 157
Finansiella skulder				
Finansiella skulder som innehas för handel -räntederivat	3 799	3 799	7 864	7 864
Övriga finansiella skulder	652 712	652 712	603 673	603 673
Totala finansiella skulder	656 511	656 511	611 537	611 537

Koncernens låneavtal med SEB är villkorade innebärande att den del av lånen som inte motsvaras av överlåtna säkerheter (såsom leasingobjekt, överlåtna kundfordringar eller motsvarande) inte får överstiga EBITDA (rörelseresultat före avskrivningar) -utfallet för den senaste 12-månadersperioden. Villkoren uppfylls ej om överträdelse skulle ske vid två mätillfällen i rad. Mätning sker vid varje kvartalsslut. PartnerTech uppfyllde villkoren vid de fyra mätillfällena avseende 2010.

NOT 23 LEASINGAVTAL

Leasingavtal

Det är koncernens policy att leasa vissa maskiner och inventarier genom finansiella leasingavtal. Nedan återfinns en åldersfördelning för minimileaseavgifterna avseende dessa avtal.

Finansiella leasingavtal

Förfallotidpunkt för avgifter avseende finansiella leasingavtal.

	Koncern	
Minimileasingavgifter	10-12-31	09-12-31
Förfall inom ett	30 086	22 924
Förfall under andra till femte året	61 025	50 523
Förfall efter fem år	-	2 205
Totalt	91 111	75 652

Den genomsnittliga återstående leasingperioden är cirka 2,2 år (2,4 år). Alla leasingavtal är baserade på fastställda betalningar och inga överenskommelser har ingåtts avseende villkorliga leasingavgifter. På grund av den relativt korta återstående leasingperioden har ingen diskontering av minimileaseavgifterna skett.

Koncernen har även vissa leasingavtal som klassificeras som operationella, se nedan åldersfördelning över minimileaseavgifterna. Det största operationella leasingavtalet avser hyra av en fastighet i den finska enheten.

Operationella leasingavtal

Förfallotidpunkt för avgifter avseende operationella leasingavtal.

	Koncern		Moderbolag	
Minimileasingavgifter	10-12-31	09-12-31	10-12-31	09-12-31
Förfall inom ett år	20 208	20 908	757	430
Förfall under andra till femte året	59 247	66 452	725	297
Förfall efter fem år	19 450	34 096	-	-
Totalt	98 905	121 456	1 482	727
Leasingkostnader under året	18 317	19 905	661	709

NOT 24 VARULAGER

	Koncern	
	10-12-31	09-12-31
Varulager	413 652	440 614
I varulagret ingår följande inkursansreserv	27 661	25 233
Inkursansreserv i % av totalt varulager	6,7 %	5,7 %

NOT 25 STÖRRE PERIODISERINGSPOSTER

	Koncern		Moderbolag	
Beskrivning	10-12-31	09-12-31	10-12-31	09-12-31
Diverse förutbetalda avgifter och premier	16 769	11 322	1 279	2 623
Diverse upplupna intäkter	3 638	7 620	-	-
S:a förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20 407	18 942	1 279	2 623
Upplupna löner, ersättningar och sociala avgifter	68 912	68 164	8 050	6 269
Mottagna ej fakturerade inköp	19 944	14 550	-	-
Upplupna räntekostnader	58	51	-	-
Diverse upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	20 544	18 806	1 398	1 884
S:a upplupna kostnader och förinbetalda intäkter	109 458	101 571	9 448	8 153

NOT 26 EGET KAPITAL

PartnerTech har ett långsiktigt mål att ha en soliditet över 30 %. PartnerTechs utdelningspolicy innebär att cirka 30 % av årets resultat utdelas till aktieägarna. Det förvaltade egna kapitalet motsvaras i sin helhet av det egna kapitalet som presenteras i koncernens uppställning över eget kapital. Det föreligger inga externt påtvingade kapitalkrav.

NOT 27 EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Eventualförpliktelserna för koncernen uppgår till TSEK 27 (304), varav TSEK 27 (28) för pensioner samt TSEK 0 (276) för Tillväxtverket.

