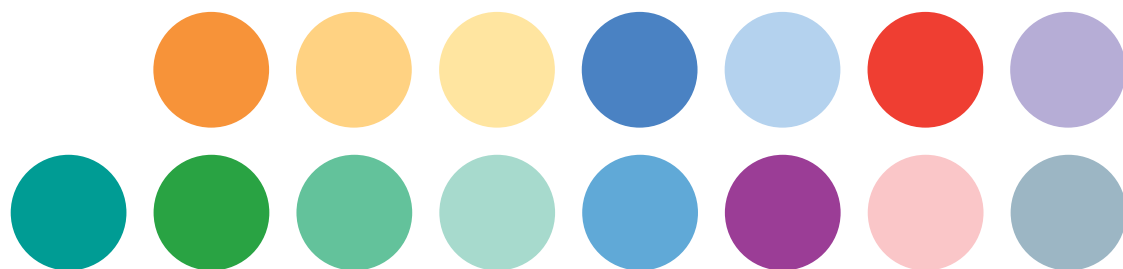


Årsredovisning 2002



multiO

Custom design flat monitors

Innehåll

Viktiga händelser 2002	sid 3
VD har ordet	sid 4
Verksamhet och produktion	sid 6
Marknad och kunder	sid 8
På rätt väg	sid 11
Kreativa lösningar	sid 12
Risker och möjligheter	sid 13
Aktien	sid 14
Ekonomisk flerårsöversikt	sid 15
Definitioner och kallelse	sid 16
Förvaltningsberättelse	sid 17
Resultaträkningar	sid 18
Balansräkningar	sid 19
Kassaflödesanalyser	sid 20
Noter	sid 21
Revisions- och styrelseberättelse	sid 26
Styrelse och ledande befattningsinnehavare	sid 27



MultiQ tog 1991 patent på tekniken PURETECH® som med hjälp av principen "Faradays Bur" kapslar in emissionerna från elektriska växelfält. Tack vare PURETECH® reduceras dessa emissioner till <0,04V/m (jfr TCO'99 1V/m).



MultiQ har tilldelats Sveriges finaste design-utmärkelse "Utmarkt Svensk Form". Grunden för detta beslut byggde juryn på en bedömning av produktens ändamålsenlighet, funktion, ergonomi, estetik, materialkvalitet, miljöhänsyn och pris.

Finansiell information

Rapport kvartal 1	6 maj, 2003
Bolagsstämma	4 juni, 2003
Rapport kvartal 2	31 juli, 2003
Rapport kvartal 3	30 oktober, 2003
Bokslutskommuniké	3 februari, 2004

Information till aktieägarna

Ansvarig för aktieägarkontakter är VD Jonas Wästberg. MultiQs pressreleaser distribueras via Waymaker. Årsredovisning, rapporter och pressreleaser kan beställas direkt från MultiQ på adress: MultiQ Products AB, Ridbanegatan 4, 213 77 Malmö, per telefon 040-14 35 00 eller via e-post: info@multiq.se. Samtlig information finns även utlagd på företagets webbplats, www.multiQ.se.

På www.multiQ.se kan den som önskar kontinuerlig information anmäla sitt intresse för nyhetsutskick via e-post genom att trycka på länken "@SENASTE NYTT".

Kort om MultiQ

MultiQ bildades 1988 i Malmö. Företaget utvecklar och marknadsför platta bildskärmar för publika och krävande miljöer. MultiQ erbjuder stora möjligheter till skräddarsydda lösningar avseende design och funktion. År 2002 omsatte MultiQ 133 MSEK och hade 33 anställda. Aktien är noterad på O-listan, antalet aktieägare uppgår till 4 230 st och största ägaren är Spyder Technology Holdings B.V. (tidigare Nordic IT Investor Provider B.V.).

MultiQs försäljning sker i huvudsak med egen organisation direkt mot slutkund. Företagets kunder finns inom de marknadssegment där höga krav ställs på ergonomi, robusthet och möjlighet till kundanpassade lösningar så som inom retail, flygplatser, lotteri och bankvärlden. Huvudmarknader är Norden, Tyskland, Storbritannien och Beneluxländerna.

Ytterligare information finns på www.multiQ.se.



Affärsidé

MultiQs affärsidé är att utveckla och marknadsföra kundanpassade platta bildskärmslösningar utvecklade för publika och krävande miljöer med höga krav på design och funktion



Vision

MultiQs vision är att bli Europas ledande leverantör av kundanpassade platta bildskärmar



Mål

Kort sikt: lönsamhet.

Lång sikt: att inom 3-5 år ha samma ledande ställning och marknadsandel i Tyskland, Storbritannien och Beneluxländerna som vi i dagsläget har i Norden



Strategi

MultiQ skall med huvudsakligen egen säljorganisation bearbeta slutkunden på primärmarknader som Norden, Tyskland, Storbritannien och Beneluxländerna

MultiQ skall fortsätta utveckla samarbeten med partners för bearbetning av vissa marknadssegment

MultiQs lönsamhetsfokus styr framtida investeringar och expansionsplaner

MultiQ skall fortsätta engagera kunden i produktutvecklingen för att nå hög kostnadseffektivitet samt kunna integrera varje utvecklingssteg i befintligt modulkoncept

Viktiga händelser 2002

- Helårsomsättningen ökade med 5% till 132,7 Mkr (126,4 Mkr)
- Resultat före skatt för helåret uppgick till -15,8 Mkr (-41,2 Mkr)
- Det operativa kassaflödet var positivt för första gången sedan börsnoteringen 1998, 1,9 Mkr (-31,3 Mkr)
- Rationaliseringsprogram genomfördes under kvartal 4 vilket sänker kostnadsmassan med ca 9 Mkr per år
- I februari får MultiQ första ordern från en europeisk storflygplats, Schiphol i Amsterdam. Ordern följs av flera till först Lufthansas incheckningsdiskar och därefter till hela Frankfurts flygplats. Totalt levererades skärmar för ca 9 Mkr
- I april utses Jonas Wästberg till ny VD
- I juni tar MultiQ hem en stororder till Statoil på drygt 42 miljoner. Ordern är MultiQs största någonsin
- I juli tecknar MultiQ ramavtal med IKEA IT AB. Avtalet omfattar i ett första skede leveranser av skärmar till ett värde av drygt 20 Mkr under 3-5 år
- I september tecknar MultiQ ytterligare ett viktigt ramavtal med systempartnern Fujitsu Invia AB där slutkunden är Hennes & Mauritz. Avtalet omfattar leveranser av skärmar för drygt 17 Mkr under en 3-5 års period
- Under fjärde kvartalet togs ett flertal viktiga order utanför Norden och pilotleveranser har skett till bl a Fords bilhandlarorganisation i Tyskland, Österrikiska postverket, WH Smith och Waitrose i Storbritannien

Viktiga händelser efter årets utgång

- I mars slöt MultiQ ett ramavtal med SAS om leveranser av kundanpassade platta bildskärmar
- I april tecknade MultiQ avtal med Metro Group i Tyskland, Europas största dagligvaruhandelsgrupp. Avtalet innebär att MultiQ blir "partner and preferred supplier" av kundanpassade platta bildskärmar



Ny strategi ger nya kunder

2002 var ett riktigt "städå" för MultiQ. Fokus har legat på att skära i våra fasta kostnader och utveckla en ny strategi för försäljningsarbetet. Detta har bl a fått till följd att vi dragit ner på våra administrativa kostnader avsevärt, genomfört prioriteringar i utvecklingsarbetet samt infört en ny försäljningsorganisation. Förändringsarbetet resulterade under året i flera nya kunder, positivt kassaflöde från den egna verksamheten samt i en mindre försäljningstillväxt.

De fasta kostnaderna minskade under 2002 med 10,9 Mkr till 43,4 Mkr. Eftersom stora delar av omstruktureringen ägde rum under hösten hann den dock inte ge fullt utslag i resultaträkningen. De fasta kostnaderna kommer därför att fortsätta att minska med ytterligare 25 procent under 2003. Kostnadsbesparingarna gav dock ett positivt kassaflöde, vilket är första gången sedan börsintroduktionen 1998.

Renodling av vårt erbjudande och ny försäljningsstrategi

Stora kostnader har sparats genom renodlingen av vårt kunderbjudande. Från att tidigare ha haft en mer diversifierad produktportfölj koncentrerar vi oss idag helt och hållet på kundanpassade platta bildskärmslösningar för offentliga och krävande miljöer.

Vi har även blivit än mer fokuserade i vårt försäljningsarbete. Istället för att satsa på en stor, bred och heterogen kundbas har vi

identifierat ett antal större potentiella kunder i Norden, Tyskland, Storbritannien och Beneluxländerna. Gemensamt för målgruppen är behovet av en skräddarsydd bildskärmslösning avseende både design och funktion. Vår målsättning i varje kundrelation är att bli utsedd till huvudleverantör, och leverera bildskärmslösningar under en längre tidsperiod. Den nya försäljningsstrategin innebär även att vi huvudsakligen säljer direkt till våra kunder, utan att gå vägen via återförsäljare. Utöver stärkta marginaler blir vårt erbjudande därigenom tydligare. Nu är det MultiQs säljare som säljer MultiQs produkter. Strategin skapar också bättre försäljningsmöjligheter inom de intressanta områdena eftermarknad och service.

För att möjliggöra den nya försäljningsstrategin har vi under året förändrat vår försäljningsorganisation. Organisationen består nu av seniora säljare med lång erfarenhet från komplexa införsäljningsprojekt. För att ytterligare öka incitamenten har även lönesystemet anpassats till den nya inriktningen.

Flera nya kunder under året

Den nya strategin resulterade redan under hösten/vintern i ett flertal viktiga order och avtal. Nya kunder är t ex Ford, Vodafone, Virgin, Orange, IKEA samt ELC (brittisk butikskedja). De nya kunderna gör oss på MultiQ extra stolta eftersom deras krav på sina underleverantörer är mycket höga.



