

20

Å R S R E D O V I S N I N G

02



Bolagsstämma	4
Viktiga händelser år 2002	5
Koncernchefen kommenterar	6
Koncernbeskrivning	10
Affärsenhet telekom infrastruktur	14
Affärsenhet IT/mekatronik	18
Affärsenhet medicinsk teknik	22
Människor och metoder	26
Aktie och ägarbild	30
Fem år i sammandrag	32
Mål och måluppfyllelse	34
Riskhantering	35
Förvaltningsberättelse	36
Vinstdisposition	37
Resultaträkning	38
Kassaflödesanalys	39
Balansräkning	40
Kommentarer	42
Redovisningsprinciper	44
Noter	46
Revisionsberättelse	50
Definitioner	51
Styrelse och revisorer	52
Koncernledning	53
Vanliga förkortningar och fackuttryck	54
Adresser	55



DELIVERS POWER TO CREATE

Genom att vi har kompetens och resurser att effektivt integrera utveckling, industrialisering och tillverkning, frigör vi kraft åt våra kunder.

2003

BOLAGSSTÄMMA 2003

TID

Ordinarie bolagsstämma tisdag den 8 april 2003, kl. 17.00.

PLATS

Näringslivets hus, Storgatan 19, Stockholm.
Telefon 08-783 80 00.

RÄTT ATT DELTAGA

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

ANMÄLAN OM DELTAGANDE

Senast den 2 april 2003 skall anmälan ha inlämnats till bolaget under adress:
PartnerTech AB, Södra Tullgatan 3,
Box 4282, 203 14 Malmö
eller per telefon: 040-10 26 40,
fax: 040-10 26 49,
e-post: info@partnertech.se
Vänligen uppge hela namnet, personnummer
samt telefonnummer dagtid.

REGISTRERING I AKTIEBOKEN

Senast den 28 mars 2003 måste aktieägare vara införd i den av VPC förda aktieboken. Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn hos VPC. Aktieägare som önskar sådan omregistrering ombedes att underrätta förvaltaren om detta i god tid före den 28 mars 2003.

UTDELNING

Styrelsen har beslutat föreslå bolagsstämman att ingen utdelning skall utgå för 2002.

EKONOMISK INFORMATION 2003

- Delårsrapport tre månader onsdagen den 23 april.
- Delårsrapport sex månader onsdagen den 16 juli.
- Delårsrapport nio månader måndagen den 20 oktober.

AMIR SKALONIA,
MASKINOPERATÖR



2002

VIKTIGA HÄNDELSER ÅR 2002

APRIL

- PartnerTech tecknar samarbetsavtal med Ericsson Network Technologies AB. Samarbetet gäller en ny generation av produkter som används inom fiberoptisk komponenttillverkning. Avtalet löper över tre år.

JUNI

- PartnerTech och SAAB Bofors Dynamics undertecknar avsiktsförklaring om att starta ett fördjupat samarbete inom mekanik, elektronik och montering.

AUGUSTI

- PartnerTech tecknar order med Hypercom Financial Terminals AB avseende tillverkning av kontokortsterminaler för användning i ett online-system.
- PartnerTech inleder ett fördjupat samarbete med Precise Biometrics kring utveckling och tillverkning av nya produkter. Precise Biometrics är ett innovativt säkerhetsföretag som levererar världsledande system för autentisering med hjälp av fingeravtryck.

SEPTEMBER

- PartnerTech konsoliderar sin elektronikmontering i Ljungby till andra enheter inom koncernen. Samtidigt avyttras återstående verksamhet i Ljungby.

OKTOBER

- PartnerTech tilldelas Parker Hannifins leverantörspris 2002 – Årets leverantör. Utmärkelsen intygar att PartnerTech håller hög kvalitet, leveranssäkerhet och flexibilitet.

NOVEMBER

- PartnerTech tecknar avtal med Gunnebo AB avseende utveckling och tillverkning av ett säkerhetssystem för mynthanteringsutrustningar, Safe Pay.
- PartnerTech och Saab Bofors Dynamics sluter avtal om fördjupat samarbete. Samtidigt förvärvar PartnerTech Saab Bofors Dynamics maskinbearbetningscenter i Karlskoga. Enheten har ca 120 anställda och omsätter ca SEK 150 miljoner. Genom samarbetet stärker PartnerTech sin position som kontraktstillverkare till försvars- och flygindustrin.

DECEMBER

- PartnerTech utses till årets leverantör av tillväxtföretaget Axis Communications. Enligt motiveringen tilldelas utmärkelsen den leverantör som bäst uppfyller Axis krav på leveranssäkerhet, kvalitet, flexibilitet och god service.



KONCERNCHEFEN KOMMENTERAR:

PARERAR OCH EFFEKTIVISERAR FÖR LÖNSAMHET

Efter en mycket lönsam upptakt till det nya årtusendet har PartnerTech avverkat två konjunktur- och resultatmässigt mindre positiva år, 2001 och 2002. Fokus i företaget har varit anpassning och, inom definierade områden, uppväxling för att kunna möta framtiden med kraft och en uttalad ambition att knyta till sig fler och större kunder. Det framhåller Mikael Jonson, koncernchef i PartnerTech, i den här intervjun från februari 2003.

Vill du sammanfatta marknadsutvecklingen de senaste två åren?

Vid ingången till 2001 sjönk den totala efterfrågan på kontraktstillverkartjänster. I maj det året blev det mer eller mindre tvärstopp inom telekomsektorn. Under månaderna januari–februari 2002 genomförde kunderna inom affärsenheterna IT/mekatronik och medicinsk teknik stora lageranpassningar. Efterfrågan planade sedan under året ut på en låg nivå. Genom att kontinuerligt anpassa våra kostnader till rådande verklighet har vi i en svag konjunktur kunnat fortsätta utvecklas enligt vår strategi och stärka oss för framtiden.

Ett PartnerTech med fötterna på jorden och med tydliga visioner. Är det så du ser det?

Ja. Vi har idag en välstrukturerad verksamhet, det råder ordning och reda. Vi har ett stadigt inflöde av nya kunder samtidigt som vi hela tiden får bekräftelse av våra existerande kunder. Dåliga tider är ofta bra tider för nya idéer.



Vi har under senare år utvecklat affärsenheterna till att bli ännu mer kundfokuserade och arbetat för att teknisk kompetens involveras tidigare i mötet med kund. Vi har utvecklat kunskapen och erfarenheten att tillsammans med kunden innovativt rationalisera existerande produkter både vad gäller funktion och kostnad. Vi har utvecklat nya koncept runt förvaltning av produkter, reservdelshantering och reparation. Samtidigt har vi skapat en ny och mycket mer effektiv struktur för produktion, där vi kan hålla högsta tekniska kompetens inom elektronik- och mekanikproduktion.

Kontraktstillverkning är ännu en ung och relativt omogen bransch.

Hur påverkar det PartnerTechs sätt att agera?

Under flera år har vi både profilerat oss och agerat som kompetenspartner till kunderna, inte enbart som kontraktstillverkare. Budskapet är att vi frigör tid och kraft åt våra kunder. I en ung bransch och med kunder som också genomgår en mognadsprocess när det gäller att lägga ut ansvaret för tillverkning och kanske även för utveckling behövs det tid att få gehör för sitt budskap. Idag upplever vi att marknaden vet vad PartnerTech står för. Vi har fått mycket uppskattning och många bevis för att vår strategiska inriktning är rätt. Det kommer att märkas på vårt resultat när efterfrågan vänder upp.

En vanlig bild av kontraktstillverkning är annars att det handlar om stordrift i låglöneländer i regi av globala aktörer.

Och ibland tillverkning för ett enda kundsegment, exempelvis telekom.

Din kommentar?

Det är ett enkelt sätt att se det på. Vid stora volymer av vitvaror, mobiltelefoner, persondatorer och liknande produkter är det naturligt att lägga huvudfokus på att optimera alla ingående kostnadskomponenter. I dessa fall sker modelländringar strukturerat vilket gör det mer lämpligt att producera i lågkostnadsländer. När det gäller våra kunder är behoven annorlunda. De efterfrågar vanligtvis kortare serier, från ett fåtal upp till några hundra tusen enheter per år. Det är många gånger tekniskt avancerade produkter som snabbt måste produktionssäkras för att klara marknadsfönstret.

Ofta i många varianter och med täta modellbyten. Det är genom närhet och samarbete mellan produktägaren och den tillverkande parten som lägsta totalkostnad nås. En mycket stor fördel är om vi som kontraktstillverkare redan i utvecklingsfasen får möjlighet att delta. Detta för att tillsammans med kundens konstruktörer påverka materialval, processbarhet och automatisering.



**VI SKA VARA MED NÄR
KONTRAKTSTILLVERKNING
VÄXER I ANDRA
EUROPEISKA LÄNDER**

MIKAEL JONSON

ringsgrad. Så egentligen konkurrerar vi inte med de kontraktstillverkande företag som satsat på konsumentprodukter, då det är helt olika kompetenser som behövs. Vi ska vara med när kontraktstillverkning växer i andra europeiska länder. Där finns det en stor potential. Undersökningar visar t ex att den totala tyska

marknaden för kontraktstillverkning än så länge bara uppvisar en omsättning motsvarande den svenska. PartnerTechs verksamhet i Polen är här strategisk som föremål för produkttransfereringar. Lönebilderna är också en annan, och förvisso spelar den in, men främst som ett komplement. De två fabriker i Polen har även i andra avseenden varit ett bra förvärf för oss. För många kunder är det viktigt att vi är närvarande både i Europa, Nordamerika och Asien. Så är också fallet.

Vilka marknader vill ni expandera på, och med vilken typ av kunder?

PartnerTech har under året fått många nya kunder i Sverige men även fått kunder i länder som Danmark, Finland och USA. Det ska vi bygga vidare på. Förutom att attrahera nya och större kunder, vill vi i första hand växa och utvecklas med dem vi redan samarbetar med. Engagemanget för kunderna kan inte nog betonas. Det är viktigt att vara goda och insiktsfulla lyssnare med förmåga att se i vilken fas en kund befinner sig i och när det är dags för nästa steg. Genom att verka nära kunden, både mentalt och geografiskt, kan vi ge rätt uppbackning vad gäller t ex kapacitet, resurstöd, geografisk expansion och kostnadsrationalisering av produkter. De tre affärsenheterna är skapade för att vi skall kunna ha rätt höjd på vår kompetens – och vara rätt partner – för våra kunder.

För att ytterligare tydliggöra bilden av PartnerTech och företagets färdriktning, låt oss titta på de strukturinsatser ni gjort under 2001–2002. Ordet är ditt.

De senaste två åren har vi genomfört förvärf av fem produktionsenheter: i Gdynia och Sieradz i Polen, i Spånga, Vellinge och senast i Karlskoga där vi från den första januari 2003 tog över en verksamhet från Saab Bofors Dynamics. Under denna period har vi i Sverige också genomfört ett antal konsolideringar och avyttringar. Exempelvis har vi slagit samman verksamheter i Stockholm, är i färd med att göra det i Karlskoga och har avyttrat delar av verksamheten i Ljungby. Samtidigt som vi utökat med fem enheter har vi minskat med fyra och därmed skapat en ännu konkurrenskraftigare struktur. Förvärfet i Polen har varit framgångsrikt och integrationen av Vellinge Electronics har gått bra. De

telekomrelaterade verksamheterna har haft det tufft. Det är också främst där vi har tvingats till betydande personalminskningar och även goodwill-nedskrivningar. Vid ingången till 2001 hade vi ca 950 medarbetare. Trots de kraftiga personalminskningarna på omkring 250 personer så har vi via förvärf vuxit och har nu vid ingången av 2003 drygt 1 100 medarbetare. Så visst har vi sammantaget gjort en hel del förändringar – både offensivt och defensivt – under de här två åren som lönsamhetsmässigt varit tuffa.

Den nytilkomna enheten i Karlskoga innebär en satsning på försvarsindustrin men också den civila sidan.

En ny affärsenhet inom PartnerTech?

Nej, denna verksamhet ingår naturligt i affärsenhet IT/mekatronik. PartnerTechs tekniska kompetens är redan idag väl lämpad för de krav som finns inom försvars- och flygindustrin. I samband med övertagandet i Karlskoga så tecknades ett samarbetsavtal med Saab Bofors Dynamics som vi hoppas och tror kommer leda till framtida affärer även med andra enheter inom Saab-koncernen.

Under 2002 har PartnerTech varit föremål för två viktiga kvalitetsrevisioner, QAT respektive FDA. Kommentar?

Ja, båda har stärkt vår kvalitetsstruktur. Revisionen för QAT, Quality Assurance Test, avser telekom infrastruktur, är utförd av en japansk kund och är nödvändig för att få leverera produkter för tredje generationens basstationer till dem. I det andra fallet har amerikanska FDA, Food and Drug Administration, gjort en omfattande inspektion för att förvissa sig om att vi lever upp till QSR, Quality System Regulation. I det senare fallet handlar det om medicinsk utrustning som vi tillsammans med en kund tar fram för USA-marknaden.

PartnerTech 2003?

Vi har en mycket bra struktur och organisation för att ta oss an nya utmaningar. PartnerTech är ett starkt varumärke med ett starkt och komplett tjänsteutbud. Vår förmåga att med kraft och flexibilitet stödja våra kunder så att de utvecklas och lyckas är större än någonsin!

AFFÄRSIDÉ

PartnerTech utvecklar och tillverkar på uppdrag av ledande företag, främst inom områdena telekommunikation, informationsteknologi, verkstadsindustri och medicinsk teknik. PartnerTech är en kompetenspartner som med hög service, stor flexibilitet och geografisk följsamhet utvecklas och växer tillsammans med sina kunder.



1

P03

8 6 7

1 2 3 4

220 048-01

KOMPETENSPARTNER TILL FRAMTIDSORIENTERADE KUNDER

STRATEGI

PartnerTech är en kompetenspartner till kunder inom främst telekommunikation, informationsteknologi, verkstadsindustri och medicinsk teknik. Företaget skall upplevas som den naturliga partnern för utvecklings-, industrialiserings- och tillverkningsuppdrag och erbjuda kompetens och tjänster inom såväl utveckling och tillverkning som logistik och eftermarknad. Förmågan att hantera en kunds produkt genom hela produktlivscykeln i kombination med kompetensen inom både elektronik och mekanik, gör att PartnerTech intar en roll som kompetenspartner med helhetssyn. Därmed utgör företaget en långsiktig partner för sina kunder och skapar på ett unikt sätt lösningar som förbättrar kundernas konkurrenskraft.



CLAES ANSELMSSON,
KEY ACCOUNT MANAGER

Närhet till kunderna, hög kvalitet, korta ledtider, hög leveransprecision och kundtillfredsställelse är viktiga prioriteringar i PartnerTechs roll som kontraktstillverkare. Fokus på ständiga förbättringar och stor flexibilitet avseende tid, plats och volym

är också viktiga inslag i relationen med kunderna. Allt för att möjliggöra för kunderna att snabbt få fram nya produkter, att introducera dem på marknaden på kortast möjliga tid samt att snabbt kunna växla upp tillverkningen i större volymer.

Företaget söker hög organisk tillväxt kombinerat med förvärv. Med Sverige som bas skall PartnerTech expandera i Europa för att ytterligare förstärka sin position som en ledande aktör inom valda områden.

ÖVERGRIPANDE OCH FINANSIELLA MÅL

PartnerTech eftersträvar en årlig intäktsökning på minst 15-20 procent, en rörelsemarginal på 7-8 procent, en soliditet på minst 30 procent och en räntabilitet om minst 30 procent på operativt kapital.

KONCERNEN

För att möta kundernas behov och skapa en effektiv sälj- och marknadsorganisation är PartnerTech organiserat i tre affärsenheter. Dessa möter kraven inom telekom, informationsteknologi, verkstadsindustri och

medicinsk teknik. Funktionerna för utveckling, tillverkning och inköp ger support till affärsenheterna.

Varje affärsenhet har både Technical Program Managers och Key Account Managers som arbetar sida vid sida. Tillsammans med supportfunktionerna skapar PartnerTech konkurrenskraftiga och fokuserade kundteam.

Företaget är etablerat i Sverige, Polen, USA och Kina med sju produktionsenheter.

EN BRANSCH I FÖRÄNDRING

Kontraktstillverkning är en relativt ung bransch som under året genomgått förändringar med bland annat ett antal konsolideringar. Flera utländska kontraktstillverkare minskar samtidigt sin närvaro i Sverige och väljer att fokusera på hög volym eller teknik.

I PartnerTechs marknadssegment märks samtidigt ett ökat behov av utvecklings- och teknisksupport och ett växande intresse för helhetssyn – både vad gäller produkter och processer.

Detta skapar ett ökat behov av de mer kvalificerade tjänster inom kontraktstillverkning som PartnerTech erbjuder. Genom att kunderna överlåter till exempel produktutveckling, industrialisering och tillverkning på PartnerTech, frigörs tid och kraft hos kunderna.