Moderbolaget har ett åtagande att täcka eventuella oreglerade skulder som borgenärer och leverantörer kan hävda föreligger mot PartnerTech Inc. PartnerTech Inc:s ansamlade förluster uppgår per 2010-12-31 till TSEK 8 981 (9 697). På balansdagen har PartnerTech Inc inga förfallna skulder.

NOT 28 AKTIERELATERADE ERSÄTTNINGAR

Inom ramen för ett optionsprogram hade koncernen ställt ut optionsrätter som förföll 2010-05-31. I nedanstående tabell specificeras dessa program.

Optionsprogram	Antal optioner	Aktier per option	Antal aktier	Tecknings- kurs	Tecknings- tid	Påverkan på aktie- kapital TSEK
Personal- optionsprogram 2007	42 000	1	42 000	123,19	1 feb–31 maj 2010	210 000
Tecknings- optionsprogram 2007	75 000	1	75 000	134,50	1 feb–31 maj 2010	375 000
	117 000		117 000			585 000

Vid årsstämman den 25 april 2007 fick styrelsen ett mandat att ge ut 92 500 teckningsoptioner. Varje teckningsoption gav dessutom rätt att erhålla en personaloption. Under år 2007 utgavs 75 000 teckningsoptioner. Avseende personaloptioner så hade 33 000 av dessa förverkats då de var knutna till anställning i bolaget. Teckning av aktier kunde ske under perioden 1 februari till 31 maj 2010.

Årets förändring i förfallet optionsprogram	Antal optioner
Utestående optioner vid periodens början	117 000
Tilldelade under perioden	-
Förverkade under perioden	-
Inlösta under perioden	-
Förfallna under perioden	-117 000
Utestående vid periodens slut	0

Avseende personaloptionerna har lönekostnaderna beräknats efter löptiden och bokats upp med TSEK 113 under 2010, vilket ger TSEK 812 ackumulerat.

NOT 29 TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

PartnerTechkoncernens transaktioner med närstående, utöver de som omfattas av koncernredovisningen, utgörs av transaktioner med bolag som är närstående med Bure Equity AB. Under året har inköp från närstående företag skett med MSEK 4,5 (0,0). Försäljning till närstående bolag har skett med MSEK 26,4 (10,1) och utgörs främst av försäljning av varor. All prissättning sker på marknadsmässiga villkor.

NOT 30 KÄLLOR TILL OSÄKERHET I UPPSKATTNINGAR

Koncernledningen och styrelsen gör löpande olika bedömningar och antaganden om framtiden. Dessa bedömningar och antaganden påverkar redovisade värden samt övrig information som lämnats. Bedömningarna baseras på historiska erfarenheter och de olika antaganden som bedöms vara rimliga under rådande omständigheter. Härigenom draga slutsatser utgör grunden för avgöranden rörande redovisade värden på tillgångar och skulder i de fall dessa inte kan fastställas genom annan information. Verkliga utfall kan avvika från bedömningarna om andra antaganden görs eller förutsättningarna ändras. De viktigaste områdena som innefattar bedömningar av detta slag är:

Nedskrivningsprövning av goodwill och övriga anläggningstillgångar

Goodwill och andra tillgångar prövas årligen i samband med årsbokslutet eller oftare vid indikation på värdenedgång till

exempel vid ett ändrat affärsklimat. Nedskrivning sker om det beräknade nyttjandevärdet understiger det redovisade värdet. Se vidare not 19.

Övriga materiella och immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Koncernen har inga immateriella anläggningstillgångar utöver goodwill med obegränsad nyttjandeperiod. Avskrivningar sker över den beräknade nyttjandeperioden enligt bestämda avskrivningsplaner. Det redovisade värdet på koncernens anläggningstillgångar prövas så snart ändrade förutsättningar visar att ett nedskrivningsbehov föreligger. Nyttjandevärdet mäts som förväntat framtida diskonterat kassaflöde primärt från den kassagerande enhet till vilken tillgången hör.