2003 i ljusare färger

Efter att ha minskat kostnaderna och lagt en långsiktig försäljningsstrategi är det nu dags att titta framåt. Branschstatistik visar tydligt att efterfrågan på platta bildskärmar stiger kraftigt. Under det sista kvartalet 2002 såldes närmare fyra miljoner platta bildskärmar i Europa, till ett värde i återförsäljarledet av närmare 21 miljarder kronor. Det motsvarar en ökning med 93 procent, jämfört med samma period 2001. Det finns en stark trend på konsumentmarknaden att öka graden av interaktivitet med kunderna genom skärmar utplacerade i affärs- och butikslokalerna. Ett exempel på detta är pris- och frågeterminalerna som numera finns i matvaruaffärerna där kunden själv kan kontrollera priset på en vara.

Vår huvudmarknad har hittills varit Norden. Målsättningen är att vi inom 3-5 år skall nå samma starka position i Tyskland, Storbritannien och Beneluxländerna. Redan under 2002 tog vi ett par steg närmare målet genom att länderna ökade sin andel av bolagets totala omsättning med 11 procentenheter, från 9 till 20 procent.

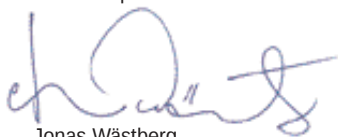
Målsättningen för 2003 är lönsamhet

Målsättningen för 2003 är att bli lönsamma och generera vinst. Det ger oss ökad handlingsfrihet och bättre förmåga att ta tillvara på affärsmöjligheter.

Tack!

Arbetet under 2002 har inneburit ett antal radikala förändringar för hela organisationen. Förändringarna är resultatet av en öppen dialog med både styrelse och medarbetare om företagets mål, framtid och strategier. Som ny VD i en ny organisation har det varit viktigt att ta del av andras synpunkter för att i slutändan enas om en gemensam färdväg. Det är min uppfattning att vi idag står på en gemensam värdegrund rörande bl a lönsamhetskrav och hur vi ska nå målen. Jag vill därför avslutningsvis tacka samtliga medarbetare. Ni har alla varit delaktiga i den omstruktureringsprocess vi precis lämnat bakom oss. Nu blickar vi framåt!

Malmö i april 2003



Jonas Wästberg

VD Jonas Wästberg

2002 aug	Tillträder som VD för MultiQ
1999-2002	Chef för Cardo Doors sju nordiska marknadsbolag
1997-1998	VD Cardo Door Export
1998	Projektansvarig för koncernövergripande förnyelsearbete tillsammans med management konsulten McKinsey
1996-1997	Produktchef Cardo Door
Utbildning:	Civilekonomexamen från Lunds Universitet 1990
Civilstånd:	39 år, gift och två barn
Aktieinnehav:	515 000 (500 000 förvärvades april -03)
Optioner:	500 000



MultiQ utvecklar, tillverkar och marknadsför kundanpassade platta bildskärmar

MultiQ är en ledande aktör vad gäller innovation och design av platta bildskärmar. Ett bevis för detta är att bolaget mottagit flera priser, bland annat CeBIT Highlight Award för bästa innovativa hårdvara, Utmärkt Svensk Form för bästa design samt att stora och internationella företag väljer MultiQ som leverantör.



MultiQs erbjudande

MultiQs koncept bygger på att skräddarsy platta bildskärmslösningar utifrån kundens önskemål. Det sker genom att välja en unik kombination ur ett stort sortiment av moduler, vilka sammanfogas till en skärm som kan serieproduceras men samtidigt är ensam i sitt slag sett till såväl design som funktion.

MultiQs specialanpassade platta bildskärmar är positionerade som kvalitetsalternativen på marknaden. Prispremien motiveras av att skärmarna är framtagna helt och hållet utifrån kundens önskemål och att MultiQ erbjuder en kontinuerlig dialog, flexibel distribution och service av högsta klass.

Styrkan i MultiQs erbjudande kan förklaras i följande tre punkter:

Kundanpassad design

Specialanpassning innebär att MultiQ utformar skärmarna efter kundens önskemål, såväl tekniskt som utseendemässigt. Om till exempel en butikskedja vill att kassaskärmarna ska ha inbyggda kortläsare, för att underlätta för såväl butikspersonal som kunder, så levererar MultiQ det.

Skärmarna kan även levereras i valfri färg, vill exempelvis Ford ha skärmarna i sin speciella metallicblå, så är det fullt möjligt. Kundens logotyp kan även placeras på skärmens baksida. Genom att låta samtliga viktiga exponeringsytor signalera samma budskap skapas en tydlig bild av kundföretaget.

Tål tuffa tag

MultiQs skärmar är konstruerade för att användas i offentliga miljöer – exempelvis vid incheckningsdiskarna på flygplatser där tusentals personer går förbi varje vecka eller inne i det stora varuhuset.

I sådana miljöer ställs höga krav på robusthet, något MultiQ lagt stor vikt vid i produktutvecklingen.

Chassiet består därför av aluminium, inte av plast som de flesta andra skärmar, och det ömtåliga bildelementet är skyddat med specialhärdat glas som dessutom är antireflexbehandlat.

Användarvänlig

MultiQs skärmar ger användaren en god ergonomi. Om bildskärmen exempelvis ska fungera som stöd för säljare i en bilhall kan det vara en fördel att enkelt kunna vrida skärmen i 360 grader med hjälp av en specialkonstruerad fot.

MultiQs skärmar avger dessutom mindre elektriska emissioner än konkurrenternas tack vare den patenterade PURETECH® tekniken – något som uppskattas av kunderna. Undersökningar visar att MultiQs skärmar avger 96 procent lägre elektriska emissioner än gränsvärdet för godkännande enligt TCO '99.

En marknadsdriven organisation

MultiQ genomgick omfattande förändringar under 2002, olönsamma projekt lades ned och fokus har flyttats än mer mot marknaden. Detta för att skapa en organisation som:

- Fokuserar på kunden
- Är kostnadseffektiv
- Har tydliga rutiner



Ett exempel som tydligt beskriver förändringen är att bolaget för fyra år sedan bara hade tre till fyra säljare som kontinuerligt bearbetade marknaden, medan utvecklingsavdelningen bestod av cirka 15

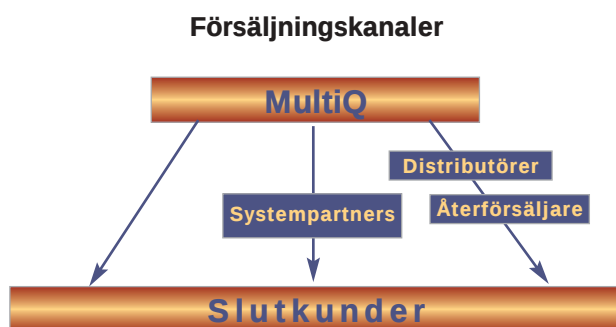
personer. I och med förändringarna under 2002 består organisationen numera av 14 säljtjänster samt ytterligare fyra tjänster kopplade till marknadsföring och eftermarknad. Att produktchefen och projekttekniker också är med vid kundbearbetningen, för att kunna ge förslag på hur man tekniskt löser kundens önskemål, är också en del i den nya marknadsanpassade strategin.

Direktkontakt med slutkunden

Förändringen av MultiQs försäljningsorganisation resulterade i att den numera består av säljare med lång erfarenhet från säljprojekt av hög komplexitetsgrad.

Denna utveckling är helt i linje med företagets strategi, att fortsätta fokuseringen på att främst bearbeta kunderna direkt istället för via mellanhänder, vilket är vanligt i MultiQs bransch. För närvarande motsvarar MultiQs försäljning direkt till slutkund och försäljning via systempartners 85 procent av bolagets omsättning. Resten går via etablerade distributörer.

Direkt bearbetning leder till ett flertal fördelar, varav högre marginaler, tack vare avsaknad av mellanhänder, är den kanske mest uppenbara. En annan fördel är att MultiQs erbjudande blir tydligare för slutkunden än om en mellanhand står för kundbearbetningen. Kunden får dessutom bättre gehör för sina behov vid direktkontakt. Att bygga relationer blir även lättare vid direktkontakt, något som leder till ökad försäljning knuten till eftermarknad och service.



Givande partnersskap

MultiQ samarbetar med ett antal stora aktörer på vissa geografiska marknader och gentemot vissa kundkategorier. Fujitsu, som MultiQ samarbetar med avseende försäljning till butikskedjor, och EssNet, som är totalleverantör av såväl mjuk- som hårdvara till spelbolag världen över, är två exempel på sådana partners. Tack vare samarbetet får MultiQ en unik möjlighet att följa med den här typen av stora partners ut i Europa. Våra partners får fördelen av en komplett produkt-palett samt stöd av MultiQs säljkår i slutkundsbearbetningen. Under 2002 knöt MultiQ ytterligare sju strategiska partners till sig.

Produktion i Asien

MultiQs skärmar tillverkas i Asien. MultiQ äger designen och verktygen som används för att tillverka bolagets skärmar, vilket gör att bolaget säkrat produktionen. En fördel med att tillämpa den här typen av produktionsstrategi är att MultiQ drar nytta av de skalfördelar som kontraktstillverkaren erbjuder.

MultiQ utför även visst modifieringsarbete i Sverige, med hjälp av lokala underleverantörer. På så sätt erbjuds en hög flexibilitet och servicegrad gentemot de kunder som vill ha kortare ledtider.

Service "world-wide"

En viktig komponent i MultiQs erbjudande är att hålla en hög servicegrad. Kunderna ges möjlighet att utöver grundservicenivån, teckna olika serviceavtal beroende på önskemål och behov. En sådan tjänst är att garantera "på-plats-service" inom tre timmar.

För att kunna leverera i enlighet med de olika serviceavtalen har MultiQ dels egen servicepersonal, dels skrivit kontrakt med ett flertal auktoriserade servicepartners – som exempelvis ADS Anker i Storbritannien. Antalet servicepartners kommer att öka framgent, som ett resultat av MultiQs tydligare närvaro på nya marknader.