FRAMTIDSORIENTERADE KUNDER

Gemensamt för PartnerTechs kunder är produkter med hög teknisk nivå samt höga krav på kvalitet och prestanda. Exempel på kunder:

- Telekom infrastruktur: Allgon, Avitech, Emerson Energy Systems, Ericsson, LGP Telecom.
- IT/mekatronik: ABB, Atlas Copco, Axis Communications, Beijer Electronics, Besam, BT Industries, Electrolux Wascator, EssNet, Hypercom Financial Terminals, Precise Biometrics, Tetra Pak.
- Medicinsk teknik: Gambro, Getinge, Gyros, HemoCue, Pharmacia Diagnostics, ProstaLund, Pyrosequencing och Siemens.

STARKT VARUMÄRKE

PartnerTechs mångåriga och goda relation till den breda kundbasen, närheten till kunderna och företags dokumenterat höga kompetens är förklaringar till styrkan hos varumärket PartnerTech. Ett konsekvent och medvetet arbete för att internt skapa en kultur med gemensamma värderingar bidrar också till att ge en enhetlig bild av varumärket på marknaden.

Ett viktigt element i profileringen av PartnerTech är koncerndevisen och ledstjärnan "Delivers power to create" ("Ger kunden kraft att skapa"). Devisen ligger ofta anslutning till logotypen och sammanfattar kundnytta med PartnerTechs insatser.

ETIK OCH ANSVAR

PartnerTech har en grundsyn som innebär att koncernen skall agera ansvarsfullt och tillförlitligt i affärsförbindelser, personfrågor och på andra områden. Genom att bygga och vårda goda relationer, internt såväl som med avtalsparter, myndigheter och andra externa intressenter, vill PartnerTech medverka till stabilitet och utveckling i god samhällsanda. Synen på medarbetarna är densamma i alla länder som PartnerTech har verksamhet i.

I relationen med kunderna är det en självklarhet att PartnerTech följer ingångna avtal och arbetar under sekretess. Som företag äger PartnerTech inga egna produkter, utan utvecklar och tillverkar alltid produkter på uppdrag av kunder.

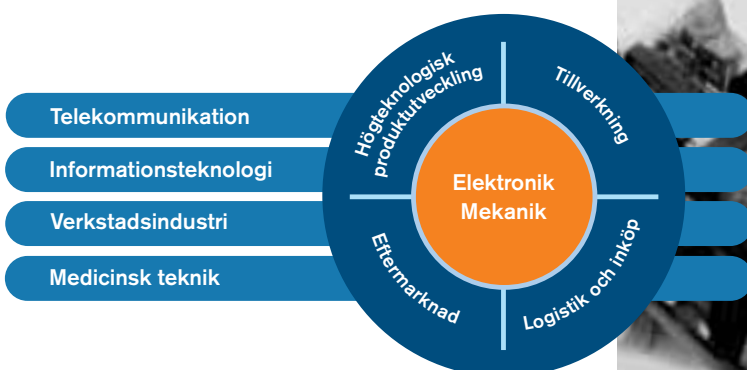
KONKURRENTER

PartnerTechs affärsenheter har i stor utsträckning olika konkurrenter. Endast ett mindre antal är konkurrenter på flera områden. Exempel på konkurrerande företag inom telekom infrastruktur är Elcoteq och Flextronics.

Inom IT/mekatronik finns konkurrenter i form av bb electronics, Flextronics, HGL, Kitron, Note, Sanmina och Solectron.

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

MARKNADS- OCH KOMPETENSOMRÅDEN



PARTNERTECH UTVECKLAR OCH TILLVERKAR PÅ UPPDRAG AV LEDANDE FÖRETAG, FRÄMST INOM OMRÅDEN TELEKOMMUNIKATION, INFORMATIONSTEKNOLOGI, VERKSTADSINDUSTRI OCH MEDICINSK TEKNIK. PARTNERTECH ÄR EN KOMPETENS-PARTNER SOM MED HÖG SERVICE, STOR FLEXIBILITET OCH GEOGRAFISK FÖLSAMHET UTVECKLAS OCH VÄXER TILLSAMMANS MED SINA KUNDER.

JONAS HELLSTRÖM,
PRODUKTIONSLEDARE

CAMILLA HALLGREN,
LOGISTIKER

TELEKOM INFRASTRUKTUR



ALLGON, ANTENN TILL
BASSTATION FÖR 3G

EFFEKTIVISERING OCH STÄRKTA UTVECKLINGSRESURSER

Affärsenhet telekom infrastruktur har under 2002 fortsatt att effektivisera och anpassa sin organisation till rådande marknadssituation. Samtidigt har förstärkningar gjorts på utvecklings- och tekniksidan för att möta ett växande kundbehov av VA/VE-tjänster (Value Analysis/Value Engineering) och produktrealiseringar. Bedömningen är att PartnerTech inom segmentet nu har en struktur som väl överensstämmer med företagets profil som kompetenspartner och som öppnar möjligheter att ta marknadsandelar. Trots försenade produktlanseringar ökade affärsenhetens försäljning till kunder som utvecklar fiber-optiska produkter.

Stor kraft kommer under 2003 att ägnas åt nyförsäljning och fördjupning av befintliga kundrelationer. Detta genom att PartnerTech erbjuder en kombination av kvalificerad utveckling och tillverkning i syfte att stärka kundernas konkurrenskraft. Konjunkturen och den totala marknaden är fortsatt svårbedömda, även om det finns tecken som talar för utplaning snarare än volymminskning.

FÖRÄNDRINGAR I VÄRDEKEDJAN

Utmärkande för telekombranschen är snabba scenförändringar och en omfördelning av roller bland marknadens aktörer. Det som ansågs vara kärnverksamhet för ett företag i går kan bedömas annorlunda i morgon. Trenden är fortsatt att etablerade teleoperatörer mer fokuserar på att sälja tjänster och nätkapacitet. Detta leder i sin tur till att arbetsinnehållet för systemleverantörerna förändras. Sannolikt kommer de senare att öka sitt fokus på leveranser av funktioner och överlåta ett ännu större ansvar för produktutveckling på produktägarna.

SILVANO BILICH,
AFFÄRSENHETSCHEF
TELEKOM INFRASTRUKTUR



En utveckling som får till följd att de stora produktägarna tar ett större ansvar i integreringen av produkter till system. Även om konjunkturen bromsat denna utveckling är trenden fortsatt tydlig.

PartnerTech arbetar med både systemleverantörerna och produktägarna, och följer genom intensiv omvärldsbevakning varje ny scenförändring. Produktägarna blir en allt viktigare kundgrupp för PartnerTech, vars utvecklingsresurser stämmer väl överens med kraven på hög kompetens inom teknik och funktion. I linje med utvecklingen ökar också konsolideringen bland produktägarna. Bedömningen är att de som i dag har egen tillverkning i ökad omfattning väljer outsourcing.

GSM OCH 3G

Den europeiska utbyggnaden av 3G, tredje generationens mobiltelefoni, påverkas av rådande konjunktur, begränsningar i tjänsteurval och det faktum att GSM fortsatt attraherar nya abonnenter och genererar vinster för operatörerna. Ett förhållande som skapar osäkerhet om var investeringarna bör ske.

GSM-utbyggnaden var för ca tio år sedan behäftad med liknande osäkerhet. Pessimisterna ifrågasatte på den tiden om det verkligen fanns en massmarknad för mobiltelefoner. En kort tid senare kom genombrottet för GSM.

Snabbheten i utbyggnaden av infrastruktur för 3G styrs till stor del av utvecklingen av nya tjänstepaket som abonnenterna vill betala för. De investeringar som hittills gjorts har främst avsett torn och antenner, och inte de kvalificerade komponenter som måste adderas för att skapa kompletta radiobasstationer och möjliggöra överföringen.

Utvecklingen står dock inte still. Nya tjänstepaket introduceras på marknaden. Ett exempel är MMS,

Multimedia Messaging Service, som marknadsförs som den stora nyheten efter textbaserade SMS. MMS gör det möjligt att i alla mobila terminaler med stöd för MMS sända, ta emot och hantera meddelanden som innehåller bilder, ljud och text. Mobiltelefoner och andra terminaler som ska hantera meddelandena tillåter också internetuppkoppling. Den fortsatta utbyggnaden av 3G bedöms huvudsakligen vara en fråga om när och inte om det kommer att ske.

Under året genomgick affärsenhet telekom infrastruktur en viktig kvalitetsrevision i form av QAT, Quality Assurance Test, utförd av en japansk kund och nödvändig för att få leverera produkter till basstationer för 3G. Bedömningen är att PartnerTech står väl rustat för att möta 3G utbyggnaden – både vad gäller möjligheten att innovativt skapa konkurrensfördelar inom teknik och att möta de ökade kvalitetskraven.

TRANSFERERING OCH OUTSOURCING

Behovet av att lägga ut tillverkning och även utveckling på en extern partner, ökar inom telekomsektorn. Kontraktstillverkning är ännu en ung bransch varför det i medierna kan förekomma begreppsmässig förbistring. Exempelvis när produkttransferering jämförs med outsourcing.

Produkttransferering innebär i huvudsak att tillverkningen av en produkt förläggs till ett land med lägre lönekostnad. Inom PartnerTech kan t ex transferering till företagets fabriker i Polen ske, när produkter och processer har nått en stabil fas och ytterligare konkurrensfördelar kan uppnås genom en transfer. För kunder till affärsenhet telekom infrastruktur innebär outsourcing att de hos PartnerTech får assistans avseende utvecklingsinsatser, prototypframtagning, industrialisering, tillverkning och distribution. I förlängningen erbjuder affärsenheten även förvaltning av mogna produkter.

Av slutvärdet på en produkt står materialvärdet för en väsentlig del. För att reducera produktens totalkostnad kan PartnerTech tillsammans med kunderna, via exempelvis effektivare konstruktion och



inköp från en bredare kundbas, reducera kostnader för materialinnehåll. Under 2002 har affärsenheten sänkt totalkostnaden på många produkter med över 20 procent och i några fall med över 50 procent, utan att försämra funktion eller kvalitet. Detta arbetssätt och dessa resultat är affärsenhetens starkaste verktyg för att på en oförändrad marknad hjälpa kunderna att skapa kraftigt ökad konkurrenskraft.

STRATEGISKT INKÖP

Vid förvärvet av Vellinge Electronics i december 2001 integrerades den förvärvade enhetens inköpsfunktion med PartnerTechs funktion för strategiskt inköp. Integrationen har följt plan och tillfört koncernen ökad kapacitet och kvalitet. Under året har det inrättats nya villkor för avtalsssäkrade försörjningsstrukturer. Avtalen reglerar även kraven på flexibilitet.

I Polen gjordes insatser avseende lokala leverantörer för bl a gjutning, bearbetning och ytbehandling. Leverantörsbasen för telekom infrastruktur finns idag huvudsakligen i Skandinavien, Polen och Kina.

TRE TELEKOMREGIONER I VÄRLDEN

Något förenklat kan marknaden inom telekom delas upp i tre geografiska regioner: Europa, Amerika och Asien, där Kina enskilt är den dominerande marknaden.

För att utveckla sin position som leverantör och partner fordras närvaro i samtliga tre regioner. PartnerTech finns idag i Sverige, Polen samt i Atlanta, USA, och i Hongkong, Kina.

NYUTVECKLING OCH PRODUKTRATIONALISERING

PartnerTechs utvecklingsinsatser omfattar dels tjänster inom nyutveckling, dels produktionalisering. Det senare sker på basis av VA/VE, Value Analysis/Value Engineering, och är mycket efterfrågat inom telekomsegmentet. Det innebär att PartnerTech omkonstruerar och produktionsoptimerar en befintlig produkt, tar bort onödiga komponenter och söker nya förutsättningar för materialval och processbarhet. I samband med detta kan PartnerTech ofta dokumentera

kostnadsbesparingar på 20–50 procent per tillverkad produkt. Genom att PartnerTech assisterar i utvecklingsarbetet kan bolaget under säkra och effektiva former ta ett projekt vidare till prototypframtagning, industrialisering, tillverkning och distribution. Närheten mellan utveckling och produktion leder även till snabba genomloppstider och kortare tid till marknad.

Genom att PartnerTech i processen engagerar en Technical Program Manager (TPM) kan kunden känna sig säker på att VA/VE-analysen styrs på ett korrekt sätt. Under året förstärkte affärsenhet telekom infrastruktur resurserna inom VA/VE och TPM.

MODERN FABRIKSSTRUKTUR

Kännetecknande för affärsenhet telekom infrastruktur är moderna fabriker med fokus på intern effektivitet och effektiva logistiklösningar. Kundernas behov ställer krav på en flexibel produktion och en väl fungerande logistikkedja. Under året effektiviserades tillverkningsprocesserna ytterligare genom PartnerTechs egenutvecklade metodik för kvalitetsförbättringar, One Step Ahead. I Polen genomgick de lokala ledningarna för fabriker utbildningar för att deras enheter ska kunna hantera fler och större produkttransfereringar. Fabriker har hög kompetens inom elektronik och montage. Förutom i Polen sker tillverkning för affärsenhet telekom infrastruktur vid PartnerTechs fabriker i Åtvidaberg och Stockholm. Kvalitetsarbetet inom koncernen är väl dokumenterat och under året genomfördes flera certifieringar, även av kundernas kunder. Exempel på produkter som hanteras inom affärsenhet telekom infrastruktur är antennförstärkare, basstationsantennar, kraft- och kontrollenheter, combiners, kablage, repeaters och filter.



LARS RYDHOLM,
ELEKTRONIKKONSTRUKTÖR



AXIS NÄTVERKSKAMERA FÖR
INOMHUS- OCH UTOMHUSMONTAGE

HÄNDELSERIKT ÅR MED MÅNGA FÖRÄNDRINGAR

Affärsenhet IT/mekatronik har haft ett händelserikt år med många förändringar som öppnar intressanta möjligheter för framtiden. Marknaden som helhet har varit avvaktande för affärsenheten men styrkan i affärskonceptet har bekräftats. Dels i relationer med befintliga kunder, dels genom responsen i samband med exempelvis fackmässor och annan marknadsbearbetning. Under året har också efterfrågan på utvecklingstjänster ökat kraftigt. Speciellt från kunder som vill använda PartnerTechs nya koncept för produkt-rationalisering och därmed väsentligt sänka sin totalkostnad.

PartnerTech har sedan flera år en ledande position i Sverige när det gäller att kombinera elektronik och mekanik. Tillskotten av Vellinge Electronics och Saab Bofors Dynamics verksamhet för maskinbearbetning i Karlskoga stärker denna position ytterligare. Tillsammans med flera av de industrikunder som följde med förvärvet av Vellinge Electronics bedriver IT/mekatronik nu utvecklings- och rationaliseringsprojekt. Allt syftande till att stärka företagets konkurrenskraft och assistera dem i sin förflyttning uppåt i värdekedjan. I och med satsningen på ett maskinbearbetningscentrum i Karlskoga förstärker affärsenheten också sin satsning inom det nystartade området för högteknologikunder, Technical Systems.



NICOLAS SVENSSON,
AFFÄRSENHETSCHEF
IT/MEKATRONIK

GEOGRAFISK FÖLJSAMHET OCH TEKNISK HÖJD

I linje med strategin att följa med och erbjuda produktion där kunden behöver det, följer affärsenhet IT/mekatronik tre europeiska industrikunder in på USA-marknaden. Tillverkningen av de aktuella IT- och mekatronikprodukterna kommer att förläggas till PartnerTechs befintliga fabrik i Atlanta, USA. Samtidigt kvarstår målsättningen att med Sverige som stark bas söka kontrollerad expansion i Europa. Här fungerar koncernens uppgraderade verksamhet i Polen som bro och komplement till andra marknader. Bearbetningen av europeiska marknader har på detta sätt gradvis ökat under året.

En stor potential för affärsenheten är att elektronik kunderna i ökande utsträckning efterfrågar mekanik. Samtidigt som mekanikkunderna alltmer efterfrågar elektronik. En annan generell trend är att även industriföretagen i större omfattning överväger outsourcing framför att hålla fast vid egen tillverkning. I de fall kunderna söker en partner att vidareutvecklas med spelar PartnerTechs höga tekniska kompetens inom både utveckling och tillverkning en avgörande roll.

UTVECKLINGSINSATSER INOM FYRA SEGMENT

Utvecklingsprojekten inom affärsenhet IT/mekatronik avser förutom design och utveckling av t ex kretskort och mekanik även ofta kontinuerliga produkt-rationaliseringar. Insatserna sker främst inom fyra olika segment:

- IT-produkter. Vanligt är att kunden redan har kompetens för utveckling av elektronikmjukvara medan PartnerTech i dessa fall kompletterar med mekanikkompetens. Denna kan till exempel omfatta framtagning av kåpor m m samt testsystem till produktionen.
- Industri. I denna kategori ingår verkstadsindustriföretag vars produkter i allt högre grad fordrar tillskott av nya teknologier för t ex kommunikation. Det kan innebära relativt stora utvecklingsuppdrag för PartnerTech som då tillför kompetens inom industriell radiokommunikation. Liknande kan gälla varierande behov av säkerhetslösningar etc.