Beräkning av lagervärde

Varulagret värderas i första hand utifrån anskaffningsvärdet om det är lägre än nettoförsäljningsvärdet. I kundavtalen finns avtal om materialbemyndiganden med kunden, vilket innebär att kunden köper tillbaka material som funnits med i kundens prognos men som aldrig resulterat i någon kundorder. Detta material köps tillbaka till anskaffningsvärdet inklusive vissa hanteringskostnader, vilket medför att risken för större avvikelser mellan bokfört värde och verkligt värde på koncernens varulager är liten. Huvuddelen av det totala varulagret består av komponenter och produkter i arbete, andelen färdigvaru-lager är liten. Även det minskar risken för felaktiga värderingar. Färdigställandegraden i produkter i arbete är en källa till osäkerhet, men risken för felbedömning minskar då den direkta materialandelen oftast motsvarar mer än halva priset och då de olika stegen i tillverkningen oftast är tydlig.

Beräkning av uppskjuten skattefordran respektive skatteskuld

Bedömningar görs för att bestämma både aktuella och uppskjutna skattetilgångar eller -skulder, särskilt vad avser uppskjutna skattetilgångar. Sannolikheten bedöms för att de uppskjutna skattefordringarna kommer att utnyttjas för avräkning mot framtida beskattningsbara vinster. Det verkliga värdet på dessa framtida beskattningsbara vinsterna kan förändras beroende på framtida förändringar i affärsklimat. Det kan även påverkas av intjäningsförmåga, förändrade skatteregler samt av utfallet av myndigheters eller skattedomstolarnas ännu ej slutförda granskning av avgivna deklarationer. Se vidare not 18.

Beräkningar avseende ersättningar till anställda

Värdet på pensionsförpliktelserna för förmånsbaserade pensionsplaner baseras på aktuariella beräkningar utifrån antaganden om diskonteringsräntor, framtida löneökningar, förväntad avkastning på förvaltningstillgångar, inflation och demografiska förhållanden. Koncernens förmånsbaserade förpliktelser är av ringa värde och kan inte anses ha stor inverkan på koncernens finansiella ställning.

Beräkningar avseende rättstvister och ansvarsförbindelser

Koncernen är i vissa fall inblandad i tvister och rättsliga förfaranden inom ramen för den löpande verksamheten. I dessa frågor anlitar ledningen extern juridisk expertis. Enligt gjorda bedömningar är koncernen inte inblandad i några rättsliga tvister som kan ha någon större effekt på verksamheten eller den finansiella ställningen.

**NOT 31 VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER
RÄKENSKAPSÅRETS UTGÅNG**

Den 4 februari 2011 meddelade PartnerTech Ltd att man avser koncentrera den engelska verksamheten till enheten i Cambridge. Förslaget är lagt för att ytterligare stärka PartnerTechs

verksamhet i England och nå uthållig lönsamhet på denna viktiga marknad. Kostnaden för denna åtgärd förväntas i huvudsak påverka utfallet i första kvartalet 2011 och beräknas uppgå till maximalt MSEK 10.

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att årsredovisningen ger en rättvisande bild av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat. De lämnade uppgifterna stämmer med de faktiska förhållandena i verksamheten. Inget av väsentlig betydelse har utelämnats som skulle kunna förändra den bild av koncernen och moderbolaget som skapats av redovisningen.

Malmö den 18 mars 2011

Patrik Tigerschiöld
Styrelseordförande

Andreas Bladh

Rune Glavare

Henrik Lange

Lotta Stalin

Petter Stillström

Thomas Thuresson

Lennart Pettersson
Personalrepresentant

Mikael Johansson
Personalrepresentant

Leif Thorwaldsson
VD och Koncernchef

Vår revisionsberättelse har avgivits den 18 mars 2011

Deloitte AB

Per-Arne Pettersson
Auktoriserad revisor

REVISIONSBERÄTTELSE

Till årsstämman i PartnerTech AB (publ)

Organisationsnummer 556251-3308

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i PartnerTech AB för räkenskapsåret 2010-01-01 – 2010-12-31. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 38-71. 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 redovisningsstandards 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 aktiebolagslagen, 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 redovisningsstandards IFRS, sådana de antagits av EU, och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. En bolagsstyrningsrapport har upprättats. Förvaltningsberättelsen och bolagsstyrningsrapporten är förenliga 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.