MultiQs medarbetare

Antalet medarbetare uppgick vid årets slut till 29 och det genomsnittliga antalet anställda under året var 33, vilket kan jämföras med 35 för 2001. Omsättningen per anställd ökade från 3,6 Mkr 2001 till 4 Mkr 2002. Den genomsnittliga åldern på medarbetarna är 40 år och de hade i snitt arbetat i 3,5 år på bolaget. Av de anställda var 11 högskoleutbildade: 5 civilekonomer, 3 civilingenjörer samt 3 med övrig högskoleutbildning. Sjukfrånvaron under 2002 var låg: 1,1 procent.

Som medarbetare i MultiQ arbetar man i en liten och flexibel kunskapsorganisation. Det innebär stora möjligheter till personlig utveckling, men ställer också krav på öppenhet och flexibilitet. För att attrahera, motivera och behålla medarbetare har bolaget utfärdat tre optionsprogram, varav två fortfarande löper.

Produktutveckling

MultiQ har allt sedan starten varit ledande inom utveckling av platta bildskärmar. Ett bevis för detta är att bolaget fick ta emot pris för bästa innovativa hårdvara på teknikmässan CeBIT 1998.

Bolagets strategi är att bedriva utvecklingsarbetet tillsammans med kunderna. Det finns två huvudsaker till detta.

För det första leder arbetet i dessa fall till kommersiella produkter, som oftast kan inlemmas i MultiQs sortiment. Ett exempel på en sådan utveckling är informationskiosken som tagits fram tillsammans med den brittiska teleoperatören Vodafone.

För det andra finansieras utvecklingsarbetet till stora delar av kunden, eftersom arbetet ska leda till en produktlösning för denne. Detta är positivt för MultiQ sett utifrån såväl likviditets- som lönsamhetssynpunkt, eftersom det innebär att investeringskostnaderna kan hållas på en miniminivå.

Bolaget har ett patent inom produktområdet platta skärmar, PURETECH®, en avskärmningsteknik som leder till minskade elektriska emissioner från platta bildskärmar. Under året ansökte MultiQ om ett nytt patent på konceptet med utbytbar bakstycke.

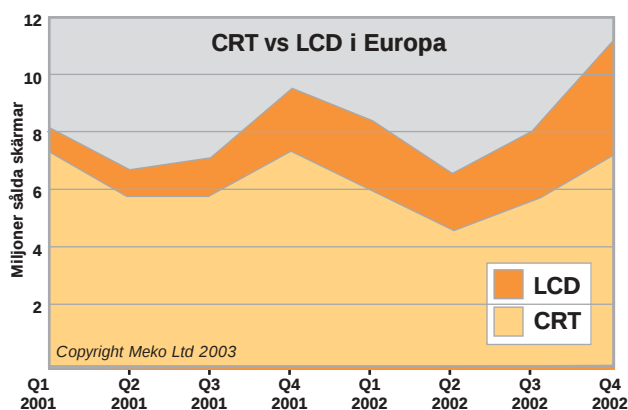
- MultiQs skärmar tillverkas i storlekarna 12, 15, 17 och 18 tum
- Skärmarna designas och produceras utifrån ett stort urval av moduler
- MultiQ marknadsför två produktlinjer: "Point of Sale" (POS) och "Executive"
- POS är speciellt framtagna för att fungera i krävande offentliga miljöer
- Executive lämpar sig bättre i mindre utsatta miljöer såsom banker och bilhallar
- Både POS och Executive finns med touchfunktion, som gör att användaren kan trycka direkt på skärmen för att få önskad information
- Till både POS och Executive serien finns en mängd praktiska tillbehör

Marknad

Marknaden för platta bildskärmar har vuxit markant de senaste åren. Bara under det sista kvartalet 2002 såldes 3,8 miljoner platta bildskärmar i Europa, till ett värde motsvarande närmare 21 miljarder kronor. Det motsvarar en ökning med 93 procent, jämfört med samma period 2001.

Utvecklingen på den svenska marknaden följer samma mönster. Under hela 1998 såldes totalt 34 400 platta bildskärmar (LCD). Detta kan jämföras med 336 000 sålda enheter under hela 2002, enligt preliminär statistik från undersökningsbolaget IT Research. Då, 1998, stod de platta bildskärmarna för 2,3 procent av hela bildskärmsmarknaden. Under det sista kvartalet 2002 hade andelen vuxit till 48 procent.

Trenderna inom branschen tyder på att försäljningen av platta bildskärmar kommer att fortsätta att öka såväl i absoluta tal som i förhållande till traditionella bildskärmar (CRT).



Fortfarande flest traditionella skärmar

De flesta datorerna runt om i världen är fortfarande utrustade med vanliga, traditionella bildskärmar. När dessa ska bytas ut talar det mesta för att många väljer platta bildskärmar på grund av deras ergonomiska, visuella och storleksmässiga fördelar. Det enda som egentligen har haft dämpande effekt på försäljningen av platta bildskärmar hittills är det höga priset i jämförelse med vanliga skärmar.

Sjunkande priser

Det har dock skett stora förändringar med rejält sjunkande tillverkningskostnader och försäljningspriser de senaste två åren. En sänkning som gått hand i hand med ökad försäljningsvolym. En 15-tums platt bildskärm kostade i genomsnitt drygt 1 000 USD i Europa i slutet av år 2000. Samma bildskärm kostar idag knappt hälften.

Hög grad av koncentration

De största aktörerna på den europeiska marknaden för platta bildskärmar är Samsung, HP och Dell, som sammanlagt stod för närmare 25 procent av den totala försäljningsvolymen sista kvartalet 2002.

I Sverige domineras branschen av Samsung, Philips och View-Sonic. Dessa stod för drygt 50 procent av försäljningsvolymen under samma period.

MultiQs marknadssegment

MultiQ riktar sig till företag och organisationer som efterfrågar platta bildskärmar och ställer höga krav på design, robusthet och ergonomi.

Det kan röra sig om företag som använder skärmarna som en del i kommunikationen med sina respektive kunder – exempelvis i bilhallen, butikskedjan eller vid incheckningen på flygplatsen. Här ställs höga krav på design, så att bildskärmen stämmer överens med och allra helst förstärker företagets visuella identitet. I den här typen av miljö är det även viktigt att bildskärmarna är extra slittåliga och väl konstruerade ur ett ergonomiskt perspektiv.

Marknadssegmentet innefattar även företag som förser industribolag med skärmar som används på kapitalintensiva maskiner för övervakning av olika tillverkningsprocesser. I den typen av miljö ställs det extremt höga krav på hållbarhet och det krävs ofta specialanpassning för att bildskärmarna ska passa till maskinerna.

Standard – nej tack!

De som endast vill ha den enklaste och billigaste platta bildskärmen på marknaden är med andra ord inte MultiQs kunder. De som däremot vill ha en skärm av högre kvalitet som lever upp till högt ställda krav vad gäller design, robusthet och ergonomi och som dessutom kan kundanpassas ytterligare – de kan sägas tillhöra MultiQs marknadssegment.

Ska växa i Europa

Norden är MultiQs starkaste marknad och stod för drygt 70 procent av omsättningen under 2002. Här hade MultiQ en marknadsandel mätt i volym, som motsvarade 4 procent vid utgången av 2002. Framgången här beror till stora delar på bolagets långsiktiga marknadsbearbetning som resulterat i att MultiQ är ett starkt varumärke inom sitt marknadssegment.

Under senare år har Tyskland, Beneluxländerna och Storbritannien ökat sin andel av MultiQs totala omsättning och motsvarade tillsammans 20 procent under det senaste kalenderåret.

Modelföretaget Kookai, flygbolaget Lufthansa och den holländska polisen är bara några exempel på kunder i dessa länder.

Organisationens fokus är att växa ytterligare i Europa, och då inledningsvis i Tyskland, Beneluxländerna och Storbritannien. Detta ska ske dels genom bearbetning via den egna säljorganisationen, dels genom samarbetsavtal med partners.

De ekonomiska förutsättningarna vid en lika framgångsrik bearbetning av dessa marknader som av den nordiska, kan te sig väldigt lockande och bör kanske just därför hanteras med största möjliga försiktighet.

Men faktum är att om MultiQ exempelvis skulle nå upp till en lika hög andel av marknaden för platta bildskärmar i Beneluxländerna, Tyskland och Storbritannien som i Norden (där MultiQs marknadsandel var 4 procent under 2002), skulle detta motsvara en omsättning på ca 700 Mkr. Orsaken är givetvis att dessa marknader är så pass mycket större än den Nordiska.

MultiQs utveckling på huvudmarknaderna

Marknader	Andel av omsättning, procent		
	2002	2001	2000
Norden	76	88	85
Tyskland	9	3	4
UK	3	1	0
Beneluxländerna	8	5	3
Övriga världen	4	3	8
Totalt	100	100	100

Kunder

MultiQs tre kundkategorier

MultiQs marknadssegment kan delas in i tre kundkategorier:



Konsumentinriktade företag

Detta är den enskilt största kundkategorin inom MultiQs segment och står för ca 60 procent av bolagets totala omsättning. Hit hör de bolag som ser bildskärmarna som en viktig komponent vid interaktionen med sina kunder och därför ställer krav på specialanpassning av skärmarna. Det kan röra sig om butikskedjor, bilåterförsäljare, spelombud, banker och bolag i resebranschen som vill att skärmarna ska vara försedda med företagets logotyp och profilmärken.

Trenden inom detta segment går mot ett ökat användande av så kallade informationskiosker och reklam via skärmar inne i butiker.

MultiQs avsikt är att bli starkare och växa inom detta segment. I strävan efter att nå detta mål har säljorganisationen anpassats för att bearbeta kundgrupperna bättre, såväl inom Norden som i övriga Europa och då främst Tyskland, Beneluxländerna och Storbritannien.

Industriella företag

Industriföretag är en växande gren inom MultiQs affärsverksamhet och stod för ungefär 10 procent av omsättningen under 2002. Målet är att omsättningen ska ha fördubblats inom två års tid. Bolaget har i år tillsatt ytterligare säljresurser, med erfarenhet från liknande projekt, för att bearbeta denna kundgrupp.