- Betalsystem. Ett segment som omfattar allt från mynträknare till komplexa kontokortsystem. PartnerTechs totala tjänsteutbud är ofta efterfrågat. Det finns stor erfarenhet och kompetens inom finmekanik och elektronik för att hantera t ex papper, sedlar och mynt.
- Technical Systems. Utvecklingsuppdragen baseras på kompetens inom försvarselektronik och tillförs det nya maskinbearbetningscentret i Karlskoga. Kunderna har även fördel av PartnerTechs utvecklingskunnande inom medicinsk teknik, exempelvis vad gäller spårbarhetskrav och kännedom om säkra system.

ÖKADE KRAV PÅ FLEXIBEL TILLVERKNING

Vid tillverkning av produkter för IT/mekatronik ställs ofta mycket höga krav på flexibilitet då produktlivscyklerna är korta och produktionsbehoven svänger snabbt. Under året har kraven ökat ytterligare varför PartnerTech på alla sina geografiska marknader fortsatt att utveckla nya och ännu effektivare logistikprocesser. Likaså har insatser gjorts för att kunna tillgodose kunder som själva är kundorderstyrda och som av volym- och säkerhetsskäl vill ha två försörjningskällor.

ORGANISATION MED KUNDNYTTA I FOKUS

PartnerTechs organisation innebär att Key Account Managers och Technical Program Managers tidigt i säljprocessen agerar tillsammans för att stödja, lösa och utveckla nya och befintliga kundbehov. Ett arbetssätt som ger korta kontaktvägar och en möjlighet att snabbt kunna bidra med PartnerTechs samlade kompetens.

En bekräftelse på organisationens förmåga var när två kunder inom IT/mekatronik under året utsåg PartnerTech till "Årets leverantör". Utmärkelserna gavs i båda fallen för hög flexibilitet och effektivitet.

Kundnytta i fokus handlar det också om när nya förvaltningskoncept utvecklats för att effektivare kunna förvalta kundernas produkter, och förlänga deras livslängd. Ett samarbete i förvaltningsfasen ger ovärderlig erfarenhet för båda parter som skapar bra förutsättningar när det är dags att ta fram en ny produktgeneration.

AVTALSSÄKRAD LEVERANTÖRSSTRUKTUR

Affärsenhet IT/mekatronik är idag en bättre och starkare partner till sina kunder än för bara ett år sedan.



En viktig anledning till detta är de omfattande förändringar som skett i leverantörsledet. PartnerTechs strategiska inköp har på ett medvetet och strukturerat sätt arbetat för att få fram fler framtidsorienterade leverantörer och skapa en avtalssäkrad leverantörsstruktur. Kontinuerlig uppföljning och utveckling av underleverantörerna avseende kvalitet, leveransprecision och flexibilitet görs för att säkerställa en fortsatt bra leverantörsbas.

STOR POTENTIAL FÖR TECHNICAL SYSTEMS

I november 2002 tecknade PartnerTech ett fördjupat samarbetsavtal med Saab Bofors Dynamics och avtalade samtidigt om förvärv av det senare bolagets maskinbearbetningscenter i Karlskoga. Övertagandet gäller från den första januari 2003 och stärker ytterligare PartnerTechs kompetens inom områden som flerooperationssvarvning, CAM-beredning och kvalitetssäkring av kvalificerad mekanik. Genom förvärvet skapas en kraftfull mekanikenhet. Det sker genom att koncernens befintliga verksamheter för maskinbearbetning i Karlskoga och Storfors integreras med den förvärvade enheten i Karlskoga. Efter sammanslagningen kommer enheten att ha en årsomsättning om ca SEK 250 miljoner. Denna optimering av maskinbearbetningen tjänar IT/mekatroniks utveckling inom segmentet Technical Systems. Här samlas koncernens kompetens inom avancerade produkter för försvars- och flygindustrin men även exempelvis kommunikationssystem för den civila sidan.

Avtalet med Saab Bofors Dynamics, som ingår i Saab-koncernen, bedöms ha stor potential för PartnerTech. Saab-koncernen har anseende som ett av världens ledande högteknologiföretag, med huvudverksamhet inom försvars-, flyg- och rymdindustri. PartnerTechs målsättning är att bli en partner för kontraktstillverkning inom hela Saab-koncernen.

STÄRKA KUNDERNAS KONKURRENSKRAFT

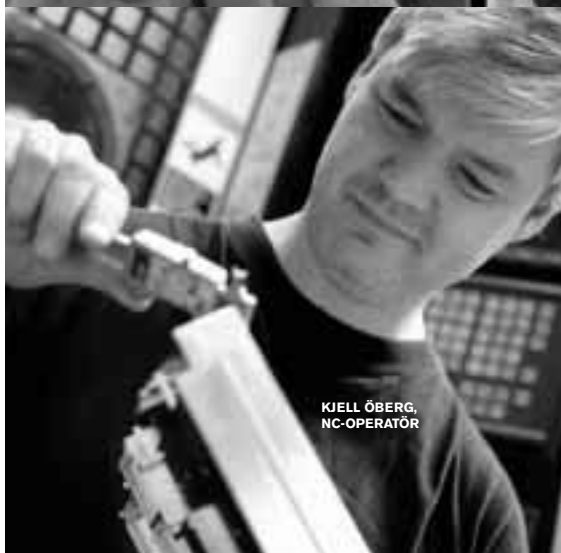
Arbetet inom affärsenhet IT/mekatronik syftar till att stärka kundernas konkurrenskraft genom att aktivt assistera dem i deras förflyttning uppåt i värdekedjan. Inom samtliga fyra segment, IT-produkter, Industri, Betalsystem och Technical Systems finns målsättningen att fortsatt utvecklas som en kvalificerad partner för kontraktstillverkning av elektronik, mekanik och/eller mekatronik.



AMIR DIZDAREVIC,
MONTÖR



HÅKAN STRÖM,
PRODUKTIONSLEDARE



KJELL ÖBERG,
NC-OPERATÖR



JOLIFES MOBILA SYSTEM FÖR
MEKANISK HJÄRTMASSAGE INOM
AMBULANSORGANISATIONER OCH
VID AKUTVÅRD VÄRLDEN ÖVER

MÅNGA NYA KUNDER PÅ AVVAKTANDE MARKNAD

Verksamhetsåret för PartnerTechs affärsenhet medicinsk teknik kännetecknas av fortsatt god kundtillströmning. PartnerTech har ett bra renommé och får många nya kontakter via rekommendationer från befintliga kunder och från riskkapitalbolag som finansierar nya produktidéer.

Norden bedöms vara den viktigaste marknaden för fortsatt expansion. Genombrott har under året skett i Danmark och Finland. PartnerTech har på dessa marknader fått sina första uppdrag i form av nya utvecklingsprojekt som under år 2003 kommer att leda till produktion.

Integrationen av tidigare förvärvade Vellinge Electronics har för affärsenhet medicinsk teknik givit tillväxt och ökad fakturering jämfört med året före. Samtidigt har försäljningen exklusive förvärvet inte utvecklats i motsvarande grad som tidigare år. Detta är en följd av den vikande konjunkturen och en ökad försiktighet bland kunderna. Flera av kunderna är relativt nystartade företag som inte har kommit igång med försäljningen såsom prognostiserats. Effekten är att tillverkning som skulle ha startats under året har senarelagts till 2003. Kundtillströmningen har dock inneburit att försäljningen av utvecklingstjänster inom medicinsk teknik ökat under 2002.

OVE ARBSJÖ,
AFFÄRSENHETSCHEF
MEDICINSK TEKNIK





USA VANLIGTVIS KUNDERNAS NYCKELMARKNAD

Affärsenhet medicinsk teknik utvecklar och tillverkar kvalificerade produkter och instrument till företag inom medicin- och biotekniksegmenten. För båda segmenten handlar det ofta om komplexa produkter med höga utvecklingskostnader. För att bära dessa investeringar siktar de flesta företag på lansering i USA – den för många produkter enskilt största marknaden. För nya medicintekniska produkter är USA samtidigt den svåraste marknaden att få tillträde till. Företagen måste, för att få sälja produkterna, ansöka om tillstånd hos den amerikanska myndigheten FDA, Food and Drug Administration. De bakomliggande reglerna för detta är mycket omfattande och ställer höga krav på det ansökande företaget och på underleverantörer som PartnerTech.

GENOMFÖRD FDA-INSPEKTION EN MILSTOLPE

PartnerTech har under året framgångsrikt genomgått en omfattande inspektion utförd av FDA. Inspektionen avsåg en total genomlysning av PartnerTechs produktion av medicintekniska produkter för att kontrollera att denna uppfyller QSR, Quality System Regulation. Bakgrunden är att en av PartnerTechs kunder förbereder introduktion av en ny behandlingsmetod på den amerikanska marknaden. Eftersom metoden baseras på teknologi som tidigare inte använts i USA fordrades en särskilt grundlig kontroll av olika verksamhetsområden, både hos PartnerTech och kundföretaget.

Inspektionen från Food and Drug Administration är en viktig milstolpe och ett kvalitetsbevis för PartnerTech. Tillsammans med kunder pågår flera nya projekt med motsvarande krav och som under 2003 beräknas leda till produktion.

TIDIG PARTNER TILL KUNDEN

Affärsenhet medicinsk teknik eftersträvar rollen som tidig partner till kunden för att kunna delta i utvecklingen på ett sätt som ger kostnadseffektiv tillverkning och kortar tiden till marknads lansering. Som ett viktigt komplement erbjuds också lagerhållning, distribution och service av de produkter, tillbehör och reservdelar som tillverkas. Kvalitetssystemet är utformat för att säkerställa kundens krav på globala leveranser.

Tiden från utveckling till volymtillverkning sträcker sig vanligtvis över ett till två år.

Integrering av utveckling och tillverkning betyder ökad effektivitet både vad gäller kvalitet, tider och kostnader.

FORMER FÖR SAMARBETE

Affärsenhet medicinsk teknik anlitas främst för följande typer av kunduppdrag:

- Helhetsuppdrag som startar som ett utvecklingsprojekt. PartnerTech har på detta område få jämförbara konkurrenter. Ju mer komplexa produkter, desto starkare argument för PartnerTech. Utvecklingsassistenten kan variera i omfattning beroende på i vilket skede PartnerTech kommer in. I flera fall engageras PartnerTech från första början, i andra fall i industrialiseringsfasen för att i ett senare skede rationalisera de prototyper som först tagits fram. Detta efter att PartnerTech med studier visat att det går att sänka kostnaderna.
- Produktionsuppdrag där kunden efterfrågar industrialisering och/eller produktion av en produkt eller modul. En uppdragstyp som ökat med förvärvet av Vellinge Electronics. Kontraktstillverkning av elektronik och kretskort kan vara första steget i relationen med en större kund, som i nästa steg väljer flera av PartnerTechs tjänster.
- Outsourcing där kunden och PartnerTech avtalar om formerna för övertagande av kundens produktion.

DRIVKRAFTER

Den globala bioteknikindustrin har expanderat under många år. Påtaglig drivkraft är att de stora läkemedelsbolagen i ökad omfattning söker biotekniska innovationer för att fylla på sina produktportföljer med nya läkemedel. Detta leder till ett ökat behov av effektivare analysinstrument och världsmarknaden för biotekniska instrument förväntas, enligt Exportrådets rapport "Global Perspectives on Bioscience 2002", växa med 70 procent under perioden 2001–2006.

Svensk bioteknikindustri räknas som Europas fjärde största. Flertalet företag är koncentrerade till dels Stockholm, Uppsala och Mälardalen, dels till Öresundsregionen med Malmö och Lund. Även i övriga nordiska länder finns det idag expansiva bioteknikkluster varför fortsatt bearbetning av den nordiska marknaden har hög prioritet för PartnerTech.

Också inom medicinsk teknik startas många nya företag kring nya produktidéer. En viktig drivkraft är de ökande kostnaderna i sjukvården. Detta skapar efterfrågan på nya och mer rationella behandlingsmetoder och innebär även att delar av vården flyttas från kostsamma institutioner till vårdcentraler och till hemmen. Sammantaget skapar detta ett behov av nya medicintekniska produkter.

TEKNIKKOMPETENS NÄRA KUNDERNA

Inför nya projekt utses en Technical Program Manager. Denne är en erfaren tekniker som äger projektet internt hos PartnerTech och följer det från början till slut. Technical Program Managern har kompetens att definiera formerna för utveckling och tillverkning och vet vem som bör involveras i projektet. Parallellt med Technical Program Managern arbetar en Key Account Manager med kommersiellt ansvar.

Generellt är det mycket detaljerade krav på verksamheten inom affärsenhet medicinsk teknik. PartnerTech måste kunna vidimera tillverkningsresurser, personalens utbildning, anvisade ytor i fabriken samt aktuella maskiner och logistiklösningar.

Bedömningen är att branschen för medicin- och bioteknikföretag kommer att ha ett allt större behov av samarbetspartners som PartnerTech. En följd av att kunderna behöver koncentrera sina egna resurser till att utveckla nya produkter och funktioner. Därtill startas många nya företag som byggs kring nya patent och för vilka det sällan är intressant att göra stora investeringar i egna fabriker och resurser för produktutveckling. Kundernas växande erfarenhet om kontraktstillverkningens fördelar, talar också för denna utveckling.



GEMENSAMMA VÄRDERINGAR OCH SYSTEM

Kunskapskapitalet är den viktigaste tillgången för PartnerTech och omfattar totalt ca 1 100 kvalificerade medarbetare i en organisation med gemensamma värderingar och med beprövade processer, metoder och verktyg. Sammantaget säkerställer det att kundprojekten bedrivs rationellt och i enlighet med gällande kundkrav.

FRÄMJAR ENGAGEMANG

Ambitionen är att PartnerTech i alla led skall ha en flexibel och obyråkratisk organisation med delegerade ansvar och behörigheter. En mycket stor del av arbetet sker i tvärfunktionella projektteam. Medarbetarna skall kunna agera självständigt inom överenskomna ramar vilket främjar det personliga engagemanget. Synen på medarbetarna är densamma oavsett var PartnerTech är etablerat.

PartnerTechs företagskultur bygger på starka gemensamma värderingar och kostnadsmedvetande. Som ett verktyg för att stärka och upprätthålla företagskulturen använder sig PartnerTech av koncerndevisen och ledstjärnan "Delivers power to create", på svenska "Ger kunden kraft att skapa". En värderingsgrund som underlättar för organisationen att agera metodiskt och klarsynt – att göra rätt från början. Detta ger en naturlig påminnelse om PartnerTechs roll som företag: att frigöra resurser och tid för kunderna.

ERFARENHET OCH NY KOMPETENS

Inom PartnerTech råder god balans vad gäller utbildning, åldersstruktur, erfarenhet och ny kompetens. Företagets ambition är att uppmuntra till personlig utveckling. Ett steg i detta är att PartnerTech har särskilda utvecklingsprogram för olika yrkeskategorier. Vidare har PartnerTech kontinuerligt ett kunskapsutbyte med universitets- och högskolevärlden – detta som en del av en ständigt pågående kompetensutveckling för att kunna ligga kompetensmässigt i framkant.

KVALITET ENLIGT TQM

PartnerTechs kvalitetsarbete bedrivs med fokus på kvalitetsmedvetande i organisationen och för kortare ledtider och ökad flexibilitet. Kvalitetssystemet bygger på TQM, Total Quality Management. Det omfattar ett processbaserat ledningssystem, kvalitets- och miljö-

system, metoder för ständiga förbättringar samt medarbetarnas engagemang.

Ledningssystemet är koncernövergripande och motsvarar standarden för ISO 9001 och ISO 14 000. Oavsett vilken enhet som utför arbetet är kundvärdet detsamma.



**DEN
ÖVERGRIPANDE
MÅLSÄTTNINGEN ÄR
ALLTID ATT STÄRKA
KONKURRENSKRAFTEN
FÖR KUNDENS
PRODUKT**

**JAN JOHANSSON,
TQM MANAGER**

Ledningssystemet stöder också kundspecifika krav som QSR, Quality System Regulation, och QAT, Quality Assurance Test. QSR är liktydigt med amerikanska branschregler för medicinteknisk industri och är ett krav på en produkt som ska levereras till USA. Revision för QSR utförs av den amerikanska myndigheten Food and Drug Administration, FDA.

QAT avser telekomområdet och fordras t ex för att få leverera till en viss internationell operatör. PartnerTech har bred erfarenhet av att hantera kundspecifika krav.

BEPRÖVADE METODER

För att strukturera projekt och ta dem vidare tillämpar PartnerTech en egenutvecklad projektmodell. I samband med ett kunduppdrag tillsätts en projektrespektive styrgrupp. Projektgruppen har en operativ roll medan styrgruppen tillför erfarenhet från PartnerTechs samtliga funktioner.

För kvalitetssäkring används SQAP, Supplier Quality Assurance Plan, en vedertagen metod och en kunskapsbank för projekt. Den reglerar samtliga kundspecifika krav och ger kvalitetssäkring med avseende på produkt och projekt samt de första stegen i en kostnadsrationalisering.