Malmö 18 mars 2011

Deloitte AB

Per-Arne Pettersson

Auktoriserad revisor



REVISORER
Deloitte
Huvudansvarig revisor
Per-Arne Pettersson.
Auktoriserad revisor
Deloitte AB.
Revisor för PartnerTech
sedan 2006.
Född 1959.

DEFINITIONER

MARGINALER

BRUTTOMARGINAL	Bruttovinst i procent av nettoomsättning.
RÖRELSEMARGINAL	Rörelseresultat i procent av nettoomsättning.
VINSTMARGINAL	Resultat efter finansnetto i procent av nettoomsättning.
JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER	Jämförelsestörande poster i procent av nettoomsättning.

RÄNTABILITET

RÄNTABILITET PÅ OPERATIVT KAPITAL	Rörelseresultatet i procent av genomsnittligt operativt kapital.
RÄNTABILITET PÅ EGET KAPITAL	Resultat efter finansnetto minskat med betald och uppskjuten skatt hänförlig till under året gjorda bokslutsdispositioner i procent av genomsnittligt eget kapital. Vid beräkning av uppskjuten skatt har den vid var tid gällande skattesatsen i respektive land använts.

KAPITALSTRUKTUR

RÖRELSEKAPITAL	Ikke räntebärande omsättningstillgångar minus ikke räntebärande kortfristiga skulder.
OPERATIVT KAPITAL	Balansomslutning minskat med finansiella anläggningstillgångar, likvida medel samt ikke räntebärande skulder inklusive uppskjuten skatteskuld i obeskattade reserver.
EGET KAPITAL (FÖR KONCERNEN)	Eget kapital plus obeskattade reserver minus uppskjuten skatteskuld.
RÄNTEBÄRANDE NETTOSKULD	Räntebärande skulder minskade med likvida medel.
KAPITALOMSÄTTNINGSHASTIGHET	Nettoomsättning dividerat med genomsnittligt operativt kapital.
RÄNTETÄCKNINGSGRAD	Rörelseresultat plus finansiella intäkter dividerat med finansiella kostnader.
SOLIDITET	Eget kapital i procent av balansomslutningen.
NETTOSKULDSÄTTNINGSGRAD	Räntebärande nettoskuld dividerat med eget kapital.
ANDEL RISKBÄRANDE KAPITAL	Eget kapital plus uppskjutna skatteskulder i procent av balansomslutningen.
NETTOINVESTERINGAR	Investeringar i anläggningstillgångar med avdrag för försäljningar, inbyten och investeringsbidrag.

ANSTÄLLDA

OMSÄTTNING PER ANSTÄLLD	Rörelsens nettoomsättning dividerat med genomsnittligt antal årsanställda.
LÖNER OCH LÖNEBIKOSTNADER PER ÅRSANSTÄLLD	Löner och ersättning inklusive sociala kostnader dividerat med genomsnittligt antal anställda.

DATA PER AKTIE

VINST PER AKTIE EFTER SKATT	Resultat efter finansnetto minskat med betald skatt och uppskjuten skatt hänförlig till under året gjorda bokslutsdispositioner, dividerat med det genomsnittliga antalet aktier.
EGET KAPITAL PER AKTIE	Eget kapital dividerat med antal aktier vid årets slut.
P/E-TAL	Aktiens betalkurs dividerat med vinst per aktie efter skatt.
AKTIENS BETALKURS/EGET KAPITAL	Aktiens betalkurs dividerat med eget kapital per aktie.
DIREKTAVKASTNING	Utdelning per aktie dividerat med aktuell aktiekurs (balansdagskurs).
UTDELNINGSANDEL	Utdelning per aktie dividerat med vinst per aktie efter full skatt.