Inom industrisegmentet riktar sig MultiQ främst till företag som levererar maskiner till processtunga industrier, till exempel tryckerier och pappersindustri. Det rör sig med andra ord om industrier med kapitalintensiva maskiner som är utrustade med flera bildskärmar för övervakning av olika tillverkningsprocesser. Det ställs extremt höga hållbarhetskrav på bildskärmarna i den här typen av miljö. Ofta behöver skärmarna även specialanpassas för att passa till maskinerna. Genom att kvalitetskraven är höga är priskänsligheten lägre än inom de andra segmenten.

Övriga företag och organisationer

Hit hör bolag och organisationer vars primära fokus inte är skärmens utseende utan snarare skärmarnas ergonomi, funktion och hållbarhet. Några exempel på bolag och organisationer inom detta segment är

Hem-PC, Sahlgrenska sjukhuset och Österrikiska posten. Detta delsegment står för cirka 30 procent av MultiQs omsättning. Avsikten är att fortsätta vara en stark aktör inom detta segment.

Undstruktur

MultiQ hade ca 320 kunder under 2002. De fem största kunderna stod för 51 procent av omsättningen och de tio största kunderna stod för 67 procent. Bolaget har uppskattat tiden från initial kontakt till leverans av de första skärmarna till 6 - 24 månader, beroende på projektets karaktär.

Nöjda kunder

De flesta av MultiQs kunder ingår ett ramavtal där kunden avser att köpa ett visst antal skärmar under en bestämd tidsperiod. Oftast



VD tillsammans med Jan-Erik Bengtsson, ansvarig för försäljning i Storbritannien och Alexis Aminoff, ansvarig för försäljning i Tyskland.

MultiQ leder ett ingånget ramavtal till merförsäljning, antingen av fler skärmar och kringprodukter eller till att kunden stannar längre än vad som initialt planerades. Ett exempel på detta är Apoteket som för fyra år sedan ingick ett ramavtal och som trots att antalet skärmar enligt avtalet slutlevererats fortsätter köpa sina skärmar från MultiQ. Ett annat exempel är SITA, världsledande leverantör av global telekommunikation och informationslösningar till lufttransportindustrin, till vilka MultiQ började leverera skärmar under år 2000 till de Nordiska flygplatserna. Bolaget har sedan fortsatt att följa med SITA ut i Europa med leveranser till bland annat holländska Schiphol, London City Airport, Frankfurt, Leipzig och Hannover flygplats i Tyskland samt Ferihegy flygplats i Budapest.

MultiQs prissättningsstrategi

Beroende på leveranstid erbjuder MultiQ sedan 2002 två olika prissättningsmodeller, "Rött pris" och "Grönt pris", vilket ger tydliga fördelar. Dels medför prissättningsmodellerna att MultiQ kan planera produktionen bättre och därigenom sänka kapitalbindningen i lagerposter vilket påverkar lönsamheten positivt, dels är argumenteringen för prissättningsmodellen enkel att kommunicera och lätt att förstå för kunden.

Grönt pris

Här planerar kunden och MultiQ leveranserna tillsammans för att hålla ned kostnaderna för logistik och produktion. Tidshorisonten för leveranser är här minst 12 veckor och produktionen sker mot order, vilket innebär att skärmarna levereras direkt till kunden och lagringskostnaderna hålls ned till ett minimum.

Rött pris

Här köper sig kunden flexibilitet i form av kortare leveranstid. Den här kundkategorin önskar med andra ord kortare leveranstider än tolv veckor, då det av olika orsaker är svårt att planera utifrån ett längre tidsperspektiv. Därmed blir priset något högre, eftersom kunden får betala de merkostnader som uppstår. Rött pris tillämpas även vid stora order men där kunden vill att MultiQ ska ha skärmar på lager, så att mindre volymer snabbt kan avropas av kunden.

Vågar säga nej!

Tack vare den nya prissättningsstrategin tar MultiQ betalt för det värde som levereras. Det är något som med största sannolikhet kommer att visa sig vara gynnsamt för verksamheten på längre sikt. Strategin ska med andra ord hjälpa bolaget att identifiera lönsamma affärer med kunder inom MultiQs målgrupp. I detta inbegrips givetvis även att MultiQ måste våga säga nej till affärer som är olönsamma oavsett storlek eller till sådana som är lönsamma men för krävande för organisationen som helhet.



Konkurrenter

Det finns ett antal stora aktörer som serietillverkar skärmar som riktar sig till våra marknadssegment. De största aktörerna här är IBM/NCR, Dell, HP, WincorNixdorf och ADS Anker. Ingen av konkurrenterna erbjuder dock kunderna samma höga grad av kundanpassning som MultiQ kan göra tack vare modulstrategin.

Stora och starka

Dessa bolag har givetvis ett antal uppenbara fördelar gentemot MultiQ. De är stora, förfogar över ett brett kontaktnät och har tack vare den geografiska täckningen lätt att göra affärer med kunder som är etablerade på flera marknader. De får även skalfördelar i produktion och marknadsföring tack vare storleken. Vidare har de ofta egen installations- och servicepersonal och är generellt sett ekonomiskt stabila organisationer med mycket starka varumärken.

Låg flexibilitet

Just storleken leder ofta till att de stora bolagen blir produktionsorienterade, och erbjuder ingen eller låg flexibilitet rörande utformning av skärmarna. De saknar därför förmåga till samma höga grad av kundanpassning som MultiQ kan erbjuda. Det är i och för sig inte helt otänkbart att de större aktörerna startar flexibel produktion eller lierar sig med mindre specialtillverkare lika MultiQ, när marknaden för kundanpassade bildskärmar efter ett antal års stark tillväxt stabiliserat sig och det gäller för dem att hitta nya lönsamma affärsområden.

Trögrörliga

En annan svaghet för MultiQs stora konkurrenter är att de riskerar att tappa kundkontakten på grund av storleken. Det blir ofta helt enkelt för många interna mellanhänder, eller informationsled, mellan kunden och produktutvecklarna. Risken är att kundens önskemål försvinner, eller åtminstone blir otydliga, någonstans mellan dessa informationsled.

MultiQ skiljer sig här markant från storföretagen i och med att sälj-, produktions- och utvecklingspersonal i regel har direktkontakt med kunden och även ofta med kundens kund. Detta för att kunna analysera vad som krävs för att skärmarna ska anpassas på bästa sätt.

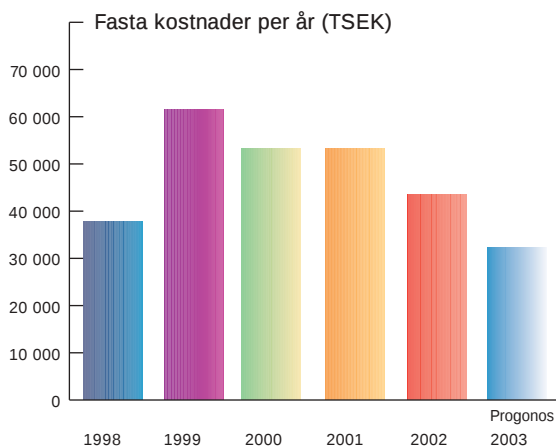


På rätt väg

MultiQ slutförde under 2002 den omfattande omstrukturering av bolaget som initierades under 2001. De två viktigaste målen med förändringen var dels att skapa en mer kundorienterad och säljfokuserad organisation för att generera ökade intäkter, dels att skära i kostnadsmassan. Målsättningen är att omstruktureringen ska leda till att generera vinst och det till en nivå som kompenserar för risknivån i företagets verksamhet.

Följande faktorer beskriver tydligt att MultiQ är på rätt väg:

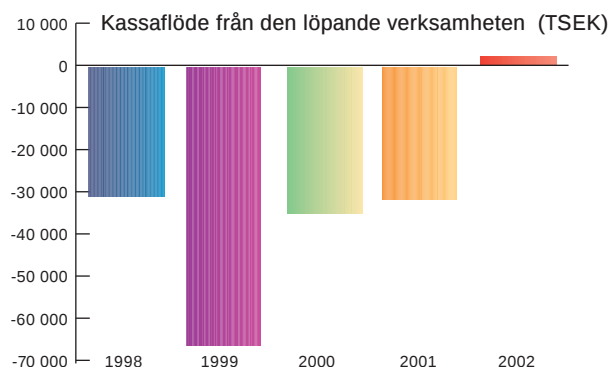
- De fasta kostnaderna minskar
- Det operativa kassaflödet är positivt
- Nya lönsamma affärer under 2002



Kostnadsmassan minskar

Under 2002 vidtogs ett antal åtgärder för att minska de fasta kostnaderna, det vill säga koncernens totala kostnader exklusive kostnader för sålda varor. Rationaliseringarna har främst genomförts genom att vissa projekt som inte bedömts ha möjligheter att generera vinst inom överskådlig framtid lagts ner samt genom besparingar inom administration. En sådan åtgärd var att lägga ned säljkontoren i Stockholm och Holland. Båda dessa kontor arbetade utifrån den tidigare försäljningsstrategin.

Redan under 2002 resulterade åtgärderna i en kostnadsminskning på 10,9 Mkr, till 43,4 Mkr, vilket kan jämföras med 54,3 Mkr för 2001. Eftersom många av de kostnadsbesparande åtgärderna vidtogs under det andra halvåret 2002 ger de inte full effekt i resultaträkningen förrän under 2003. Då räknar MultiQ med att ha minskat de fasta kostnaderna ytterligare 25 procent.



Positivt operativt kassaflöde

2002 är det första året med positivt operativt kassaflöde sedan börsnoteringen 1998. Det är ett resultat av det omstrukturingsprogram som bolaget genomförde under 2002.

Det finns flera faktorer som talar för fortsatt gynnsam utveckling för bolagets kassaflöden. En sådan är att intäkterna kommer att fortsätta att öka i takt med att säljorganisationen trimmas in.