VA/VE - PRODUKTATIONALISERING

VA/VE, Value Analysis/Value Engineering, är PartnerTechs verktyg för effektivisering och rationalisering av en produkt. Metodiken innebär korta beslutsvägar och hög teknikkompetens nära kunden. PartnerTech utser en Technical Program Manager, en erfaren tekniker som följer projektet från start till avslut, och som arbetar parallellt med en Key Account Manager med kommersiellt ansvar. Till sitt stöd har de en tvärvetenskaplig grupp med flera olika kompetenser. Den gemensamma målsättningen är att skapa kostnadsreduktioner genom att granska exempelvis produkt-design, teknik och tillverkningsprocess, inköp och logistik i relation till TQM.

VA/VE används aktivt för att sänka kostnaderna på både nya och befintliga produkter. PartnerTech har ofta uppnått kostnadsbesparingar på 20–50 procent per tillverkad produkt.

KONCEPT "ONE STEP AHEAD"

Förutom det arbete som bedrivs i VA/VE-grupperna sker aktiviteter enligt "One Step Ahead", ett koncern-gemensamt koncept för att nå ständiga förbättringar i överensstämmelse med TQM. Målet med "One Step Ahead" är att uppnå hög kvalitet, leveransprecision, kostnadsmedvetenhet avseende produkter och tjänster samt att stimulera medarbetarnas engagemang. Konceptet inbegriper metoder för att till exempel synliggöra och eliminera dolda kvalitetsbrister. "One Step Ahead" ger vägledning när PartnerTechs kundteam med Technical Program Managern och Key Account

Managern formulerar mål och aktiviteter tillsammans med kunden. Den övergripande målsättningen är att stärka konkurrenskraften för kundens produkt med avseende på kostnad, tid till marknad och flexibilitet.

MÅLFOKUSERING I LEDNINGSCENTRALER

PartnerTechs "ledningscentraler" har ett visuellt ledningssystem för den dagliga, operativa verksamheten. Det betyder att produktionsenheten följer allt som hänt i produktionen det senaste dygnet och som förväntas hända kommande dygn. Varje morgon samlas produktionsledning och operatörer i "ledningscentralen". Det ger möjlighet att förbättra operativa mål såsom leveranssäkerhet och kvalitet.

Inom PartnerTech utses ett operatörsteam efter produkt eller kundspecifikt projekt för att effektivisera och visualisera flödet både för medarbetare och kund.

KVALITET MED "5 S"

Ett viktigt verktyg för att förhindra problem och säkerställa korta ledtider är "5 S". De fem S:en står för Sortera, Systematisera, Städa, Se till och Standardisera. Det vill säga en ordning och reda som eliminerar stopp och väntetider. "5 S" reglerar också förebyggande underhåll samt standardiserar arbetssätt, system och utrustning. Sammantaget verkar detta för en kultur där ledtiderna kortas automatiskt, samtidigt som flexibiliteten ökar.

PRAKTISKT MILJÖARBETE

PartnerTech bedriver ett utvecklat och fördjupat miljöarbete för att uppnå maximal resursanvändning och begränsa miljöpåverkan. Det innebär exempelvis att förnyelsebara resurser har hög prioritet, att processavloppsvatten renas och återanvänds, att avfall sorteras och omhändertas för återvinning eller destruktion, att biobränslen används vid uppvärmning samt att pulverlack ersätter lösningsmedelsbaserad lack.

Vad arbetsmiljön beträffar har det under året i stora delar av koncernen bedrivits ett omfattande förbättringsarbete för att förebygga belastningsskador hos personalen. Detta innebär att medarbetarna fått ökade möjligheter att påverka sin arbetsmiljö samt att arbetsplatser och arbetsmoment har förbättrats ergonomiskt.



BJÖRN MICHELSEN,
KRETSKORTSMONTÖR

DELIVERS POW

ALDO PAGON,
KRETSKORTSMONTÖR



EGON JÖNSSON,
KRETSKORTSMONTÖR

ROSITA RIDELL,
KRETSKORTSMONTÖR

MATS RUNEFJORD,
KRETSKORTSMONTÖR

VER TO CREATE

PARTNERTECHS AKTIE OCH ÄGARBILD

AKTIEKAPITAL OCH ANTAL AKTIER

Den sista december år 2002 uppgick aktiekapitalet i PartnerTech AB till SEK 57 114 535. Dessa var fördelade på 11 422 907 aktier om nominellt SEK 5. Varje aktie berättigar till en röst på bolagsstämman och samtliga aktier äger lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst.

AKTIEKAPITALET 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 (SEK)
1984	Bolagets bildande	270 000	270 000	27 000 000	27 000 000	100
1997	Fondemission	-	270 000	10 800 000	37 800 000	100
1997	Split 1/28	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

ÄGARSTRUKTUR

Den sista december 2002 hade PartnerTech AB 4 944 aktieägare (5 325). De tio största aktieägarna hade tillsammans 8 027 300 aktier vilket motsvarar 70,3 procent av det totala antalet aktier och röster. Institutioner och andra juridiska personer kontrollerade 81,1 procent av kapital och röster. Den utländska ägarandelen motsvarade 3,4 procent av kapital och röster vilket vid motsvarande tidpunkt 2001 var 4,2 procent.

ÄGARSTYRNING

Styrelsen beslutar om koncernens övergripande strategi. I övrigt ansvarar styrelsen för koncernens organisation och förvaltning enligt Aktiebolagslagen (se även förvaltningsberättelsen under "Styrning av verksamheten"). Styrelsen består av sex ordinarie ledamöter och två personalrepresentanter, med två suppleanter för personalrepresentanterna. Under hösten avgick styrelseledamot och tillika styrelseordförande Gunnar Ekdahl av hälsoskäl. Då ingen ersättare har utsetts har styrelsen efter Gunnar Ekdahls avgång bestått av endast fem ledamöter

och två personalrepresentanter. Styrelsens ordförande Johan Siberg och styrelseledamot Patrik Tigerschiöld är utsedda som ansvariga att nominera styrelsens ledamöter. Ansvarig revisor deltar vid styrelsens årliga bokslutsmöte.

UTDELNINGSPOLICY

PartnerTech har sedan introduktionen haft som mål att utdelningen skall motsvara 15-20 procent av vinsten efter skatt. Sedan börsintroduktionen har PartnerTech delat ut nedanstående procent av vinsten efter full skatt:

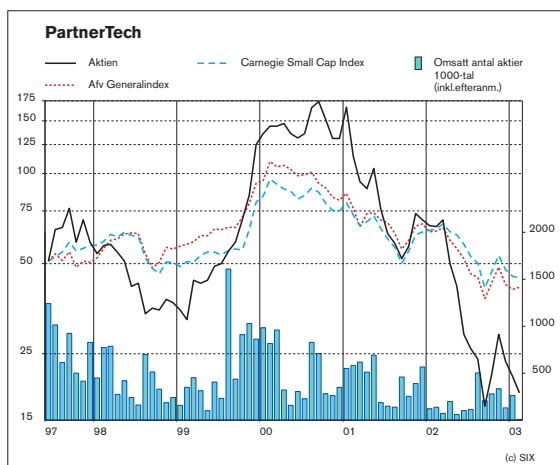
Utdelning av årets resultat

- 16 % 1997
- 18 % 1998
- 12 % 1999
- 14 % 2000
- 0 % 2001

För år 2002 föreslår styrelsen att ingen utdelning skall utgå. Motiveringen till styrelsens förslag är att PartnerTech under 2002 uppvisat ett negativt resultat.

KURSUTVECKLING OCH OMSÄTTNING

Kursen på PartnerTech aktien har under 2002 minskat med 66 procent. Carnegie Small Cap Index har under samma tid minskat med 26 procent. Den sista december 2002 var kursen på PartnerTech aktien SEK 23,60 (70,00). Sedan börsintroduktionen 1997 till den sista december 2002 har PartnerTech aktien minskat i värde med SEK 29,40. Den sista december var PartnerTechs börsvärde SEK 270 miljoner. Samma period 2001 var börsvärdet SEK 800 miljoner.



PARTNERTECHS AKTIEÄGARSTATISTIK 2002-12-31

Antal aktier	Antal Ägare	Andel Ägare, %	Antal aktier	Andel av Aktier, %
1 – 200	3 289	66,5	390 570	3,4
201 – 1 000	1 300	26,3	741 462	6,5
1 001 – 10 000	306	6,2	883 760	7,8
10 001 – 100 000	37	0,8	1 144 515	10,0
100 001 –	12	0,2	8 262 600	72,3
Totalt	4 944	100,0	11 422 907	100,0
Andel utlandsägande	119	2,4	392 969	3,4
Andel ägande av juridiska personer	377	7,6	9 262 587	81,1

PARTNERTECHS 10 STÖRSTA ÄGARE 2002-12-31

Ägare	Tusen aktier	% - andel
Skanditek Industriförvaltning AB	4 552,6	39,9
Banco Småbolagsfond	569,0	5,0
Handelsbankens Småbolagsfond	496,3	4,3
Lannebo Småbolag	472,0	4,1
SEB Sveriges Småbolagsfond	459,3	4,0
Livsförsäkrings AB Skandia	400,7	3,5
SEB Allemansfond Småbolag	344,0	3,0
Carnegie småbolagsfond	323,4	2,8
Apoteket AB:s Pensionsstiftelse	242,8	2,1
SEB – pensionsstiftelse stiftelseförvaltning	167,2	1,5
Summa större aktieägare	8 027,3	70,3

AKTIEDATA

	2002	2001	2000	1999	1998
Antalet aktier vid årets slut (000)	11 423	11 423	7 561	7 560	7 560
Antalet aktier efter max utspädning, (000)	11 423	11 768	7 849	7 849	7 560
Resultat per aktie efter full skatt, SEK	-7,39	-2,33	10,65	6,01	2,28
Resultat per aktie efter full skatt, efter maximal utspädning*, SEK	-7,39	-2,33	10,26	5,79	2,28
Utdelning per aktie, SEK	0,00**	0,00	1,5	0,75	0,40
Justerat eget kapital per aktie, SEK	28,19	36,47	27,29	17,35	11,47
Justerat eget kapital per aktie efter maximal utspädning, SEK	28,19	35,40	26,29	16,71	11,47
Börskurs vid årets slut, SEK	23,60	70,00	131,00	125,00	37,00
Börsvärde, MSEK	270	800	990	945	280
P/E – tal, gånger	Neg	Neg	12,3	20,8	16,2
Direktavkastning, %	0,0	0,0	1,1	0,6	1,1
Utdelningsandel, %	0,0	0,0	14,1	12,5	17,6
Börskurs/justerat eget kapital, %	84	192	480	720	323

* Någon utspädningseffekt föreligger inte då nuvärdet av teckningskurserna för utfärdade tecknings- och personaloptioner överstiger aktiernas verkliga värde. Se optionsprogram not 2.

** Enligt styrelsens förslag.

FEM ÅR I SAMMANDRAG

KONCERNENS RESULTATRÄKNINGAR

Belopp i MSEK	2002	2001	2000	1999	1998
Nettoomsättning	1 339,2	1 126,8	1 188,5	807,4	585,6
Kostnad för sålda varor och tjänster	-1 289,3	-1 087,3	-1 049,5	-715,5	-539,3
Bruttoresultat	50,0	39,5	139,0	91,9	46,3
Övriga rörelsekostnader	-90,7	-55,0	-46,2	-27,7	-15,3
Övriga rörelseintäkter	9,0	4,9	4,9	1,5	2,0
Jämförelsestörande poster	-50,4	-15,0	24,2	0,0	-4,1
Rörelseresultat	-82,1	-25,6	121,9	65,7	29,0
Finansnetto	-11,1	-8,7	-8,2	-3,2	-3,9
Resultat efter finansnetto	-93,2	-34,3	113,7	62,5	25,1
Skatt	8,8	7,6	-33,2	-17,1	-7,9
Årets resultat	-84,4	-26,7	80,5	45,5	17,2

KONCERNENS BALANSRÄKNINGAR

Belopp i MSEK	2002	2001	2000	1999	1998
Tillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	80,6	153,4	61,4	56,7	0,0
Materiella anläggningstillgångar	185,2	215,7	159,8	102,8	54,7
Finansiella anläggningstillgångar	11,2	20,3	22,4	0,2	0,0
S:a anläggningstillgångar	277,0	389,4	243,6	159,7	54,7
Varulager	237,9	295,7	193,0	148,4	115,9
Kundfordringar	190,5	253,0	196,3	131,4	129,7
Övriga kortfristiga fordringar	24,2	34,8	5,9	3,5	2,2
Likvida medel	34,7	8,6	1,6	0,6	0,3
S:a omsättningstillgångar	487,3	592,1	396,8	283,9	248,2
Totalt tillgångar	764,3	981,5	640,4	443,6	302,9
Skulder och eget kapital					
Eget kapital	322,0	416,6	206,2	131,2	86,7
Avsättningar	37,4	44,1	28,7	17,9	6,6
Långfristiga räntebärande skulder	151,7	158,2	176,4	106,9	64,8
Kortfristiga räntebärande skulder	47,1	103,1	29,7	5,7	0,0
S:a räntebärande skulder	198,8	261,3	206,1	112,6	64,8
Leverantörsskulder	112,5	142,6	114,0	97,5	85,0
Övriga kortfristiga ej räntebärande skulder	93,6	116,9	85,4	84,4	59,9
S:a ej räntebärande skulder	206,1	259,5	199,4	181,9	144,8
Totalt skulder och eget kapital	764,3	981,5	640,4	443,6	302,9

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

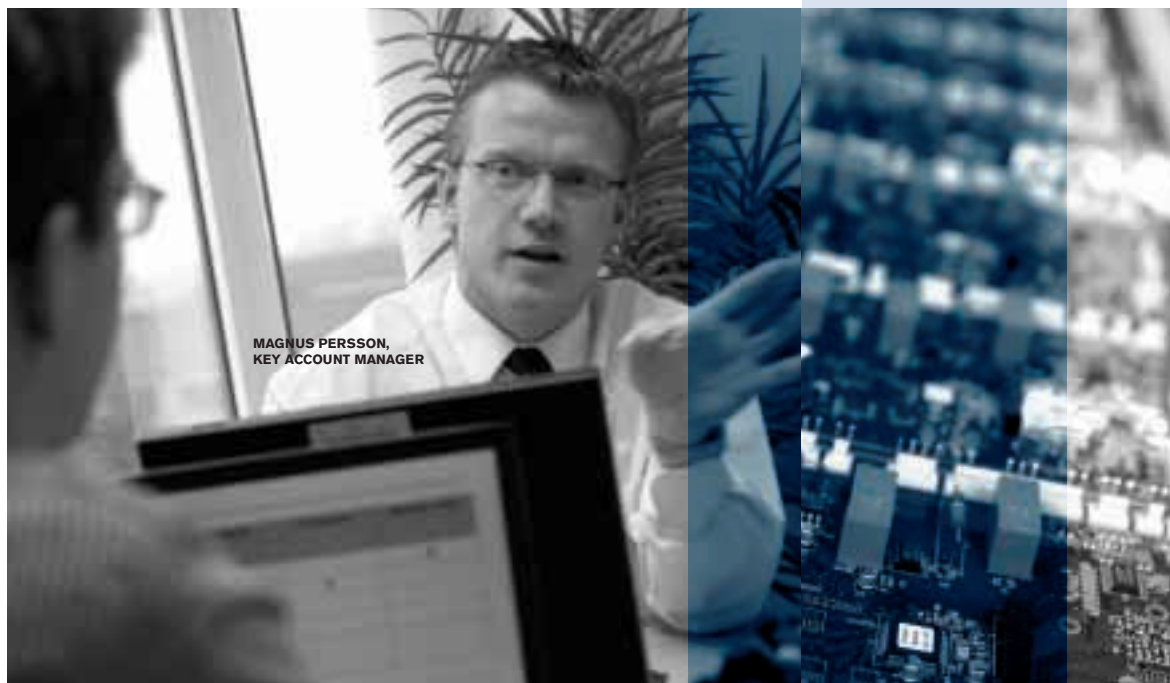
Belopp i MSEK	2002	2001	2000	1999	1998
Årets resultat	-84,4	-26,7	80,5	45,5	17,2
Återläggning avskrivningar	101,6	50,9	28,6	12,4	7,6
Reavinst/-förlust	2,6	-0,1	0,1	0,0	-0,3
Förändring latent skatt	-3,9	4,1	7,7	11,3	2,8
Förändring i rörelsekapital	77,4	-127,1	-95,7	1,6	-13,1
Nettoinvesteringar	1,0	-186,5	-91,1	-117,4	-26,5
Kassaflöde efter investeringar	94,2	-285,3	-69,9	-46,5	-12,3
Förändring av lån	-46,2	53,5	44,4	26,1	4,1
Förändring av leasingsskuld	-16,3	1,8	32,1	21,7	0,9
Aktieutdelning	-	-12,5	-5,7	-3,0	-1,9
Nyemission/optionspremier	-	244,7	0,1	2,0	-
Omräkningsdifferenser	-5,6	4,9	-	-	-
Förändring av likvida medel	26,1	7,0	1,0	0,3	-9,2