SVERIGE**Vellinge
(Huvudkontor)**

PartnerTech AB
Box 103
Industrigatan 2
235 22 Vellinge
Tel: 040 10 26 40
Fax: 040 10 26 49

Vellinge

PartnerTech Vellinge AB
Box 33
Industrigatan 2
235 21 Vellinge
Tel: 040 45 99 00
Fax: 040 42 22 32

Åtvidaberg

PartnerTech Åtvidaberg AB
Örsäterfabriken
597 80 Åtvidaberg
Tel: 0120 810 00
Fax: 0120 151 50

Karlskoga

PartnerTech Karlskoga AB
Bofors Industriområde
691 80 Karlskoga
Tel: 0586 853 00
Fax: 0586 850 50

NORGE**Moss**

PartnerTech AS
Postboks 765
NO-1509 Moss
Tel: +47 69 24 48 00
Fax: +47 69 24 48 01

FINLAND**Turku (Åbo)**

PartnerTech Oy
Mustionkatu 2
FI-20750 Turku
Tel: +358 2 273 07 00
Fax: +358 2 258 01 88

Vantaa (Vanda)

PartnerTech Oy
Myllynkivenkuja 1
FI-01620 Vantaa
Tel: +358 9 88 75 50
Fax: +358 9 88 75 51 89

**USA****Atlanta**

PartnerTech Inc
2222 Northmont Parkway
Suite 200, Duluth
US-GA 30096
Tel: +1 770 680 0000
Fax: +1 770 680 0001

STORBRITANNIEN**Cambridge**

PartnerTech Ltd
College Business Park,
Coldhams Lane
GB-Cambridge CB1 3HD
Tel: +44 1223 27 88 50
Fax: +44 1223 27 88 80

POLEN**Sieradz**

PartnerTech Sieradz Sp.z.o.o.
Wojska Polskiego 107
PL-98-200 Sieradz
Tel: +48 43 827 86 30
Fax: +48 43 822 17 24

Mysłowice

PartnerTech Sp.z.o.o.
Brzezinska 59 street
PL-41-404 Mysłowice
Tel: +48 32 746 79 00
Fax: +48 32 746 79 01

KINA**HongKong**

PartnerTech China Ltd
Room 701-2,7/F,
Shun Kwong
Commercial Building
No 8 Des Voeux Road West,
Hongkong
Tel: +852 2850 8632,
+86 20 8221 7620, Ext 227
Fax: +852 2541 6253,
+86 20 8221 7220

Chang'An

PartnerTech China Ltd
Unit No 06, 27th Floor,
Di Wang Plaza,
Chang Qing Road,
Chang'An Town,
Dongguan, Guangdong
Tel: +86 769 8150 5466
Fax: +86 769 8150 5455

Guangzhou

PartnerTech China Ltd
No 17/19, Baoying Nan Road,
Guangzhou Free Trade Zone,
Tel: +86 20 8221 7620, Ext 227
Fax: +86 20 8221 7220



ÅRSSTÄMMA 2011

TID OCH PLATS

Ordinarie årsstämma äger rum torsdagen den 5 maj 2011 klockan 17.00 på Östergatan 39, Malmö (SEB:s lokaler).

RÄTT ATT DELTAGA

För att äga rösträtt på årsstämman måste aktieägare vara införd i den av Euroclear Sweden AB (tidigare VPC) förda aktieboken senast fredagen den 29 april 2011, och ha förnamt sitt deltagande till bolaget. Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste, för att äga rätt att delta i stämman, begära att tillfälligt införas i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken. Aktieägaren måste underrätta förvaltaren härom i god tid före fredagen den 29 april 2011, då sådant införande ska vara verkställt.

ANMÄLAN OM DELTAGANDE

Senast fredagen den 29 april 2011 kl. 16.00 ska anmälan ha inlämnats till bolaget under adress:

PartnerTech AB, Industrigatan 2, Box 103, 235 21 Vellinge
eller telefon: 040-10 26 43, fax: 040-10 26 49,
e-post: info@partnertech.se.

Vänligen uppge hela namnet, personnummer, telefonnummer dagtid samt i förekommande fall uppgift om ställföreträdare, ombud och biträde vid anmälan.

UTDELNING

Styrelsen har beslutat att föreslå årsstämman att ingen utdelning ska utgå för räkenskapsåret 2010 (0).



EKONOMISK INFORMATION 2011

5 maj 2011

Delårsrapport
för första kvartalet
och årsstämma

14 juli 2011

Halvårsrapport

27 oktober 2011

Delårsrapport
för de första nio
månaderna