Ytterligare en faktor är den nya prissättningsstrategin, med olika pris beroende på leveranstid och lagerhållningsservice, vilken leder till ökade marginaler. Att de fasta kostnaderna dessutom fortsätter att minska påverkar också kassaflödena i positiv riktning.

Nya och lönsamma affärer

Den nya säljstrategin, med ett tydligare marknads- och försäljningsfokus, implementerades fullt ut under 2002. Som ett led i denna process har en stor del av säljkåren förändrats och i dagsläget består den av seniora projektsäljare på samtliga marknader.

Strategin och säljorganisationen ledde omgående till lönsamma affärer, till exempel leveranserna till Försvarets Materielverk via PCQT. Detta är en affär inom vår relativt nya målgrupp, industriella företag, där marginalerna är mycket goda.

De fem viktigaste affärerna under 2002

IKEA	Köper skärmar enligt ramavtal till försäljningsdiskar i varuhus världen över
H&M	Köper skärmar via Fujitsu för kassadiskar till sina butiker i hela världen enligt ramavtal
Statoil	MultiQ har levererat skärmar till personalen för Hem-PC bruk
Vodafone	Köper info-skärmar för sina butiker i hela Storbritannien
Lufthansa	MultiQ har levererat skärmar till samtliga incheckningsdiskar på Frankfurts flygplats, terminal 1

IKEA IT AB köper MultiQs platta paket

IKEA IT AB som stödjer IKEA över hela världen med gemensamma systemlösningar, infrastruktur samt service och support valde MultiQs emissionsfria och energibesparande platta bildskärmar till sina försäljningsdiskar världen över.

Som ett led i IKEAs nya IT infrastruktur där affärssystemen flyttas från en textbaserad till en windowsbaserad miljö valdes en platt skärmlösning. Att valet föll på MultiQ beror framförallt på att IKEA efterfrågade alla de särskiljande egenskaper MultiQ-skärmen erbjuder för publika och därmed påfrestande miljöer. Skärmarna kommer att användas av IKEAs personal vid försäljningsdiskarna på de olika avdelningar där man kommunicerar med en del av de ca 280 miljoner människor som besöker IKEA koncernens varuhus runt om i världen varje år.

Konstruktionen i aluminiumchassi och med skyddsglas gör skärmen både slag- och stöttålig samt lätt att rengöra. Kundenspecifika lösningar gör skärmen integrerbar med försäljningsdiskarna, lättarbetad samt stölskyddad. Den stilrena designen smälter väl in i miljön. Därtill kommer de ergonomiska fördelarna med försumbara emissionsvärden vilket ger trygghet åt användaren.

Under 2002 levererades drygt 2 000 skärmar till varuhus främst i Europa och USA. Avtalet omfattar i ett första skede leverans av drygt 5 000 platta bildskärmar till koncernens ca 150 varuhus i ca 20 länder under en 3-årsperiod.



Lufthansa väljer tidlös design

Lufthansa, ett av världens största och mest prestigefulla flygbolag, tar hjälp av MultiQ för att stärka varumärket och skapa den rätta känslan vid incheckningsdiskarna.

I samband med en renovering av Lufthansas incheckningsområde på Frankfurts flygplats, hösten 2002, valdes MultiQ som leverantör av platta bildskärmar. MultiQs tidlösa och eleganta design tilltalade Lufthansa, vars mål är att alltid skapa en stilren "Lufthansa"-miljö på de flygplatser bolaget finns representerade.

Tack vare MultiQs möjlighet till eget färgval var det enkelt för Lufthansa att anpassa skärmarna till den övriga inredningen och atmosfären vid incheckningsdiskarna. "Dessutom erbjöd MultiQ oss att få logotypen tryckt på baksidan av skärmarna – vilket stärker varumärket", säger Hermann Butzon, Site Manager i Frankfurt.

Lufthansa ställer mycket höga krav när det gäller skärmarnas tålighet. Skärmarna måste stå emot alla de påfrestningar de utsätts för i en flygplatsmiljö. Med ett chassi i aluminium och inbyggt skyddsglas uppfylldes samtliga krav med råge.

Under hösten fick MultiQ ytterligare order på skärmar från SITA, internationell specialist på flyg-

platsinredning. Skärmarna installerades nu i incheckningsdiskarna hos samtliga flygbolag på Frankfurts flygplats. Totalt levererades ca 1 100 skärmar under året.

Flygplatser utgör ett av flera marknadssegment där MultiQs platta skärmar är väl lämpade. MultiQs skärmar finns förutom i Frankfurt installerade på nästan alla flygplatser i Sverige och Norge, holländska Schiphol, London City Airport, Leipzig och Hannover flygplats i Tyskland samt Ferihegy flygplats i Budapest.



Risker och möjligheter i verksamhet och omvärld

MultiQs verksamhet och omvärld är förknippad med en rad risker. Produktion, personal, marknadspotential och företagets finansiella situation är några av de riskområden företagets styrelse och ledning identifierat och aktivt arbetar för att minimera exponeringen mot.

Produktutveckling

Det är av yttersta vikt att MultiQ kontinuerligt lyckas utveckla skärmar, koncept och tjänsteerbjudanden som lever upp till marknadssegmentets krav. Produkterna och tjänsterna bör även framställas till priser som framgent anses vara konkurrenskraftiga.

MultiQs strategi, att utveckla produkter tillsammans med kunderna ses som ett sätt att kontinuerligt säkerställa att bolagets produkt- och tjänsteportfölj är attraktiv, sett ur ett kundperspektiv.

Marknadspotential

Bedömningen av möjligheterna till framgång för MultiQ på nyckelmarknaderna Beneluxländerna, Tyskland och Storbritannien samt i övriga Europa, innehåller en rad osäkerhetselement. Det finns flera exempel på hårdvarutillverkare som har tillskrivits stor potential, men som haft svårt att nå större kommersiell framgång. MultiQ har dock bevisat att erbjudandet fungerar i kommersiella sammanhang, främst då på den nordiska marknaden där bolaget varit aktivt i kundbearbetningen under flera års tid. Kundbearbetningen på de övriga europeiska marknaderna har inte varit igång lika länge, och har dessutom ändrat form i och med den nya mer sälj- och kundanpassade organisationen som implementerades under 2002.

MultiQ arbetar kontinuerligt med att minimera denna risk genom egna säljinsatser och via samarbeten med etablerade partners. Detta gör att MultiQ snabbt kan fånga upp signaler och stämningar på marknaden.

Kunder

MultiQ sålde till ca 320 kunder under 2002, varav många är högt rankade varumärken och stabila företag eller organisationer som exempelvis Ford, ICA och Vodafone. Av samtliga kunder stod de 5 största för 51 procent av försäljningen, vilket är en risk, då det skulle märkas i omsättningen om dessa kundsamarbeten skulle upphöra samtidigt. MultiQs ambition är dock att fördjupa de kundrelationer som anses vara nyttiga för företaget, samtidigt som bolaget kontinuerligt bearbetar fler nya tänkbara kunder för att sprida riskerna. Bolaget är framgångsrikt i att behålla kunder. Ett exempel som belyser detta är Coop som blev kund för fyra år sedan och fortfarande köper trots att skärmarna enligt ramavtalet slutlevererats för en längre tid sedan.

Andra aktörer i branschen

Konkurrensen innebär att MultiQs erbjudande ständigt utvärderas mot konkurrenters erbjudanden. De flesta konkurrenterna är stora aktörer och har därför tillgång till mer resurser för produktutveckling, produktion, marknadsföring och distribution. Vid en första anblick kan därför konkurrentfaktorn anses vara den kanske största risken för MultiQ. Bolaget anser dock att det genom sin positionering har skapat ett eget marknadssegment som ligger utanför de stora aktörernas fokus.

Medarbetare

Medarbetarrisken i MultiQ består av att någon eller några nyckelpersoner skulle lämna verksamheten. Denna risk omfattar även personer som knutits till företagets nätverk, exempelvis i form av partners och underleverantörer.

För att minimera risken strävar MultiQ efter att erbjuda medarbetarna ett arbete som är stimulerande och intressant. Dessutom erbjuds medarbetare och nyckelpersoner möjligheten att delta i incitamentsprogram.

Externa nyckelpersoner kan knytas upp via avtal. Den grundläggande lojaliteten måste dock bygga på ömsesidig respekt och på att båda parter har något att vinna på samarbetet.

Produktion

Bolaget har en huvudleverantör av kontraktproduktion i Asien som anlitats sedan 1999. Här produceras bolagets skärmar, medan modifiering av vissa skärmar sker på plats i Sverige. MultiQ äger designen av skärmarna, men även de verktyg som används hos underleverantören. Detta för att minimera risken för varumärkesintrång och för att enkelt kunna byta leverantör om det skulle uppstå problem.

Bolaget kommer framgent att säkra produktionen ytterligare genom att kontraktera andra kompetenta underleverantörer.

Kapitalbehov

MultiQ har idag kontinuerliga intäkter och har genomfört rationaliseringar för att få ned kostnadsmassan, vilket har gett ett positivt kassaflöde från verksamheten under 2002. Därför bedömer styrelsen och bolagets ledning att det inte föreligger ett behov av ytterligare kapitaltillskott.

Valuta

MultiQs inköp sker främst i USD, medan försäljningsintäkterna i huvudsak genereras i SEK, NOK, USD och EUR. För att minimera valutarisken terminssäkrar MultiQ samtliga stora kundprojekt.

Bolagets finanspolicy föreskriver att all säkring av valutaflöden ska ske på affärsmässiga grunder och vara av icke-spekulativ karaktär.

Komponentbrist

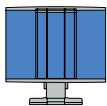
Genom ojämn efterfrågan och som följd av produktionsstörningar har det tidigare uppstått brist på vissa komponenter. Kapaciteten världen över har emellertid ökat kraftigt under de senaste åren, varför bolaget ej längre bedömer komponentbrist som en överhängande risk.

Patentskydd

MultiQ har ett patent, PURETECH®, och har ansökt om ytterligare ett under 2002 för konceptet med utbytbar bakstycke. Bolagets styrelse och ledning bedömer att dagens patentskydd är tillräckligt. Dessutom finns rutiner på plats för att skydda bolagets framtida produktutveckling genom patent.