KONCERNENS NYCKELTAL

Belopp i MSEK (om ej annat anges)	2002	2001	2000	1999	1998
Marginaler					
Bruttomarginal, %	3,7	3,5	11,7	11,4	7,9
Jämförelsestörande poster, %	-3,8	-1,3	2,0	0,0	-0,7
Rörelsemarginal, %	-6,1	-2,3	10,3	8,1	5,0
Vinstmarginal, %	-7,0	-3,0	9,6	7,7	4,3
Avkastning *					
Räntabilitet på operativt kapital, %	-14,1	-5,6	36,1	41,7	20,4
Räntabilitet på justerat eget kapital, %	-22,2	-9,9	47,3	42,6	23,3
Kapitalstruktur					
Rörelsekapital, (31 dec)	246,5	324,0	195,9	101,4	103,0
Operativt kapital, (31 dec)	486,1	669,3	410,7	243,2	151,1
Justerat eget kapital, (31 dec)	322,0	416,6	206,2	131,2	86,7
Räntebärande nettoskuld, (31 dec)	164,2	252,8	204,5	112,0	64,5
Rörelsekapital/nettoomsättning, %	18,4	28,8	16,5	12,7	16,5
Kapitalomsättningshastighet, ggr	2,3	2,5	3,5	4,1	4,3
Räntetäckningsgrad, ggr	-6,3	-1,7	13,8	15,5	7,0
Soliditet %, (31 dec)	42,1	42,4	32,2	29,5	28,6
Nettoskuldssättningsgrad, ggr	0,5	0,6	1,0	0,9	0,7
Andel riskbärande kapital, % (31 dec)	46,8	46,8	36,4	33,1	30,8
Nettoinvesteringar	-1,0	186,5	91,1	117,4	26,5
Anställda					
Medeltal årsanställda	1 076	968	859	629	542
Omsättning per anställd, TSEK	1 245	1 164	1 384	1 284	1 081
Löner- och lönebikostnader per årsanställd, TSEK	347	346	341	326	317

* I räntabilitetstalen har kapitalet beräknats som medelvärde av kvartalsslutvärde

MÅL OCH MÅLUPPFYLLELSE



MAGNUS PERSSON,
KEY ACCOUNT MANAGER

Under 2002 har marknadsförutsättningarna för att uppnå de långsiktiga målen inte varit de bästa. Marknaden har under året varit avvaktande med en tillfällig generell nedgång under första kvartalet. Branschen för telekom infrastruktur har inte visat några direkta tecken på vändning efter den stora volymreduktion som skedde under framförallt 2001. Försäljningen under året har för jämförbara enheter reducerats med 16 procent.

Branschen för kontraktstillverkning har fortsatt visat på viss överkapacitet inom främst kretskortstillverkning och vissa mekanikområden. Detta mycket till följd av nedgången inom telekom men också p g a av de stora investeringar i tillverkningskapacitet som gjorts inom dessa områden de senaste åren. Majoriteten av marknadsaktörerna har korrigerat sin verksamhet för detta under 2002 där också förändringar i kund- och affärsstrategier har gjorts. Möjligheterna för PartnerTech bör genom detta förbättras.

Under året har PartnerTech genomfört ett antal åtgärder för att effektivisera och förbättra sin konkurrenskraft. Antalet enheter har reducerats samtidigt som effektiviseringar skett i de kvarvarande enheterna. Parallellt med effektiviseringarna har en offensiv satsning inom marknadsorganisationen gjorts.

Tillgången på riskkapital har fortsatt varit begränsad för många branscher vilket begränsat expansomöjligheterna för några av PartnerTechs kunder.

För de senaste fem åren ser måluppfyllelsen ut enligt nedan,

	Mål	Mål uppfyllt			
		1998	1999	2000	2001 2002
Omsättningsökning	15–20 %		✓	✓	
Rörelsemarginal	7–8 %		✓	✓	
Räntabilitet på operativt kapital	> 30 %		✓	✓	
Soliditet	> 30 %			✓	✓ ✓
Utdelning (% av resultatet)	15–20 %	✓		✓	

Områden i fokus för koncernen är:

- Lönsamhet
- Tillväxt
- Optimalt kapitalutnyttjande

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

RISKHANTERING

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

OPERATIVA RISKER

PartnerTechs kunder är verksamma inom ett flertal branscher. Dominerande marknadssegment är telekom infrastruktur, IT/mekatronik och medicinsk teknik. Den underliggande tillväxten för kontraktstillverkning är god där ökad outsourcing inom många områden, även inom traditionell verkstadsindustri, är framträdande. Denna trend förväntas fortsätta med ökad intensitet. Tillväxten inom de segment PartnerTech verkar har över ett antal år varit god och förväntas fortsätta växa. Telekom infrastruktur reducerade dock sina volymer under 2001 och 2002. Under 2002 har volymerna inom telekom mer än halverats mycket pga generationsväxlingen mellan andra och tredje generationens mobilsystem.

Några av nyckelfaktorerna för framgång är:

- Att företagets kunder är framgångsrika
- Att volymsvängningar hanteras på ett snabbt och effektivt sätt
- Att företaget har rätt kompetens, främst vad gäller produktutveckling och tillverkningsprocesser
- Att verksamheten drivs kostnadseffektivt och att den är lönsam

PartnerTech tar inga operativa risker genom att äga egna produkter. I princip fakturerar företaget alla utvecklingsuppdrag löpande och undviker de risker som följer med ersättning i form av royalty eller per tillverkad produkt. PartnerTech har också reducerat risken för kreditförluster genom en kreditpolicy, som innebär att information om kundernas finansiella status inhämtas kontinuerligt. Syftet är att kontrollera och mäta riskexponeringen per kund, från leverantörsbeställningar till kundbetalningar. Vad gäller kostnadsförändringar är materialprisförändringar i de flesta fall transparenta för kunderna, det vill säga om priset för materialet ökar så betalar kunden detta, minskar materialpriset får kunden också ta del av denna prisförändring. PartnerTechs enheter arbetar efter

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

FINANSIELLA RISKER

PartnerTech utsätts för ett antal finansiella risker såsom valutarisker, upplånings- och ränterisker samt likviditets- och kreditrisker. Enligt koncernens finanspolicy skall dessa risker ligga på en så låg nivå som möjligt. Valutarisken för koncernen är relativt begränsad då den största delen av koncernens fakturering sker i svenska kronor. Inköpstransaktionerna ger den största valutarisken. Dock begränsas den senare av att kostnaderna för insatsvaror till stor del är transparenta för kunden. I fall med hög nettoexponering i någon valuta hanteras detta genom att exponeringen terminssäkras enligt PartnerTechs riskpolicy. Omräkningsexponeringen är begränsad då koncernens enheter i andra länder är relativt små. För närvarande säkras inte denna typ av valutarisker. Koncernens ränterisk uppkommer genom påverkan av PartnerTechs finansiella nettoskuld. Därför är storleken på denna alltid föremål för bevakning. PartnerTechs finansiella nettoskuld var vid utgången av 2002 SEK 164,2 miljoner (252,8). Skuldernas räntebindning är normalt kort.

KÄNSLIGHETSANALYS

Väsentliga faktorer för PartnerTech som påverkar koncernens resultat före skatt är, förutom prissättning och volymutveckling, lönekostnader (inklusive sociala avgifter), övriga omkostnader samt räntekostnader. Förändringar i priser för faktorer som direktmaterial och komponenter påverkar PartnerTech bara i begränsad omfattning då dessa förändringar tillfaller PartnerTechs kunder.

Prisbild, volymstorlek och seriestorlek är andra faktorer som väsentligt påverkar koncernens resultat före skatt.

Med utgångspunkt från värden vid årets slut samt att övriga faktorer förblir oförändrade påverkar förändringar av väsentliga faktorer koncernens resultat före skatt enligt:

- En (1) procents ökning av kostnader för löner (inklusive sociala avgifter) reducerar resultatet före skatt med SEK 3,7 miljoner
- En (1) procentenhets ökning av räntekostnaden reducerar resultatet före skatt med SEK 1,6 miljoner.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

VERKSAMHET OCH STRUKTUR

PartnerTech AB, organisationsnummer 556251-3308, är ett företag med en för branschen lång historia som ledande kontraktstillverkare inom elektronik och mekanik. Inom dessa områden har företaget kompetens att tillsammans med kunden utveckla, industrialisera, tillverka samt logistiskt hantera aktuella produkter. PartnerTechs kunder finns främst inom marknadssegmenten telekom infrastruktur, IT/mekatronik samt medicinsk teknik. Koncernen finns på ett antal platser med utvecklings-, tillverknings- och/eller försäljningsenheter. Idag har PartnerTech verksamheter i Atlanta (USA), Gdynia (Polen), Hongkong (Kina), Sieradz (Polen), Järfälla, Karlskoga, Malmö, Storfors, Vellinge och Åtvidaberg. Verksamheterna i Storfors och Karlskoga kommer under 2003 att flyttas och samordnas med den förvärvade verksamheten i Karlskoga där en större enhet fokuserad mot mekanik skapas.

ÅRETS RESULTAT

Nettoomsättningen för PartnerTech-koncernen uppgick till SEK 1 339,2 miljoner och årets resultat efter finansiella poster uppgick till SEK -93,2 miljoner varav SEK -50,4 miljoner var jämförelsestörande poster. Av nedskrivningen var SEK -43,7 miljoner en extra nedskrivning av goodwill pga. den långvariga volymnedgången inom telekom infrastruktur. Resultatet efter skatt uppgick till SEK -84,4 miljoner.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER 2002

PartnerTech förvärvade den 7 december 2001 samtliga aktier i Vellinge Electronics AB. Vellinge Electronics var en av Sveriges ledande kontraktstillverkare av elektronikprodukter med en årlig omsättning på ca SEK 500 miljoner. Under 2002 har denna verksamhet integrerats med PartnerTech-koncernen på ett framgångsrikt sätt.

Den första oktober såldes ungefär en fjärdedel av verksamheten i Ljungby. I samband med försäljningen flyttades kvarvarande verksamhet till övriga enheter inom PartnerTech-koncernen varefter tillverkningsenheten i Ljungby stängdes. Flyttning och stängning slutfördes under det fjärde kvartalet 2002.

PartnerTech Järfälla AB fusionerades under november månad med PartnerTech Stockholm AB. Den sammanslagna verksamheten drivs vidare under namnet PartnerTech Stockholm AB. Geografiskt finns verksamheten fortfarande kvar på Saldovägen i Järfälla, Sverige. Under november förvärvades inkråmet i Saab Bofors

Dynamics AB mekaniska verksamhet i Karlskoga. Övertagandet av enheten skedde den första januari 2003. Verksamheten sysselsätter ca 120 personer som gick över till anställning i PartnerTech Karlskoga AB.

Under december månad ökade PartnerTech sin ägarandel i Bluewave AB (utvecklingsbolag inom radiofrekvens) till 33 procent. Detta innebär att företaget redovisas som ett intressebolag. En väsentlig del av Bluewaves verksamhet är riktad mot PartnerTech.



Ett incitamentsprogram genomfördes under våren 2002 som innebär att 346 500 personaloptioner gavs ut till ledande befattningshavare. Lösenkursen sattes till SEK 70,63 och den potentiella utspädningen är 3,0 procent.

Anpassning till lägre volymer samt effektiviseringar har medfört betydande personalreduceringar i koncernen. Antalet heltidsanställda har minskat med 159 eller 14 procent och var vid periodens slut 982 (1 141).

Under slutet av det fjärde kvartalet beslutades om en ytterligare reduktion av personal med ca 20 heltidsanställda. Den största delen av dessa kommer att lämna företaget under första kvartalet 2003.

I samband med en skatterevision under 2000 hävdade Skattemyndigheten i Linköping att PartnerTech, i samband med ett teckningsoptionsprogram till de anställda skulle upptagit ytterligare MSEK 1,3 till beskattning. PartnerTech har överklagat domen som nu ska avgöras i Kammarrätten. Någon skattekostnad har inte reserverats i bokslutet för detta.

FÖRÄNDRINGAR I STYRELSEN

I samband med bolagstämman den 4 april 2002 avgick ledamot Sonny Lindquist ur styrelsen. Sonny Lindquist har varit ledamot i styrelsen sedan börsintroduktionen 1997. Sonny Lindquist ersattes av Johan Siberg som även valdes till vice styrelseordförande.

Styrelsens ordförande Gunnar Ekdahl lämnade PartnerTechs styrelse under hösten pga hälsoskäl. Gunnar Ekdahl har varit ledamot och styrelseordförande i styrelsen sedan 2001. Ledamot Johan Siberg har fungerat som styrelseordförande efter Gunnar Ekdahls avgång.

STYRELSENS ARBETE

Styrelsens arbete följer en fast agenda, ägnad att säkerställa styrelsens behov av information. Agendan utformas av den särskilda arbetsordning styrelsen fastställt rörande arbetsfördelningen mellan styrelsen och koncernchefen. Förutom styrelsemedlemmarna deltar vid behov andra tjänstemän i bolaget, såsom föredragande eller i administrativa funktioner. Styrelsen har för räkenskapsåret 2002 haft sju (7) ordinarie planerade möten enligt fastställd mötesplan samt fyra (4) ytterligare möten.

STYRNING AV VERKSAMHETEN

Styrelsen beslutar om koncernens övergripande strategi. I övrigt ansvarar styrelsen för koncernens organisation och förvaltning enligt Aktiebolagslagen. I den årliga budgetprocessen och strategiprocessen sätter styrelsen och koncernledningen ramarna för verksamheten samtidigt som grunden läggs för en stark decentralisering. Koncernchefen är huvudansvarig för den operativa ledningen av koncernen, och har till sin hjälp utsett en koncernledningsgrupp bestående av operativt ansvariga samt funktionsansvariga för personal, ekonomi, investerarrelationer

samt inköp. Totalt består gruppen av tio (10) ordinarie medlemmar vilket är en ökning med två (2) personer jämfört med 2001. Gruppens storlek och utseende kommer alltid att variera beroende på aktiviteter i företaget.

MILJÖPÅVERKAN

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

VINSTDISPOSITION

KONCERNEN

Fria reserver i koncernen uppgår till SEK 4 845 000. Härav föreslås SEK 572 000 bli överfört till bundna reserver.

MODERBOLAGET

Till bolagstämmans förfogande står följande vinstmedel:

Balanserade vinstmedel	SEK 81 069 448
Årets förlust	SEK -11 321 456
Summa	SEK 69 747 992

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till bolagsstämmans förfogande stående medel SEK 69 747 992 balanseras i ny räkning.

Malmö den 28 februari 2003

Johan Siberg
Styrelseordförande

Hans Ahlinder
Kirsten Gustavsson

Hans Andersson
Patrik Tigerschiöld

Andrejs Cakste

Mikael Jonson
Koncernchef

RESULTATRÄKNING

Belopp i TSEK		Koncernen		Moderbolaget	
INTÄKTER/KOSTNADER	Not	2002	2001	2002	2001
Nettoomsättning	1	1 339 226	1 126 795	25 791	17 405
Kostnad för sålda varor och tjänster	2-5	-1 289 257	-1 087 324	-25 791	-17 405
Bruttoresultat		49 969	39 471	0	0
Försäljningsomkostnader	2-5	-42 985	-30 975	-1 023	-210
Administrationskostnader	2-5	-38 765	-18 206	-6 911	-4 332
Jämförelsestörande poster	6	-50 371	-14 982	-	-
Övriga rörelseintäkter	7	8 987	4 909	-	242
Övriga rörelsekostnader		-8 956	-5 868	-5 466	-9 119
Rörelseresultat		-82 121	-25 651	-13 400	-13 419
Ränteintäkter och liknande resultatposter		1 719	4 040	3 342	2 869
Räntekostnader och liknande resultatposter		-12 775	-12 670	-5 531	-4 205
Resultat efter finansiella poster		-93 177	-34 281	-15 589	-14 755
Bokslutsdispositioner	15	-	-	-	-
Skatt på årets resultat	8	8 755	7 613	4 267	4 090
Årets resultat		-84 422	-26 668	-11 322	-10 665
Resultat per aktie, SEK*		-7,39	-2,33	-0,99	-0,93
Resultat per aktie (efter max utspädning), SEK*		-7,39	-2,33	-0,99	-0,93

* Resultat per aktie avser resultat efter full skatt. Någon utspädningseffekt föreligger inte då nuvärdet av teckningskurserna för utfärdade tecknings- och personaloptioner överstiger aktiernas verkliga värde. Se optionsprogram not 2.



KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i TSEK	Koncernen		Moderbolaget	
BESKRIVNING	2002	2001	2002	2001
Löpande affärsverksamhet				
Årets resultat				
Redovisat resultat	-84 422	-26 668	-11 322	-10 665
Av- och nedskrivningar	101 633	50 923	530	282
Reavinst/-förlust anläggningstillgångar	2 576	-54	-	-
Avsättningar/bokslutsdispositioner	-3 930	4 088	-177	-4 090
Övriga justeringar	-223	-109	-	-
Tillförda medel i resultatet	15 634	28 180	-10 969	-14 473
Medel bundna i rörelsen				
Förändring varulager	57 843	-102 435	-	-
Förändring kundfordringar	62 564	-56 721	-	-
Förändring övriga rörelsefordringar	10 575	-29 156	5 300	-29 063
Förändring leverantörsskulder	-30 126	28 671	-213	-242
Förändring övriga rörelsekrediter	-23 275	32 653	-1 401	64 146
Förändring av medel bundna i rörelsen	77 581	-126 988	3 686	34 841
Kassaflöde löpande verksamhet	93 215	-98 808	-7 283	20 368
Investeringar				
Bruttoinvesteringar i imm. anläggningstillgångar	-15	-97 977	-	-252 481
Bruttoinvesteringar i mat. anläggningstillgångar	-16 000	-103 218	-481	-1 388
Bruttoinvesteringar i fin. anläggningstillgångar	6 345	12 143	-	-
Försäljningar/inbyten av anläggningstillgångar	10 685	2 513	27 042	-
Medel använda för nettoinvestering	1 015	-186 539	26 561	-253 869
Kassaflöde efter investeringar	94 230	-285 347	19 278	-233 501
Finansiering				
Förändring koncernlån	-	-	-4 028	450
Förändring externa lån	-62 531	55 273	-684	-2 599
Koncernbidrag	-	-	5 190	3 240
Aktieutdelning	-	-12 532	-	-12 312
Nyemission/optionspremier	-	244 717	-	244 717
Förändring i finansiering	-62 531	287 458	478	233 496
Omräkningsdifferenser	-5 579	4 869	-	-
Förändring likvida medel	26 120	6 980	19 756	-5
Likvida medel den 1 januari	8 554	1 574	2	7
Behållning den 31 december	34 674	8 554	19 758	2
Avtalad, ej utnyttjad kredit	65 566	35 469	30 000	27 396
Disponibel likviditet	100 240	44 023	49 758	27 398

BALANSRÄKNING

Belopp i TSEK		Koncernen		Moderbolaget	
TILLGÅNGAR	Not	02-12-31	01-12-31	02-12-31	01-12-31
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	9				
Goodwill		80 199	152 439	-	-
Immateriella rättigheter		404	953	-	-
Materiella anläggningstillgångar	10				
Maskiner, inventarier och verktyg		167 134	195 224	2 220	2 284
Byggnader och mark		18 092	20 465	-	-
Finansiella anläggningstillgångar	11				
Aktier och andelar i koncernföretag		-	-	402 989	428 521
Fordringar hos koncernföretag		-	-	31 210	32 705
Andelar i intresseföretag		1 027	-	-	-
Andelar i andra företag		170	169	-	-
Övriga långfristiga fordringar		18	7 391	-	-
Uppskjutna skattefordringar	8	9 976	12 805	4 267	4 090
S:a anläggningstillgångar		277 020	389 446	440 686	467 600
Omsättningstillgångar					
Varulager m m	12				
Råvaror, komponenter och förnödenheter		197 415	190 740	-	-
Varor under tillverkning		24 354	71 598	-	-
Färdiga varor och handelsvaror		21 566	30 291	-	-
Pågående arbete för annans räkning		-	3 701	-	-
Förskott till leverantörer		-	1 682	-	-
Förskott från kund		-5 462	-2 296	-	-
S:a varulager m m		237 873	295 716	-	-
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		190 484	253 048	-	-
Kortfristiga fordringar hos koncernföretag		-	-	34 365	43 742
Övriga kortfristiga fordringar		16 646	17 432	2 719	59
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	13	7 596	17 385	2 030	613
S:a kortfristiga fordringar		214 726	287 865	39 114	44 414
Kassa och bank		34 674	8 554	19 758	2
S:a omsättningstillgångar		487 273	592 135	58 872	44 416
Totalt tillgångar		764 293	981 581	499 558	512 016

Belopp i TSEK		Koncernen		Moderbolaget	
EGET KAPITAL OCH SKULDER	Not	02-12-31	01-12-31	02-12-31	01-12-31
Eget kapital	8, 14				
Bundet eget kapital					
Aktiekapital		57 115	57 115	57 115	57 115
Överkursfond		-	-	227 505	227 504
Bundna reserver i koncernen		260 019	290 041	-	-
Reservfond		-	-	5 568	5 568
S:a bundet eget kapital		317 134	347 156	290 188	290 187
Fritt eget kapital					
Balanserad vinst		-	-	81 068	86 545
Fria reserver i koncernen		89 267	96 088	-	-
Årets resultat		-84 422	-26 668	-11 322	-10 665
S:a fritt eget kapital		4 845	69 420	69 746	75 880
S:a eget kapital		321 979	416 576	359 934	366 067
Obeskattade reserver	15	-	-	33 479	33 479
Avsättningar					
Avsättningar för pensioner		1 622	1 578	-	-
Avsättningar för uppskjutna skatteskulder	8	35 760	42 413	-	-
Övriga avsättningar		-	150	-	-
S:a avsättningar		37 382	44 141	-	-
Långfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	16	151 748	158 249	7 970	7 554
Skulder till koncernföretag		-	-	4 125	8 152
S:a långfristiga skulder		151 748	158 249	12 095	15 706
Kortfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	16	47 091	103 121	1 100	2 200
Leverantörsskulder		112 509	142 635	2 308	2 521
Skulder till koncernföretag		-	-	84 211	82 926
Skatteskulder		-	-	-	1 005
Övriga kortfristiga skulder		22 337	34 236	488	4 493
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	13	71 247	82 623	5 943	3 619
S:a kortfristiga skulder		253 184	362 615	94 050	96 764
Totalt eget kapital och skulder		764 293	981 581	499 558	512 016
Ställda säkerheter					
Företagsinteckningar för egna skulder till kreditinstitut		263 800	253 600	-	-
Aktier i koncernföretag		149 904	203 823	152 094	173 495
Ansvarsförbindelser					
Ansvarsförbindelse för pensionsutfästelse		32	32	-	-
Övriga ansvarsförbindelser		85	938	-	-

KOMMENTARER TILL RESULTATRÄKNING

KOMMENTARER TILL RESULTATRÄKNING

Nettoomsättningen för 2002 uppgick till SEK 1 339,2 miljoner (1 126,8) – en volymökning med 19 procent jämfört med föregående år. En stor del av ökningen inom IT/mechatronik och medicinsk teknik motsvaras av volymer som tillkommit genom förvärvet av Vellinge Electronics, vilket skedde under fjärde kvartalet 2001.

Jämförbara enheter uppvisade under 2002 en minskning av nettoomsättningen med 16 procent jämfört med föregående år, varav telekom infrastruktur stod för hela 58 procent, IT/mechatronik för 37 procent och medicinsk teknik för 5 procent.

Rörelseresultatet, exklusive jämförelsestörande poster, uppgick år 2002 till SEK -31,7 miljoner (-10,7). Utfallet förklaras främst av den volymreduktion som skett under året. Även oregelbundenhet i volym, ökande antal av korta serier samt ojämn beläggning för enheterna, är orsaker till förändringarna i rörelseresultatet.

Inklusive jämförelsestörande poster uppgick rörelseresultatet till SEK -82,1 miljoner (-25,7). De jämförelse-

störande posterna 2002 om totalt SEK -50,4 miljoner (-15,0) motsvaras av SEK 43,7 miljoner i extra nedskrivning av goodwill (immateriella tillgångar). Bakgrunden till nedskrivningen är den kraftiga nedgången och den fördröjda återhämtningen inom marknaden för telekom infrastruktur. SEK 6,7 miljoner är kostnader för stängning av enheten i Ljungby och flyttning av befintliga enheter i Karlskoga och Storfors i samband med koncentrationen av mekanikverksamheten till den av Saab Bofors Dynamics förvärvade enheten.

Finansnettot uppgick till SEK -11,1 miljoner (-8,6) för 2002.

Resultatet efter finansiella poster, exklusive jämförelsestörande poster, uppgick under 2002 till SEK -42,8 miljoner (-19,3), varav SEK -24,2 miljoner avser det första kvartalet.

Resultatet efter finansiella poster, inklusive jämförelsestörande poster, uppgick för året till SEK -93,2 miljoner (-34,3).

NETTOOMSÄTTNING PER AFFÄRSENHET

MSEK	2002 jan-dec	2001 jan-dec	2000 jan-dec	2002 mot 2001*	2002 mot 2000*
Telekom infrastruktur	280,6	385,4	522,8	-27,2%	-53,7%
IT/mechatronik	820,6	567,4	551,2	44,6%	48,9%
Medicinsk teknik	238,0	174,0	114,5	36,8%	108,9%
Total	1 339,2	1 126,8	1 188,5	18,9%	12,7%

* "2002 mot 2001" och "2002 mot 2000" motsvarar den procentuella förändringen för aktuell period jämfört med jämförande period.

KONCERNENS UTVECKLING PER KVARTAL

MSEK	Kv. 4 -00	Kv. 1 -01	Kv. 2 -01	Kv. 3 -01	Kv. 4 -01	Kv. 1 -02	Kv. 2 -02	Kv. 3 -02	Kv. 4 -02
Nettoomsättning	335,7	310,5	289,1	211,6	315,6	334,2	354,6	299,7	350,7
Rörelseresultat*	18,2	4,4	- 4,2	-11,3	0,5	-21,1	-7,7	1,4	-4,3
Rörelsemarginal*	5,4%	1,4%	-1,5%	-5,3%	0,2%	-6,3%	-2,2%	0,5%	-1,2%

* Exklusive "Jämförelsestörande poster" (SEK 1,8 miljoner kvartal 4 år 2000, SEK -21,8 miljoner kvartal 2 år 2001, SEK 6,8 miljoner kvartal 4 år 2001 samt SEK -50,4 miljoner kvartal 4 år 2002).

KOMMENTARER TILL BALANSRÄKNING OCH KASSAFLÖDESANALYS

Under 2002 har tydligt fokus lagts på balansräkningen för att uppnå ett positivt kassaflöde. Detta för att stå fortsatt starka även under en avvaktande marknad. Tillsammans med volymminskningar är detta främsta orsaken till att det operativa kapitalet reducerats med 27 procent eller SEK 183,2 miljoner till SEK 486,1 miljoner (669,3) under 2002.

Under 2002 reducerades rörelsekapitalet med SEK 77,5 miljoner för att vid decembers utgång uppgå till SEK 246,5 miljoner (324,0).

Av den återbetalning av pensionspremier som Alecta gjorde 2002 återstår en fordran på SEK 7,4 miljoner vid årets utgång.

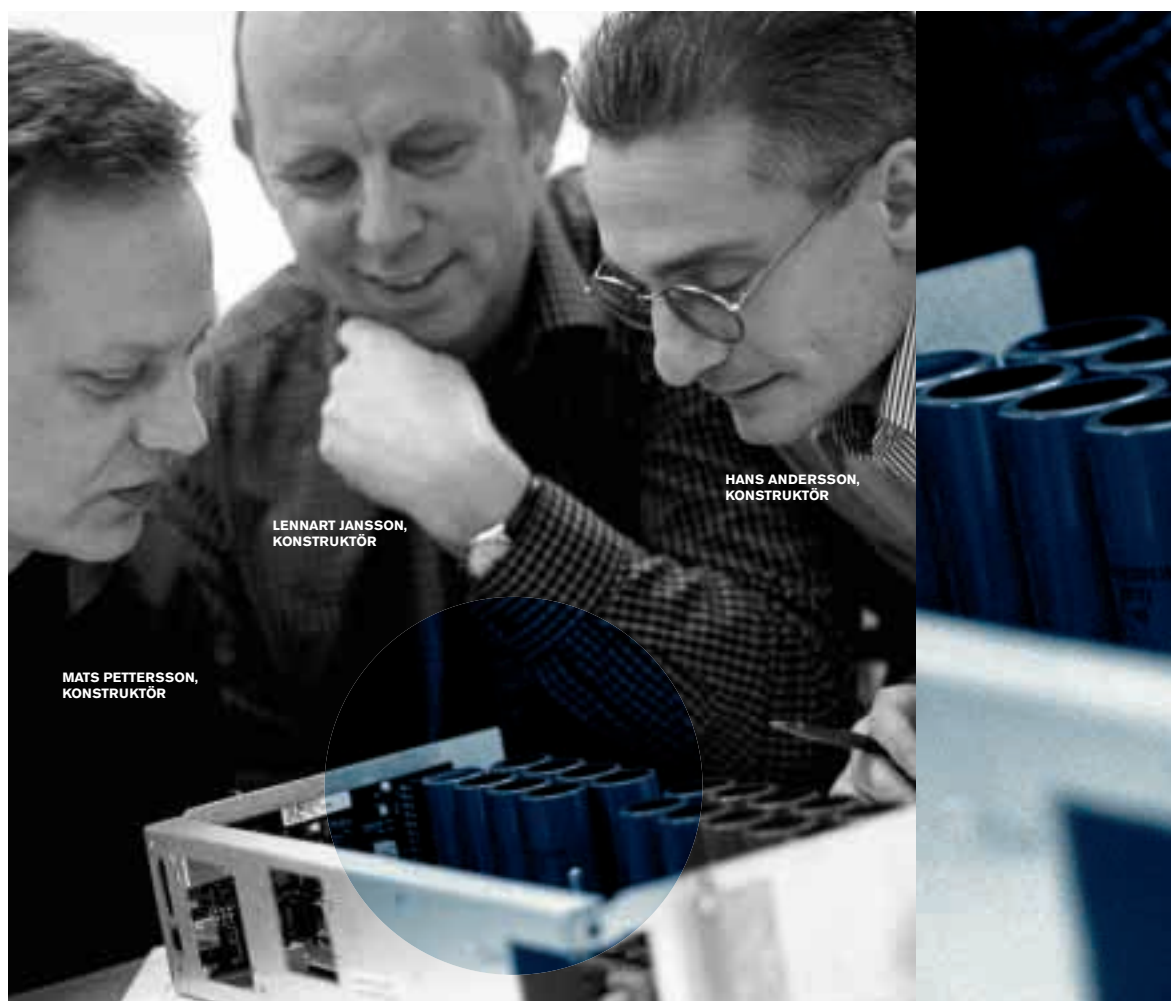
Nettoinvesteringarna uppgick under året till SEK 1,0 miljoner (-186,5). I summan ingår försäljning av anläggningstillgångar om SEK 10,7 miljoner.

Verksamheten uppnådde under 2002 ett positivt kassaflöde efter investeringar om SEK 94,2 miljoner.

Nettoupplåningen, d v s räntebärande skulder minus likvida medel, reducerades under 2002 med SEK 88,6 miljoner. Vid december månads utgång hade nettoupplåningen minskat till SEK 164,2 miljoner (252,8).

Det egna kapitalet var vid december månads utgång 2002, SEK 322,0 miljoner (416,6). Jämfört med samma tidpunkt föregående år är detta en minskning med SEK 94,6 miljoner. Av detta motsvaras SEK 43,7 miljoner av den extra nedskrivningen av immateriella tillgångar.

Soliditeten uppgick per den sista december till 42,1 procent (42,4). Detta trots att nedskrivning av immateriella tillgångar gjorts motsvarande 3,1 procentenheter av soliditeten.



REDOVISNINGSPRINCIPER

ALLMÄNNA REDOVISNINGSPRINCIPER

Under de senaste åren har ett antal rekommendationer från Redovisningsrådet införts varvid PartnerTechs rapportering och jämförelsetal har anpassats till dessa. För 2002 bedöms inte någon ny rekommendation haft någon betydande effekt på PartnerTechs rapportering utan redovisningsprinciperna har hållits oförändrade.

KONCERNREDOVISNING

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation om koncernredovisning (RR1:00) med tillämpning av förvärvsmetoden. Koncernredovisningen omfattar de företag i vilka PartnerTech AB innehar eller förfogar över mer än 50 procent av rösterna eller har ägande och rätt att utöva ett dominerande inflytande över denna. Förvärvade dotterföretags tillgångar och skulder redovisas till marknadsvärde enligt upprättad förvärvsanalys. Överstiger anskaffningsvärdet för aktier i dotterföretag det beräknade marknadsvärdet av företagets nettotillgångar enligt förvärvsanalysen, utgörs skillnaden av koncernmässig goodwill vilken skrivs av över uppskattad ekonomisk livslängd. Avskrivningstider överstigande 20 år har ej använts för goodwill som redovisas i föreliggande koncernbokslut. Endast resultat uppkomna efter förvärvstidpunkten ingår i koncernens egna kapital. Internvinster och mellanhavanden inom koncernen elimineras i koncernredovisningen.

OMRÄKNING AV UTLÄNDSKA DOTTERBOLAG

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

INTRESSEBOLAG

Som intressebolag betraktas de bolag som inte är dotterbolag men där moderbolaget direkt eller indirekt innehar minst 20 procent av rösterna för samtliga andelar. Andelar i intressebolag redovisas enligt kapitalandelsmetoden. I de fall resultatandelen utgör ringa värde tillämpas dock inte kapitalandelsmetoden.