Det bör här tilläggas att bolaget ej varit inblandat i någon rättslig process under perioden.





Aktien

Aktiekapital

Aktiekapitalet i MultiQ uppgick per 2002-12-30 till 22.218.306 SEK, fördelat på 22.218.306 aktier, á nominellt 1 SEK. Aktierna har lika röstvärde samt lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst. Vid bolagsstämma får röstberättigad rösta för fulla antalet av honom/henne ägda och/eller företrädda aktier. Aktienkapitalet har sedan bolaget bildades 1992 utvecklats enligt följande:

År	Typ av förändring	Antal nya aktier	Totalt antal aktier	Ökning aktiekapital SEK	Aktiekapital SEK
1992	Bolagsbildning	500	500	50.000	50.000
1995	Nyemission	85	585	8.500	58.500
1996	Nyemission	85	670	8.500	67.000
1996	Nyemission	83	753	8.300	75.300
1996	Nyemission	82	835	8.200	83.500
1996	Fondemission	19.165	20.000	1.916.500	2.000.000
1996	Split 100:1	1.980.000	2.000.000	0	2.000.000
1997	Nyemission	1.500.000	3.500.000	1.500.000	3.500.000
1998	Nyemission	1.750.000	5.250.000	1.750.000	5.250.000
1999	Nyemission	5.250.000	10.500.000	5.250.000	10.500.000
2000	Nyemission	609.153	11.109.153	609.153	11.109.153
2001	Nyemission	11.109.153	22.218.306	11.109.153	22.218.306

Ägarförhållanden

Antalet aktieägare per 2002-12-30 var 4.230 stycken jämfört med 4.292 stycken ett år tidigare. De utländska ägarna svarade för cirka 47 procent av ägandet i MultiQ. Huvudägarna, Spyder Technology Holdings B. V. (tidigare Nordic IT Investor Provider B.V.) svarar för 39,3 procent av kapital och röster. De tio största ägarna kontrollerar cirka 56 procent av kapital och röster. Enligt uppgift från VPC per 2002-12-30 var de större ägarna i MultiQ följande:

Aktieägare	Antal aktier	Kapital/röster (%)
Spyder Technology Holdings B. V.		
(tid. Nordic IT Investor Provider B.V.)	8.725.918	39,3
Sjätte AP-fonden	1.245.460	5,6
Baazius Holding AB	1.000.000	4,5
Clipperline B.V.	428.286	1,9
Mats Johansson	363.698	1,6
Per Lindberg	244.000	1,1
Oasen, Blommor & Exotiska växter	162.080	0,7
Robert Tomej	116.580	0,5
Martin Gullberg	101.563	0,5
Gunnar Ekdahl	100.000	0,5
Övriga aktieägare	9.730.721	43,8
SUMMA	22.218.306	100,0

Per 2002-12-30 var aktiernas fördelning med avseende på innehavens storlek och antal aktieägare följande:

Aktier/aktieägare	Antal ägare	Antal aktier	(%)
1-1.000	2.644	1.295.472	5,8
1.001-2.000	687	1.256.593	5,7
2.001-10.000	750	3.689.663	16,6
10.001-50.000	128	2.734.492	12,3
50.001-100.000	12	854.501	3,9
100.001-	9	12.387.585	55,7
SUMMA	4.230	22.218.306	100,0

Teckningsoptioner

Som ett led i MultiQs incitamentsprogram för ledande befattningshavare och övriga anställda i koncernen, har bolaget utgett skuldebrev med avskiljbara optioner med rätt till nyteckning av aktier i MultiQ. Majoriteten av de anställda är aktieägare eller har teckningsoptioner i MultiQ. Utestående teckningsoptioner med inlösen under våren 2003 bedöms ej ge upphov till utspädnings effekter eftersom nuvärdet av teckningskursen överstiger aktiernas verkliga värde. Utnyttjas samtliga utestående teckningsoptioner med inlösen under våren 2004 kommer aktiekapitalet att ökas med 2.470.000 aktier eller 11 procent och totala antalet aktier kommer att uppgå till 24.688.306.

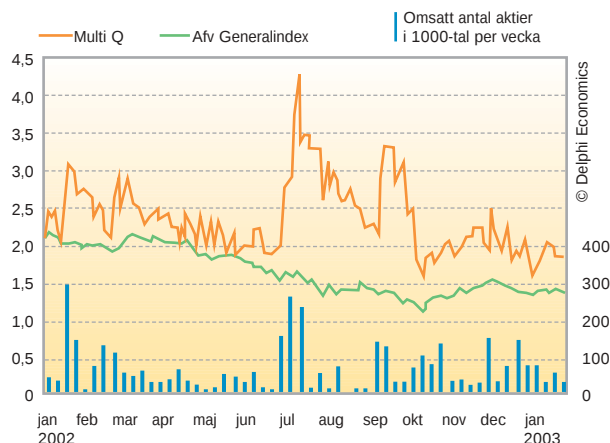
Börskurs och omsättning

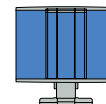
MultiQs aktie har varit registrerad på Stockholmsbörsens O-lista sedan den 7 december 1999. Före det var aktien, sedan våren 1997, registrerad på Stockholms Börsinformations (SBIs) aktielista.

Under 2002 omsattes 3,9 miljoner aktier. Kursen stod under 2002 som högst i 4,30 SEK och som lägst 1,60 SEK. Stängningskursen vid årets slut var 1,75 SEK.

Utdelning

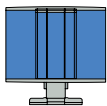
MultiQ avser att expandera under de kommande åren. Det kassaflöde som genereras i bolaget kommer framförallt att användas till denna expansion. Utdelningspolitiken kommer därför att vara fortsatt restriktiv. Styrelsen föreslår att ingen utdelning ska utgå för verksamhetsåret 2002.





(TSEK)	2002	2001	2000	1999	1998
Resultaträkningar					
Rörelsens intäkter	132.740	126.416	120.899	88.364	46.526
Rörelsens kostnader	-148.753	-167.718	-141.319	-136.033	-78.273
Rörelseresultat	-16.013	-41.302	-20.420	-47.669	-31.747
Finansiella poster	168	102	-1.210	171	40
Resultat efter finansiella poster	-15.845	-41.200	-21.630	-47.498	-31.707
Skatt	-40	-77	-72	-68	-49
Årets resultat	-15.885	-41.277	-21.702	-47.566	-31.756
Balansräkningar					
Immateriella anläggningstillgångar	13.345	14.496	25.257	30.455	3.662
Materiella anläggningstillgångar	1.040	1.873	1.803	1.946	2.705
Finansiella anläggningstillgångar	-	-	4.995	-	-
Varulager	11.554	11.702	21.266	42.399	11.729
Kundfordringar	21.920	38.711	24.005	30.385	11.589
Kortfristiga fordringar	7.339	2.969	3.600	9.523	7.078
Kassa och bank	5.710	21.674	17.371	7.418	22.762
Summa tillgångar	60.908	91.425	98.297	122.126	59.525
Bundet eget kapital	171.740	174.894	158.355	131.413	81.035
Fritt eget kapital	-148.637	-136.011	-99.434	-86.480	-38.913
Avsättningar	2.310	2.153	1.913	6.251	499
Räntebärande skulder	14.506	31.559	14.107	18.032	-
Leverantörsskulder	15.213	12.406	15.687	31.390	12.676
Icke räntebärande skulder	5.776	6.424	7.669	21.520	4.228
Summa eget kapital och skulder	60.908	91.425	98.297	122.126	59.525
Nyckeltal					
Rörelsemarginal, (%)	-12,1	-32,7	-16,9	-53,9	-68,2
Vinstmarginal, (%)	-11,9	-32,6	-17,9	-53,8	-68,1
Avkastning på eget kapital, (%)	neg	neg	neg	neg	neg
Avkastning på sysselsatt kapital, (%)	neg	neg	neg	neg	neg
Soliditet, (%)	37,9	42,5	59,9	36,8	70,8
Skuldsättningsgrad, (ggr)	0,6	0,8	0,2	0,4	0,0
Andel riskbärande kapital, (%)	37,9	42,5	59,9	36,2	70,8
Räntetäckningsgrad, (ggr)	e.m	e.m.	e.m.	e.m.	e.m.
Eget kapital	23.103	38.883	58.921	44.933	42.122
Sysselsatt kapital	37.609	70.442	73.028	62.965	42.122
Operativt kassaflöde	1.897	-31.306	-34.753	-66.108	-30.653
Nettoinvesteringar	160	1.478	-32.110	-386	2.637
Genomsnittligt antal anställda	33	35	43	35	16
Omsättning per anställd	4.022	3.612	2.812	2.525	2.908
Nyckeltal per aktie					
Antal aktier	22.218.306	22.218.306	11.109.153	10.500.000	5.250.000
Genomsnittligt antal aktier	22.218.306	15.552.814	10.987.322	7.897.917	3.937.500
Resultat per aktie	-0,71	-2,65	-1,97	-6,02	-8,07
Resultat per aktie efter full utspädning ¹⁾	-0,71	-2,65	-1,97	-6,02	-
Eget kapital per aktie	1,04	1,75	5,30	4,28	8,02
Eget kapital per aktie efter full utspädning ¹⁾	1,04	1,75	5,30	4,28	-
Substansvärde per aktie	1,04	1,75	5,30	4,28	8,02
Substansvärde per aktie efter full utspädning ¹⁾	1,04	1,75	5,30	4,28	-
Utdelning per aktie	-	-	-	-	-
Kassaflöde per aktie	-0,58	-1,43	-3,52	-5,78	-7,59
Börskurs vid årets slut	1,75	2,10	5,60	26,50	11,50

¹⁾ Utspädningseffekter beaktas endast i del fall de medför att resultatet per aktie försämrar.