INTERNFÖRSÄLJNING

Prissättning vid leveranser mellan koncernbolag sker enligt affärsmässiga principer. Interna resultat som uppkommer vid försäljning mellan koncernbolag har eliminerats i sin helhet.

OBESKATTADE RESERVER

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

FORDRINGAR OCH SKULDER

Fordringar har redovisats till de belopp varmed de beräknas inflyta. Reserver för osäkra fordringar har satts efter individuell prövning. I de enskilda bolagens bokslut har fordringar och skulder omräknats efter balansdagens kurs.

AVSÄTTNINGAR

Avsättningar redovisas då koncernen har förpliktelser vilka är hänförliga till räkenskapsåret eller tidigare räkenskapsår och som på balansdagen var sannolika till sin förekomst men ovissa till belopp eller till den tidpunkt då de ska infrias. I balansräkningen redovisas som avsättningar uppskjutna skatter, pensioner samt omstruktureringsreserver.

VARULAGER

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

ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

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

Följande avskrivningstider tillämpas normalt:

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

Goodwill hänförlig till förvärvade dotterbolag och verksamheter redovisas som anläggningstillgång, och skrivs av enligt plan över den beräknade ekonomiska livslängden. Den ekonomiska livslängden, som omprövas en gång per år, överstigande 5 år motiveras av det mervärde som



förvärvet specifikt tillfört koncernen i form av nedanstående, där strategisk fördel och mervärde väger tungt:

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

Bedömning av eventuell nedskrivning av goodwillvärden görs bl a utifrån; väsentliga förändringar i teknologi, marknadsförutsättningar, marknadsrörelser och marknadens avkastningskrav. Föreligger ett nedskrivningsbehov sökes återvinningsvärdet för den kassagenererande enheten fastställas till vilken goodwillvärdet hör. Detta värde jämförs därefter med enhetens redovisade värde varefter en eventuell nedskrivning redovisas.

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

LEASINGAVTAL

Väsentliga finansiella leasingavtal avtalade efter 970101 redovisas i koncernens balansräkning som anläggnings-tillgång respektive skuld. I resultaträkningen fördelas leasingkostnaden i avskrivning och ränta. Fördelningen av leasingavgiften i resultaträkningen sker med utgångspunkt från utnyttjandet, vilket kan skilja sig åt från vad som erlagts som leasingavgift under innevarande år.

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

INTÄKTSREDOVISNING

Intäkter redovisas när huvudsakligen alla risker och rättigheter som är förknippade med att ägandet övergått till köparen, vilket normalt inträffar när leverans skett eller tjänster utförts och priset har fastställts.

SKATTER

I resultaträkningsposten Skatter redovisas aktuell och uppskjuten inkomstskatt för svenska och utländska kon-cernenheter. Bolagen i koncernen är skattskyldiga enligt gällande lagstiftning i respektive land. Den statliga inkomstskattesatsen i Sverige uppgick under året till 28 procent och beräknas på nominellt bokfört resultat med tillägg för ej avdragsgilla poster och med avdrag för ej skattepliktiga intäkter.

I balansräkningen redovisas uppskjutna skatteskulder och fordringar för alla temporära skillnader mellan bok-förda respektive skattemässiga värden för tillgångar och skulder samt för övriga skattemässiga avdrag eller underskott. Uppskjutna skatteskulder och skatteford-ringar beräknas utifrån den förväntade skattesatsen vid tidpunkten för återföring av den temporära skillnaden. Effekter av förändringar i gällande skattesatser resultat-förs i den period förändringen lagstadgats

KONCERNBIDRAG OCH AKTIEÄGARTILLSKOTT

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

Koncernbidrag redovisas efter sin ekonomiska inne-börd, nämligen att minimera koncernens totala skatt. Eftersom koncernbidraget därför inte utgör vederlag för utförda prestationer, redovisas det direkt mot balanserade vinstmedel efter avdrag för dess skatteeffekt.

NOTER

Belopp i TSEK om ej annat anges.

NOT 1 NETTOOMSÄTTNING

Nettoomsättningen fördelar sig på följande geografiska marknader.

Geografisk marknad	Koncern		Moderbolag *	
	2002	2001	2002	2001
Sverige	1 212 475	1 020 274	-	-
Övriga Europa	75 497	67 588	-	-
Asien	4 771	4 133	-	-
Övriga marknader	46 483	34 800	-	-
Totalt	1 339 226	1 126 795	25 791	17 405

Nettoomsättning fördelad per marknadssegment.

Affärsområde	Koncern		Moderbolag *	
	2002	2001	2002	2001
Telekom infrastruktur	280 627	567 436	-	-
IT/mekatronik	820 595	385 373	-	-
Medicinsk teknik	238 004	173 986	-	-
Totalt	1 339 226	1 126 795	25 791	17 405

* Moderbolagets nettoomsättning avser endast fakturerade koncerninterna administrationskostnader.

NOT 2 ANTAL ANSTÄLLDA, LÖNER, ERSÄTTNINGAR OCH FÖRMÅNER

Medelantal heltidsanställda

Land	Antal kvinnor		Totalt antal	
	2002	2001	2002	2001
Moderbolag				
Sverige	2	2	11	11
Totalt	2	2	11	11
Dotterbolag				
Kina	1	1	2	2
Polen	18	18	124	103
Sverige	327	290	929	842
USA	4	5	10	10
Totalt	350	314	1065	957
Koncernen totalt	352	316	1076	968

Löner och andra ersättningar

Personalkategori	Koncern		Moderbolag	
	2002	2001	2002	2001
Styrelse och verkställande direktör	2 601	2 464	2 601	2 464
Övriga anställda	259 693	234 000	6 457	7 212
Totalt	262 294	236 464	9 058	9 676

Sociala kostnader

Personalkategori	Koncern		Moderbolag	
	2002	2001	2002	2001
Styrelse och verkställande dir.	1 335	1 012	1 335	1 012
varav pensionskostnader	479	209	479	209
Övriga anställda	110 910	98 532	4 649	4 410
varav pensionskostnader	22 935	14 937	2 351	1 577
Totala sociala kostnader	112 245	99 544	5 984	5 422
varav pensionskostnader	23 414	15 146	2 830	1 786

Styrelsearvoden

Till styrelsen utgår för 2002 arvoden uppgående totalt till TSEK 630 i enlighet med bolagsstämans beslut. Av totalt belopp har till styrelsens tillförordnade ordförande, Johan Siberg, utgått arvode med TSEK 210.

Verkställande direktörens ersättningar och förmåner

Till verkställande direktören har under året utgått lön och andra förmåner på sammanlagt TSEK 1 971 (1 614), varav tantiem TSEK 234 (0). Årets pensionskostnader för verkställande direktör utgör TSEK 479 (209). Under 2002 genomfördes ett personaloptionsprogram för ledande befattningshavare varvid verkställande direktören totalt erhöill 70 000 personaloptioner. Under 2001 genomfördes ett teckningsoptionsprogram för PartnerTech-anställda där verkställande direktören tecknade 5 000 optioner. Vid egen uppsägning är verkställande direktörens uppsägningstid sex månader. Vid uppsägning från bolagets sida är uppsägningstiden tolv månader. Därtill har verkställande direktören rätt till ett avgångsvederlag motsvarande tolv månadslöner, med avräkning mot lön i ny anställning.

Koncernledningens ersättningar och förmåner, exklusive verkställande direktör

Till koncernledningen har under året utgått lön och andra förmåner på sammanlagt TSEK 5 724 (4 324), varav tantiem del TSEK 271 (94). Av bolagets pensionskostnader avser TSEK 1 126 (1 016) koncernledningen. Under 2002 genomfördes ett personaloptionsprogram för ledande befattningshavare varvid koncernledningen totalt erhöill 140 000 optioner. Under 2001 genomfördes ett teckningsoptionsprogram för PartnerTech-anställda. I detta program tecknade koncernledningen 14 500 optioner.

Koncernens totala utestående optionsprogram

Program	Ursprung. antal	Optionspris	Lösenpris	Utspädning	Lösndag	Typ
1999	243 500	6,55	1)	-	03-01-31	Teckningsop.
1999	44 300	20,45	1)	-	03-01-31	Teckningsop.
2001	55 950	19,73	165,20	0,5%	04-03-31	Teckningsop.
2002	346 500	0,00	70,30	3,0%	05-07-01	Personalop.
Totalt	690 250			3,5%		

1) Optionerna har inte föranlett någon lösen per 2003-01-31.

Utspädningseffekter för dessa teckningsoptioner har därför ej beaktats.

Revisionsarvoden

Arvodestyp	Koncern		Moderbolag	
	2002	2001	2002	2001
Revisionsarvoden Deloitte & Touche	1 211	1051	658	306
Konsultationer Deloitte & Touche	229	501	176	357
Summa arvode Deloitte & Touche	1 440	1552	834	663
Revisionsarvoden övriga	376	221	-	-
Konsultationer övriga	50	63	-	-
Summa arvode övriga	426	284	-	-

NOT 3 INKÖP FRÅN/FÖRSÄLJNING TILL KONCERNBOLAG

Inköps-/försäljningsvärde exkl moms	Moderbolag	
	2002	2001
Inköpsvärde	-	-
Försäljningsvärde	-	-
Totalt	-	-

NOT 4 PLANENLIGA AVSKRIVNINGAR IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Kostnadsslag	Koncern		Moderbolag	
	2002	2001	2002	2001
Kostnad för sålda varor och tjänster	10 111	4 553	-	-
Försäljningskostnader	1 407	1 407	-	-
Administrationskostnader	-	-	-	-
Totalt	11 518	5 960	-	-

NOT 5 PLANENLIGA AVSKRIVNINGAR MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Kostnadsslag	Koncern		Moderbolag	
	2002	2001	2002	2001
Kostnad för sålda varor och tjänster	42 356	44 309	-	-
Försäljningskostnader	1 854	218	33	141
Administrationskostnader	2 236	436	497	141
Totalt	46 446	44 963	530	282

NOT 6 JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

	Koncern		Moderbolag	
	2002	2001	2002	2001
Omstruktureringsreserv	-6 702	-16 200	-	-
Nedskrivningar	-43 669	-	-	-
Övriga poster	-	1 218	-	-
Totalt	-50 371	-14 982	-	-

NOT 7 OFFENTLIGA STÖD OCH BIDRAG

I koncernen uppgick erhållna stöd och bidrag till TSEK 394 (541).

NOT 8 SKATTER

Följande skattekompontener ingår i koncernens skattekostnad

	Koncern		Moderbolag	
	2002	2001	2002	2001
Aktuell skattekostnad	-8 601	-5 689	-	-
<i>Uppskjuten skattekostnad avseende temporära skillnader:</i>				
Förändring obeskattade reserver	9 011	1 793	-	-
Leasing	-1 631	-1 296	-	-
Underskott	9 164	8 620	4 267	4 090
Uppskattade omstr. kostnader	812	4 185	-	-
<i>Summa uppskjuten skattekostnad</i>	<i>17 356</i>	<i>13 302</i>	<i>4 267</i>	<i>4 090</i>
Redovisad skattekostnad	8 755	7 613	4 267	4 090

Skillnader mellan aktuell skattekostnad enligt nominell svensk skattesats på 28 procent och redovisad skattekostnad uppkommer på följande sätt:

	Koncern		Moderbolag	
	2002	2001	2002	2001
Redovisat resultat före skatt	-93 177	-34 281	-15 589	-14 755
Skatt enligt gällande skattesats	26 090	9 599	4 365	4 131
Skatteeffekt av kostnader som inte är skattemässigt avdragsgilla:	-17 335	-1 986	-98	-41
Redovisad skattekostnad	8 755	7 613	4 267	4 090

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	
	02-12-31	01-12-31	02-12-31	01-12-31
Uppskjutna skatteskulder				
Anläggningstillgångar:				
Skattemässiga överavskrivningar	10 060	13 250	-	-
Skattemässiga avsättningar till periodiseringsfonder	22 716	26 825	-	-
Koncernmässiga övervärden	2 984	2 338	-	-
Summa uppskjutna skatteskulder	35 760	42 413	-	-
Uppskjutna skattefordringar				
Skattemässiga förlustavdrag	9 164	10 830	4 267	4 090
Periodiserade omstruktureringskostnader	812	1 975	-	-
Summa uppskjutna skattefordringar	9 976	12 805	4 267	4 090

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

	Moderbolag	
	2002	2001
Erhållet koncernbidrag	2 018	1 260
Summa	2 018	1 260

NOT 9 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Goodwill				
Värdetyp	Koncern		Moderbolag	
	2002	2001	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	162 057	65 178	-	-
Årets investering	-	96 720	-	-
Årets försäljning/utrangering	-7 775	-	-	-
Omklassificeringar	-10 383	-	-	-
Omräkningsdifferenser	-524	159	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	143 375	162 057	-	-
Ingående avskrivningar	-9 618	-3 792	-	-
Årets försäljning/utrangering	1 310	-	-	-
Årets avskrivning	-11 383	-5 756	-	-
Omklassificeringar	86	-	-	-
Omräkningsdifferenser	98	-70	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-19 507	-9 618	-	-
Ingående nedskrivningar	-	-	-	-
Årets nedskrivningar	-43 669	-	-	-
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-43 669	-	-	-
Utgående planenligt restvärde	80 199	152 439	-	-
Immateriella rättigheter				
Värdetyp	Koncern		Moderbolag	
	2002	2001	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	1 098	-	-	-
Årets investering	15	1 050	-	-
Årets försäljning/utrangering	-	-	-	-
Omklassificeringar	-486	-	-	-
Omräkningsdifferenser	-191	48	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	436	1 098	-	-
Ingående avskrivningar	-145	-	-	-
Årets försäljning/utrangering	-	-	-	-
Årets avskrivning	-135	-203	-	-
Omklassificeringar	190	-	-	-
Omräkningsdifferenser	58	58	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-32	-145	-	-
Utgående planenligt restvärde	404	953	-	-

NOT 10 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Maskiner, inventarier och verktyg				
Värdetyp	Koncern		Moderbolag	
	2002	2001	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	322 873	250 311	2 667	1 279
Årets investering	15 787	81 817	481	1 388
Årets försäljning/utrangering	-18 322	-9 788	-38	-
Omklassificeringar	10 219	-	-	-
Omräkningsdifferenser	-2 280	533	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	328 277	322 873	3 110	2 667
Ingående avskrivningar	-127 649	-90 538	-383	-101
Årets försäljning/utrangering	11 526	7 329	23	-
Årets avskrivning	-45 914	-44 538	-530	-282
Omklassificeringar	-254	-	-	-
Omräkningsdifferenser	1 148	98	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-161 143	-127 649	-890	-383
Utgående planenligt restvärde	167 134	195 224	2 220	2 284
Byggnader och mark				
Värdetyp	Koncern		Moderbolag	
	2002	2001	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	20 868	-	-	-
Årets investering	213	19 798	-	-
Årets försäljning/utrangering	-	-	-	-
Omklassificeringar	1 298	-	-	-
Omräkningsdifferenser	-3 006	1 070	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	19 373	20 868	-	-
Ingående avskrivningar	-403	-	-	-
Årets avskrivning	-532	-425	-	-
Omklassificeringar	-447	-	-	-
Omräkningsdifferenser	101	22	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 281	-403	-	-
Utgående planenligt restvärde	18 092	20 465	-	-

Leasade tillgångar som inkluderats i materiella anläggningstillgångar; maskiner, inventarier och verktyg ovan utgör följande belopp:

Maskiner, inventarier och verktyg			
Värdetyp	Koncern		
	2002	2001	
Ingående anskaffningsvärde	95 318	69 825	
Årets investering	2 438	25 493	
Omklassificering	-835	-	
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	96 921	95 318	
Ingående avskrivningar	-24 045	-11 441	
Årets avskrivning	-12 604	-12 604	
Utgående ackumulerade avskrivningar	-36 649	-24 045	
Utgående planenligt restvärde	60 272	71 273	

Ej balansförda leasingavtal om finansiell leasing av maskiner och inventarier som ingåtts före 1997-01-01 uppgår till följande värden:

Värdeslag	Koncern		Moderbolag	
	2002	2001	2002	2001
Anskaffningsvärde	-	11 059	-	-
Betalda avgifter innevarande år	1 328	2 278	-	-
Avgifter att betala år 1	-	1 331	-	-
Avgifter att betala år 2	-	-	-	-
Avgifter att betala år 3	-	-	-	-
Avgifter att betala år 4	-	-	-	-
Summa återstående avgifter att betala	-	1 331	-	-

NOT 11 FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Andelar i koncernföretag

Dotterföretag/Säte/Org-nr	Antal aktier	Kapital-/röstandel %	Nominellt värde		Bokfört värde	
			02-12-31	01-12-31	02-12-31	01-12-31
PartnerTech Järfälla AB, Järfälla, Org-nr 556346-0012	2 000	100%	-	200	-	21 401
PartnerTech Karlskoga AB, Karlskoga, Org-nr 556338-1242	2 000	100%	200	200	8 000	8 000
PartnerTech Ljungby AB, Ljungby, Org-nr 556366-2922	40 000	100%	4 000	4 000	4 000	4 000
PartnerTech Stockholm AB, Järfälla*, Org-nr 556413-9631	6 500	65%	650	650	72 289	76 400
PartnerTech Storfors AB, Storfors, Org-nr 556023-0293	8 000	100%	800	800	6 750	6 750
PartnerTech Åtvidaberg AB, Åtvidaberg, Org-nr 556539-8012	300 000	100%	30 000	30 000	133 344	133 344
PartnerTech Ltd, Hongkong, Kina	1 000	100%	1	1	1	1
PartnerTech Inc, Atlanta, USA, Org-nr 658900-9779	1 000	100%	1 332	1 332	1 332	1 332
PartnerTech Sp. z o.o. Polen*, Org-nr 827-18-67-442	19 500	78%	4 583	3 768	30 993	30 993
Vellinge Electronic Holding AB, Vellinge, Org-nr 556524-6278	2 000	100%	200	200	146 080	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					402 989	428 501

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

* PartnerTech Stockholm AB och PartnerTech Sp. z o.o ägs till resterande del av systerbolag inom koncernen.