Definitioner och kallelse

Definitioner

Rörelsemarginal	Rörelseresultat i procent av omsättningen.
Vinstmarginal	Resultat efter finansiella poster i procent av omsättningen.
Avkastning på eget kapital	Resultat efter full skatt (betalad skatt plus 28 procent av gjorda bokslutsdispositioner) i förhållande till genomsnittligt eget kapital.
Avkastning på sysselsatt kapital	Resultat efter finansiella poster plus finansiella kostnader dividerat med genomsnittligt sysselsatt kapital. Sysselsatt kapital avser balansomslutningen med avdrag för icke räntebärande skulder och latent skatteskuld.
Soliditet	Eget kapital i procent av balansomslutning.
Skuldsättningsgrad	Räntebärande skulder dividerat med eget kapital.
Andel riskbärande kapital	Summan av eget kapital och latent skatteskuld dividerad med balansomslutning.
Räntetäckningsgrad	Resultat efter finansiella poster plus finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.
Resultat per aktie	Årets resultat efter full skatt (betalad skatt plus 28 procent av gjorda bokslutsdispositioner) i förhållande till genomsnittligt antal utestående aktier.
Resultat per aktie efter full utspädning	Årets resultat efter full skatt i förhållande till genomsnittligt antal aktier med beaktande av att samtliga aktier enligt teckningsavtal tecknas.
Eget kapital per aktie	Redovisat eget kapital i koncernen dividerat med antal aktier vid årets slut.
Eget kapital per aktie efter full utspädning	Redovisat eget kapital i koncernen dividerat med antal aktier vid årets slut plus beaktande av att samtliga aktier enligt teckningsavtal tecknas.
Substansvärde per aktie	Eget kapital plus dolda reserver i tillgångar som har "objektiva" marknadsvärden efter avdrag för latent skatt till aktuell skattesats.
Substansvärde per aktie efter full utspädning	Eget kapital plus dolda reserver i tillgångar som har "objektiva" marknadsvärden efter avdrag för latent skatt till aktuell skattesats och med beaktande av att samtliga aktier enligt teckningsavtal tecknas.
Kassaflöde per aktie	Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital i förhållande till genomsnittligt antal utestående aktier.

Kallelse till ordinarie bolagsstämma

Ordinarie bolagsstämma äger rum onsdagen den 4 juni 2003 kl 14.00 på Hotel Jägersro, Jägersrovägen 160, i Malmö.

Rätt att delta

Rätt att delta i bolagsstämman har den, som dels upptagits som aktieägare i den utskrift av aktieboken som VPC AB gör avseende förhållandena den 25 maj 2003, dels senast fredagen den 30 maj kl. 16.00 till Bolaget anmäler sin avsikt att delta i bolagsstämman.

Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn hos VPC AB för att få delta i stämman. Sådan registrering måste vara verkställd senast fredagen den 23 maj 2003. Detta innebär att aktieägare i god tid före denna dag måste meddela sin önskan härom till förvaltaren.

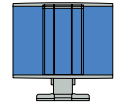
Utdelning

Styrelsen föreslår att ingen utdelning skall utgå för räkenskapsåret 2002.

Anmälan

Anmälan om deltagande i stämman skall ske senast fredagen den 30 maj 2003 kl 16.00 på telefon 040-14 35 00, fax 040-14 35 01, e-mail info@multiQ.se eller per post: MultiQ Products AB, Ridbanegatan 4, 213 77 Malmö.





Styrelsen och verkställande direktören för MultiQ International AB (publ.) org nr 556458-6948 får härmed avge årsredovisning jämte koncernredovisning för räkenskapsåret 2002. Bolaget utgör moderbolag till de helägda dotterbolagen MultiQ Products AB, org nr 556339-8634, MultiQ Technologies AB, org nr 556444-0203 och Ergonomic Office Systems Svenska AB, org nr 556425-2988.

Verksamheten

2002 har varit ett spännande omställningsår. Koncernens omsättning uppgick till 132,7 MSEK (126,4) en ökning om ca 5%. Rörelseresultatet rensat från jämförelsestörande poster uppgick till -16,0 (-26,2). Årets resultat belastas med strukturkostnader och lagernedskrivningar om totalt 4,3 MSEK. Marginalutvecklingen har varit positiv med undantag av en större leverans under hösten där marginalerna pressades.

Under året har fokus legat på att slutföra den omstrukturering av bolaget som initierades under 2001. Denna omstrukturering är nu fullt genomförd och har skett i två steg. Första steget innefattade att ta fram produkter och produktionsstyrning som lämpar sig för kundanpassning. Detta har genomförts genom MultiQs unika modulsystem som tillåter en stor flexibilitet i produktens utseende, form, färg och monteringsalternativ.

Det andra och minst lika viktiga steget var att förändra säljprocessen och marknadsbearbetningen. Under året har bolaget fokuserat på att bearbeta slutkunder direkt. Detta för att förstå kundens specifika behov samt för att kunna ta betalt för bolagets vanligtvis unika lösningar. Som ett led i denna process har en stor del av säljkåren förändrats och vid årets slut bestod den av seniora projektsäljare på samtliga marknader.

I de fall MultiQ arbetar med lokala partners bearbetar dessa marknaderna på samma sätt, d.v.s. direkt mot slutkund. Även bland partners har vissa förändringar skett under året. Små och mycket lokala spelare har givit plats åt större systempartners, t.ex. Fujitsu, ADS Anker etc, på ett flertal marknader.

Under hösten infördes även ett nytt sätt att prissätta bolagets produkter. Detta för att öka bolagets marginaler genom, främst, ett förbättrat flöde genom produktion och logistik.

Under årets sista kvartal slutfördes ett omfattande kostnads- och rationaliseringsprogram, där alla delar av bolaget genomlystes. Dessa aktiviteter kommer att sänka bolagets kostnader med ca 9 Mkr per år. Rationaliseringar har främst genomförts inom administration samt projekt vilka ej bedömts generera vinst inom överskådlig framtid. Som ett led i förändringsprocessen har även MultiQs lokalkontor i Stockholm och Amsterdam avvecklats. Kostnader om ca 4,3 Mkr för detta rationaliseringsprogram och lagernedskrivningar belastar 2002 års resultat.

Ett negativt resultat av denna process har, inte överraskande, varit ett momentant omsättningstapp. Dock uppvägs detta av den successiva marginalförbättring som har kommit till stånd under året, med undantag för en riktigt stor leverans under Q3 och Q4 där priserna pressades.

År 2002 var verkligen ett omställningsår. Sättet att bearbeta kunder, sättet att prissätta bolagets produkter och sättet att arbeta med internationella partners har förändrats. Mot bakgrund av de kommersiella framgångar som bolaget kan se tillbaka på har förändringsprocessen varit framgångsrik. Vad som ytterligare talar för detta är att många av de order som togs under 2002 är inledningen på större leveranser eller starten på fleråriga ramavtal t.ex. till IKEA, Hennes&Mauritz, Ford m.fl.

Antalet anställda vid årets slut uppgick till 29 (33).

Resultat och ställning avseende koncernen

Se sidan 15.

Framtida utveckling

Marknaden för platta bildskärmar har vuxit kraftigt under 2002. Detta har medfört att även MultiQs marknadssegment har vuxit. Vi ser i dagsläget inget som skulle hindra en fortsatt tillväxt inom bolagets definierade marknadssegment. Allt fler kunder blir uppmärksamma på fördelarna med MultiQs produkter och marknadsbearbetning, d.v.s. att sälja direkt utan fördyrande mellanled. Då säljcykeln är relativt lång, 6-24 månader från en första kundkontakt till leverans och fakturering, ser bolaget fram emot att

under 2003 skörda det som såddes, i form av aktiv slutkundsbearbetning, under 2002. Denna bearbetning kommer oförtrutet att fortsätta.

Under slutet av året togs ett antal viktiga pilotorder i Tyskland och Storbritannien. Dessa visar både på styrkan i MultiQs koncept och att konceptet framgångsrikt kan dupliceras på andra marknader än den Nordiska.

Det rationaliserings- och kostnadssänkingsprogram som genomförts i kombination med de kommersiella framgångar som bolaget kan se tillbaka på gör att MultiQ ser framtiden an med tillförsikt. Bolaget förväntar en positiv utveckling i både omsättning och framförallt lönsamhet.

Viktiga händelser under och efter räkenskapsåret

Se sid 3.

Forskning och utveckling

Under året bedrevs ett antal projekt vilka förväntas leda fram till färdiga produkter eller byggklossar i MultiQs modulstrategi. Totalt uppgick kostnaden till 3 Mkr för forskning och utveckling under året.

Successivt under året har forskning och utveckling i allt större omfattning drivits i samarbete med våra kunder, d.v.s. kundfinansierade projekt. Detta kommer att accentueras under kommande år då vi noterar att kunder är beredda att betala för den utveckling som leder fram till unika kundlösningar eller applikationer. Under året har ett patent sökts kring utbytbara bakstycken på bildskärmar.

Känslighetsanalys

Se sid 13.

Kundfordringar

MultiQ försäkrar samtliga sina kundfordringar för att minimera risken för kreditförluster.

Finansiell ställning

Koncernens likvida medel och outnyttjade krediter uppgick totalt till 14,6 Mkr. Koncernens likvida medel uppgick till 5,7 Mkr (21,7 Mkr). Soliditeten uppgick till 37,9% (42,5%).

Anläggningstillgångar och investeringar

Investeringar i anläggningstillgångar under perioden uppgick till 0,6 MSEK (1,5 MSEK). Anskaffning av verktyg för tillverkningsprocessen uppgick till 0,1 MSEK (0,9 MSEK).

Moderbolaget

Moderbolaget, som inte har haft någon försäljning, fick ett rörelseresultat på -4,1 MSEK (-3,3 MSEK). Resultat efter finansiella poster uppgick till -8,9 MSEK (-20,5 MSEK). Investeringar i anläggningstillgångar i moderbolaget uppgick till 0 MSEK (0 MSEK). Likvida medel per 31 december 2002 uppgick till 0,1 MSEK.

Styrelsens arbete

Se sid 26.

Ägarförhållanden

Se sid 14.