Bolagen blir därmed helägda inom koncernen. Återstoden av de bokförda värdena för dessa bolag är TSEK 37 884 respektive TSEK 8 780 Under 2002 fusionerades PT Järfälla AB med PT Stockholm AB.

Andelar i intresseföretag

Intresseföretag/Säte/Org-nr	Antal aktier	Kapital-/röstandel %	Eget kapital 02-12-31	Resultat 2002	Bokfört värde 02-12-31
Bluewave Microsystems AB, Stockholm, Org-nr 556593-3768	32 500	33%	518	2	1 027

NOT 12 VARULAGER

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

Varuslag	Koncern		Moderbolag	
	02-12-31	01-12-31	02-12-31	01-12-31
Råvaror, komponenter och förnödenheter	26 173	20 279	-	-
Varor under tillverkning	6 378	4 940	-	-
Färdiga varor och handelsvaror	575	1 772	-	-
Summa nedskrivning	33 126	26 991	-	-

NOT 13 STÖRRE PERIODISERINGSPOSTER

Beskrivning	Koncern		Moderbolag	
	02-12-31	01-12-31	02-12-31	01-12-31
Diverse förutbetalda avgifter och premier	7 122	16 747	2 030	613
Diverse upplupna intäkter	474	638	-	-
S:a interimssfordringar	7 596	17 385	2 030	613
Upplupna löner, ersättningar och sociala avgifter	58 568	64 668	3 433	2 271
Mottagna ej fakturerade inköp	1 282	3 059	-	-
Upplupna räntekostnader	59	121	-	-
Diverse upplupna kostnader	10 458	3 715	2 511	1 348
Diverse förinbetalda intäkter	880	11 060	-	-
S:a interimsskulder	71 247	82 623	5 944	3 619

NOT 14 FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

Moderbolaget	Bundna kapital	Balanserat fonder	Årets resultat	Totalt resultat	Totalt eget kap
Utgående balans 2001-12-31	57 115	233 072	86 545	-10 665	366 067
Balansering av 2001 års resultat	-	-	-10 665	10 665	-
Koncernbidrag	-	-	5 190	-	5 190
Årets resultat	-	-	-	-11 322	-11 322
Utgående balans 2002-12-31	57 115	233 072	81 070	-11 322	359 935

NOT 14 FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL FORTS

Koncernen	Aktie-kapital	Bundna reserver	Fria reserver	Årets resultat	Totalt eget kap
Utgående balans 2001-12-31	57 115	290 041	96 088	-26 668	416 576
Avsättning till reservfond	-	683	-683	-	-
Balansering av 2001 års resultat	-	-	-26 668	26 668	-
Förändring i obeskattade reserver	-	-23 171	23 171	-	-
Årets resultat	-	-	-	-84 422	-84 422
Omräkningsdifferenser	-	-7 534	-2 641	-	-10 175
Utgående balans 2002-12-31	57 115	260 019	89 267	-84 422	321 979

NOT 15 OBESKATTADE RESERVER

Reserv	Moderbolag	
	02-12-31	01-12-31
Periodiseringsfond	33 433	33 433
Överanskrivning – materiella anläggningstillgångar	46	46
Totalt	33 479	33 479

NOT 16 SKULDER TILL KREDITINSTITUT

Kredit/säkerhet	Koncernen		Moderbolaget	
	02-12-31	01-12-31	02-12-31	01-12-31
Utnyttjade checkräkningskrediter	35 566	64 531	-	2 604
Finansieringslån	115 488	134 347	9 070	7 150
Leasingskulder	47 785	62 492	-	-
S:a skulder till kreditinstitut	198 839	261 370	9 070	9 754
Därav förfaller inom 12 mån.	47 091	103 121	1 100	2 200
Därav förfaller senare än 5 år efter balansdagen	-	191	-	-
Beviljade checkräkningskrediter	90 000	100 000	30 000	30 000
Säkerhet har lämnats inom ramen för företagsinteckning	263 800	253 600	-	-
Ställda säkerheter				
Aktier i koncernföretag	149 904	203 823	152 094	173 495

REVISIONSBERÄTTELSE

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

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i PartnerTech AB (publ) för räkenskapsåret 2002. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige.

Vi tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Malmö den 28 februari 2003
DELOITTE & TOUCHE AB

Irene Canerholm
Auktoriserad revisor

DEFINITIONER

MARGINALER

Bruttomarginal

Bruttovinst i procent av nettoomsättning.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat, inkl. goodwillavskrivningar, i procent av nettoomsättning.

Vinstmarginal

Resultat efter finansnetto i procent av nettoomsättning.

RÄNTABILITET

Räntabilitet på operativt kapital

Rörelseresultatet i procent av genomsnittligt operativt kapital.

Räntabilitet på justerat eget kapital

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

KAPITALSTRUKTUR

Rörelsekapital

Icke räntebärande omsättningstillgångar minus icke räntebärande kortfristiga skulder.

Operativt kapital

Balansomslutning minskat med likvida medel samt icke räntebärande skulder inklusive uppskjuten skatteskuld i obeskattade reserver.

Justerat eget kapital

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

Justerat eget kapital i procent av balansomslutningen.

Nettoskuldsättningsgrad

Räntebärande nettoskuld dividerat med justerat eget kapital.

Andel riskbärande kapital

Justerat 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 intäkter dividerat med genomsnittligt antal årsanställda.

DATA PER AKTIE

Resultat per aktie efter full skatt

Resultat efter finansnetto minskat med betald skatt och uppskjuten skatt hänförlig till under året gjorda bokslutsdispositioner, dividerat med det genomsnittliga antalet aktier.

Justerat eget kapital per aktie

Justerat eget kapital dividerat med antal aktier vid årets slut.

P/E-tal

Aktiens betalkurs dividerat med vinst per aktie efter schablonskatt.

Aktiens betalkurs/justerat eget kapital

Aktiens betalkurs dividerat med justerat eget kapital per aktie.

STYRELSE OCH REVISORER

STYRELSE

Hans Ahlinder

Civilingenjör Elektroteknik.
Österskär. Född 1958.
Ordinarie ledamot sedan 1999.
Övriga uppdrag: VD iBX AB,
Styrelseledamot i Forsen Kraft AB,
Hammarby Kraft AB,
Svartnäs Kraft AB.
Aktieinnehav PartnerTech: 4 000 st.

Andrejs Cakste

Civilekonom.
Stockholm. Född 1952.
Ordinarie ledamot sedan 1995.
Övriga uppdrag: Styrelseledamot
i Addtek International Oy Ab.
Aktieinnehav PartnerTech: 20 000 st.

Leif Häggqvist

Yrkesskola.
Åtvidaberg. Född 1949.
Personalrepresentant (Ledarna).
Suppleant sedan 1997.
Optionsinnehav PartnerTech: 300 st.

Johan Siberg

Civilingenjör.
Civilekonom.
Stockholm. Född 1944.
Styrelseordförande
Ordinarie ledamot sedan 2002
Övriga uppdrag: Styrelseledamot
i bl a Eldon AB, Flexlink AB,
Oden Control AB, Radi Medical
Systems AB, Silex AB
Aktieinnehav PartnerTech: 10 000 st.

Patrik Tigerschiöld

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

Hans Andersson

Tekniskt gymnasium, Maskinteknik.
Åtvidaberg. Född 1962.
Personalrepresentant (SIF).
Ordinarie ledamot sedan 2000.
Aktieinnehav PartnerTech: 200 st.

Kirsten Gustavsson

Grundskola och fackliga utbildningar.
Åtvidaberg. Född 1943.
Personalrepresentant (Metall).
Ordinarie ledamot sedan 1997.
Övriga uppdrag: Styrelseledamot
i AB Metallica.
Optionsinnehav PartnerTech: 500 st.

Mikael Jonson

Civilingenjör Industriell ekonomi.
Falsterbo. Född 1957.
Koncernchef PartnerTech AB.
Ordinarie ledamot sedan 1999.
Övriga uppdrag: Styrelseordförande
Binar AB. Styrelseledamot Allgon AB,
Sveriges Verkstadsindustriers
Överstyrelse.
Aktieinnehav i PartnerTech:
4 000 st.
Optionsinnehav i PartnerTech:
155 000 st teckningsoptioner
samt 70 000 st personaloptioner.

Sirousse Shamlo

Gymnasium, Naturvetenskaplig linje.
Svedala. Född 1948.
Personalrepresentant.
Suppleant sedan 2002.



Hans Ahlinder



Hans Andersson



Andrejs Cakste



Kirsten Gustavsson



Leif Häggqvist



Mikael Jonson



Johan Siberg



Sirousse Shamlo



Patrik Tigerschiöld

REVISOR

Deloitte & Touche.

Huvudansvarig revisor: Irene Canerholm.
Trelleborg. Född 1943.
Auktoriserad revisor Deloitte & Touche.
Revisor för PartnerTech sedan 2002.
Aktieinnehav PartnerTech: 0 st.

KONCERNLEDNING

KONCERNLEDNING



Ingvar Alm



Ove Arbsjö



Jonas Arkestad



Silvano Bilich



Mikael Jonson



Jonna Opitz



Leif Plate



Lars Reveman



Nicolas Svensson



Sören Wilhelmsson

Ingvar Alm

Utbildningar inom fordonsindustrin. Malmö. Född 1955. Ansvarig: Strategiskt Inköp. Anställd sedan 2000. Aktieinnehav i PartnerTech: 0. Optionsinnehav i PartnerTech: 1 000 st teckningsoptioner samt 20 000 st personaloptioner.

Jonas Arkestad

Civilekonom. Falsterbo. Född 1963. Ansvarig: Ekonomi och Finans. Anställd sedan 1999. Aktieinnehav i PartnerTech: 0. Optionsinnehav i PartnerTech: 5 000 st teckningsoptioner samt 20 000 st personaloptioner.

Mikael Jonson

Civilingenjör Industriell ekonomi. Falsterbo. Född 1957. Koncernchef. Anställd sedan 1999. Aktieinnehav i PartnerTech: 4 000 st. Optionsinnehav i PartnerTech: 155 000 st teckningsoptioner samt 70 000 st personaloptioner.

Leif Plate

Civilekonom. Uddevalla. Född 1954. Ansvarig: Tillverkning. Anställd sedan 2000. Aktieinnehav i PartnerTech: 2 800 st. Optionsinnehav i PartnerTech: 1 500 st teckningsoptioner samt 20 000 st personaloptioner.

Nicolas Svensson

Civilingenjör Maskinteknik. Höllviken. Född 1961. Ansvarig: Affärsenhet IT/mekatronik. Anställd sedan 2001. Aktieinnehav i PartnerTech: 1 000 st. Optionsinnehav i PartnerTech: 20 000 st personaloptioner.

KONCERNLEDNINGSTAB

Roger Björklund

Gymnasieingenjör. Åtvidaberg. Född 1964. Ansvarig: IT. Anställd sedan 1984. Aktieinnehav i PartnerTech: 2 000 st. Optionsinnehav i PartnerTech: 10 000 st personaloptioner.

Ove Arbsjö

Civilingenjör Industriell ekonomi. Linköping. Född 1950. Ansvarig: Affärsenhet Medicinsk teknik. Anställd sedan 1981. Aktieinnehav i PartnerTech: 1 550 st. Optionsinnehav i PartnerTech: 20 000 st personaloptioner.

Silvano Bilich

Civilingenjör Industriell ekonomi. Stockholm. Född 1956. Ansvarig: Affärsenhet Telekom infrastruktur. Anställd sedan 2002. Aktieinnehav i PartnerTech: 2 000 st. Optionsinnehav i PartnerTech: 20 000 st personaloptioner.

Jonna Opitz

Fil. kand Medie- och Kommunikationsvetenskap. Malmö. Född 1969. Ansvarig: IR/PR. Anställd sedan 2001. Aktieinnehav i PartnerTech: 0 st. Optionsinnehav i PartnerTech: 2 000 st teckningsoptioner samt 10 000 st personaloptioner.

Lars Reveman

Fil. kand Beteendevetenskap. Falsterbo. Född 1948. Ansvarig: Personal. Anställd sedan 2002. Aktieinnehav i PartnerTech: 3 000 st. Optionsinnehav i PartnerTech: 0 st

Sören Wilhelmsson

Civilingenjör Teknisk fysik och elektroteknik. Åtvidaberg. Född 1959. Ansvarig: Utveckling. Anställd sedan 1991. Aktieinnehav i PartnerTech: 0 st. Optionsinnehav i PartnerTech: 20 000 st personaloptioner.

VANLIGA FÖRKORTNINGAR OCH FACKUTTRYCK

3 G	Tredje generationens mobiltelefoni.
5 S	Arbetsmetodik för att höja effektiviteten i en verksamhet. Sortera, Systematisera, Städa, Se till och Standardisera.
Food and Drug Administration (FDA)	En myndighet i USA som handlägger nationella läkemedelsärenden.
Just In Time (JIT)	Ett sätt att organisera tillverkningen så att behovet av stora lager elimineras.
Key Account Manager (KAM)	En etablerad säljare med kommersiellt ansvar för specifika kunder.
Mekatronik	Ett kompetensbegrepp som markerar kombinationen mellan mekanik och elektronik i produkter.
Multimedia Messaging Service (MMS)	Möjliggör för mobila terminaler att ta emot och hantera meddelanden som innehåller bilder, ljud och text.
One Step Ahead	Koncerngemensamt koncept för ständiga förbättringar i överensstämmelse med QAT.
Outsourcing	När ett företag lägger ut delar av sin tidigare verksamhet på entreprenad.
Produkttransferering	Innebär i huvudsak att tillverkningen av en produkt förläggs till ett land med lägre lönekostnad.
Quality Assurance Test (QAT)	Kvalitetssäkringsverktyg inom telekomområdet som vissa operatörer fordrar för att få leverera till dem.
Quality System Regulation (QSR)	Amerikanska branschregler för medicinteknisk industri.
Signal Messaging Service (SMS)	Möjliggör för mobila terminaler att ta emot och hantera meddelanden som innehåller text.
Supplier Quality Assurance Plan (SQAP)	Metod för kvalitetssäkring och som reglerar samtliga kundspecifika krav.
Technical Program Manager (TPM)	En etablerad tekniker som "äger" kundprojekten internt inom PartnerTech. Kan definiera kundens totala behov av utveckling och tillverkning.
Total Quality Management (TQM)	Metoder, arbetssätt och strategier för ständiga kvalitetsförbättringar.
Value Analysis/Value Engineering (VA/VE)	PartnerTechs verktyg för effektivisering och rationalisering av en produkt.
Värdekedja, kontraktstillverkning	PartnerTech har definierat fyra steg inom kontraktstillverkningens värdekedja; legotillverkning, komponenttillverkning, modultillverkning samt helhetsansvar.

PARTNERTECH AB

Södra Tullgatan 3
Box 4282
203 14 Malmö
Tel 040-10 26 40
Fax 040-10 26 49
info@partnertech.se
www.parnertech.se

KARLSKOGA/SVERIGE

PartnerTech Karlskoga AB
Bofors industriområde
691 80 Karlskoga
Tel 0586-853 00
Fax 0586-850 50

ATLANTA/USA

PartnerTech, Inc.
2222 Northmont Parkway
Suite 200, Duluth, GA 30096
USA
Tel +1 770 680 0000
Fax +1 770 680 0001

STOCKHOLM/SVERIGE

PartnerTech Stockholm AB
Saldovägen 2
175 62 Järfälla
Tel 08-761 95 00
Fax 08-761 95 99

HONG KONG/KINA

PartnerTech China Ltd.
7A Wallock Building
219 Wing Lok Street, West
Hong Kong
Tel +852 2850 8632
Fax +852 2541 6253

VELLINGE/SVERIGE

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

GDYNIA/POLEN

PartnerTech Sp.z o.o.
Hutnicza 25 DE
81-061 Gdynia
Poland
Tel +48 58 663 80 00
Fax +48 58 663 80 93

ÅTVIDABERG/SVERIGE

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

SIERADZ/POLEN

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