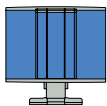
Förslag till behandling av förlust

Till bolagsstämans förfogande står:

Balanserat resultat	-133.801.595,22 SEK
Årets förlust	-8.922.291,29 SEK
Summa	-142.723.886,51 SEK

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att den ansamlade förlusten -142.723.886,51 SEK överförs i ny räkning. Utdelning till aktieägarna föreslås ej ske. Enligt upprättad koncernbalansräkning uppgår ansamlad förlust till 148.637 TSEK. Beträffande bolagets resultat och ställning i övrigt hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar samt tillhörande noter.



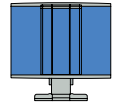


Resultaträkningar

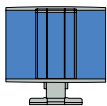
Belopp i TSEK RESULTATRÄKNINGAR	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2002	2001	2002	2001
Nettoomsättning	Not 2, 3	132.740	126.416	-	-
Kostnad för sålda varor	Not 2	-107.409	-98.040	-	-
Produktions- och inköpskostnader		-6.581	-9.819	-	-
Bruttoresultat		18.750	18.557	-	-
Försäljningskostnader		-28.730	-32.821	-3.054	-2.344
Administrationskostnader		-5.098	-4.891	-999	-985
Forsknings- och utvecklingskostnader		-3.003	-6.796	-	-
Jämförelsestörande poster	Not 4	-	-10.106	-	-
Övriga rörelseintäkter	Not 5	6.013	1.651	-	-
Övriga rörelsekostnader	Not 5	-3.945	-1.901	-	-
Resultat från andelar i intresseföretag	Not 10	-	-4.995	-	-
Rörelseresultat	Not 7, 8, 9	-16.013	-41.302	-4.053	-3.329
Resultat från andelar i koncernföretag	Not 11	-	-	-5.111	-17.106
Ränteintäkter och liknande resultatposter	Not 12	1.194	1.430	243	26
Räntekostnader och liknande resultatposter	Not 13	-1.026	-1.328	-1	-104
Resultat efter finansiella poster		-15.845	-41.200	-8.922	-20.513
Skatt på årets resultat	Not 14	-40	-77	-	-
Årets resultat		-15.885	-41.277	-8.922	-20.513
Resultat per aktie, SEK	Not 15	-0,71	-2,65	-0,40	-1,31
Resultat per aktie efter full utspädning, SEK ¹⁾		-0,71	-2,65	-0,40	-1,31

¹⁾ Utspädningseffekter beaktas endast i de fall de medför att resultatet per aktie försämras.





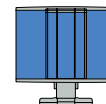
Belopp i TSEK BALANSRÄKNINGAR	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		021231	011231	021231	011231
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>					
Patent	Not 16	-	-	-	-
Goodwill	Not 17	13.345	14.496	-	-
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>					
Inventarier och verktyg	Not 18	1.040	1.873	-	-
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Andelar i koncernföretag	Not 19	-	-	19.769	19.768
Fordringar hos koncernföretag		-	-	5.510	9.165
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		14.385	16.369	25.279	28.933
Omsättningstillgångar					
<i>Varulager</i>					
Råvaror och förnödenheter		2.220	1.919	-	-
Färdiga varor		9.334	9.783	-	-
SUMMA VARULAGER		11.554	11.702	-	-
<i>Kortfristiga fordringar</i>					
Kundfordringar		21.920	38.711	-	-
Övriga fordringar		6.330	1.609	33	1
Förutbetalda kostnader	Not 20	1.009	1.360	97	91
SUMMA KORTFRISTIGA FORDRINGAR		29.259	41.680	130	92
Kassa och bank		5.710	21.674	86	5.483
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		46.523	75.056	216	5.575
SUMMA TILLGÅNGAR		60.908	91.425	25.495	34.508
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital	Not 21				
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital	Not 22	22.218	22.218	22.218	22.218
Bundna reserver		149.522	152.676	145.194	145.194
<i>Ansamlad förlust</i>					
Balanserat resultat		-132.752	-94.733	-133.802	-113.289
Årets resultat		-15.885	-41.278	-8.922	-20.513
SUMMA EGET KAPITAL		23.103	38.883	24.688	33.610
<i>Avsättningar</i>					
Garantireserv		2.310	2.153	-	-
SUMMA AVSÄTTNINGAR		2.310	2.153	-	-
<i>Räntebärande skulder</i>					
Checkräkningskredit		4.995	4.953	-	-
Factoringskuld		9.511	26.606	-	-
SUMMA RÄNTEBÄRANDE SKULDER		14.506	31.559	-	-
<i>Ikke räntebärande skulder</i>					
Leverantörsskulder		15.213	12.406	-	-
Skatteskulder		40	77	-	-
Övriga skulder		639	774	-	-
Upplupna kostnader	Not 23	5.097	5.573	807	898
SUMMA IKKE RÄNTEBÄRANDE SKULDER		20.989	18.830	807	898
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		60.908	91.425	25.495	34.508
STÄLLDA PANTER	Not 24	72.937	81.290	inga	inga
ANSVARSFÖRBINDELSER	Not 25	inga	inga	25.181	41.681



Kassaflödesanalys

Belopp i TSEK KASSAFLÖDESANALYSER	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2002	2001	2002	2001
<i>Den löpande verksamheten</i>					
Resultat efter finansiella poster		-15.845	-41.200	-8.922	-20.513
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet ¹⁾		3.054	19.008	5.111	17.219
Summa		-12.791	-22.192	-3.811	-3.294
Skatt, betald	Not 14	-40	-77	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		-12.831	-22.269	-3.811	-3.294
<i>Förändringar av rörelsekapital</i>					
Varulager		148	9.564	-	-
Kundfordringar		16.791	-14.706	-	-
Övriga rörelsefordringar		-4.370	631	-38	-54
Icke räntebärande skulder		2.159	-4.526	-91	-680
Summa förändringar av rörelsekapital		14.728	-9.037	-129	-734
Kassaflöde från den löpande verksamheten		1.897	-31.306	-3.940	-4.028
<i>Investeringsverksamheten</i>					
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-622	-1.521	-	-
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		462	43	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-160	-1.478	-	-
<i>Finansieringsverksamheten</i>					
Förändring av långsiktiga fordringar		-	-	3.654	19.720
Nyemission		-	20.047	-	20.047
Optionsintäkter		158	394	-	-
Förändring av checkkredit		42	4.953	-	-
Förändring av fakturakredit		-17.095	12.499	-	-
Lämnade koncernbidrag		-	-	-	-16.500
Lämnade aktieägartillskott		-	-	-5.111	-17.106
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-16.895	37.893	-1.457	6.161
Omräkningsdifferens		-806	-806	-	-
Årets kassaflöde		-15.964	4.303	-5.397	2.133
Likvida medel vid årets början		21.674	17.371	5.483	3.350
Likvida medel vid årets slut		5.710	21.674	86	5.483
 Ej utnyttjade krediter vid årets slut		8.923	184	-	-
Erhållen ränta		569	311	3	26
Erlagd ränta		807	723	1	-
 ¹⁾ Avskrivningar		2.647	3.502	-	-
Resultat för andel i avyttrat intressebolag		-	4.995	-	-
Resultat för andel i koncernföretag		-	-	5.111	17.106
Nedskrivning av goodwill		-	10.106	-	-
Övrigt		407	405	-	113
Summa poster som inte ingår i kassaflödet		3.054	19.008	5.111	17.219





Not 1 – Redovisnings- och värderingsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer. Redovisningsprinciperna är oförändrade i jämförelse med föregående år.

Koncernredovisning

I koncernredovisningen ingår dotterföretag där moderbolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 procent av rösterna. Koncernbokslutet har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation om koncernredovisning, vilket innebär att dotterbolagens eget kapital vid förvärvet, fastställt som skillnaden mellan tillgångarnas och skuldernas verkliga värden, elimineras i sin helhet. I koncernens egna kapital ingår härigenom endast den del av dotterbolagens egna kapital som tillkommer efter förvärvet.

När det koncernmässiga anskaffningsvärdet för aktierna överstiger det i förvärvsanalysen upptagna värdet av bolagets nettotillgångar, redovisas skillnaden som koncernmässig goodwill.

Förvärvade företag ingår i koncernredovisningen från och med förvärvsdagen. Sålda bolag ingår till och med försäljningsdagen. Koncernredovisningen upprättas i enlighet med förvärvsmetoden.

Vid omräkning av det utländska dotterbolagets bokslut till svenska kronor tillämpas dagskursmetoden, vilket innebär att resultaträkningen omräknas efter verksamhetsårets genomsnittliga valutakurser och balansräkningen till balansdagens. De förändringar som uppkommit i koncernens egna kapital på grund av skillnaden i balansdagskurserna mellan åren förs till eget kapital.

Fordringar

Fordringar har efter individuell värdering upptagits till belopp varmed de beräknas inflyta.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har omräknats till balansdagskurs. I den mån fordringar och skulder i utländsk valuta har terminssäkrats omräknas de till terminkurs. Vinster och förluster på omsättningstillgångar och icke räntebärande skulder i utländsk valuta har redovisats i rörelseresultatet och ingår under övriga rörelseintäkter respektive övriga rörelsekostnader.

Varulager

Varulager har värderats till det lägsta av anskaffningsvärdet och verkliga värdet på balansdagen.

Aktieägartillskott

Aktieägartillskott förs direkt mot eget kapital hos mottagaren och aktiveras i aktier och andelar hos givaren, i den mån nedskrivning ej erfordras. Under räkenskapsåret har moderbolaget omvandlat en långfristig fordran på 5,1 MSEK avseende MultiQ Products AB till ett aktieägartillskott.

Redovisning av inkomstskatter

En tillämpning av Redovisningsrådets rekommendation RR:9 ger bolaget möjlighet att redovisa en uppskjuten skattefordran som hänför sig till underskottsavdrag på 149,5 MSEK. Eftersom bolaget för räkenskapsåret redovisar ännu ett förlustår har man inte tagit upp denna skattefordran i bokslutet.

Leasing

Koncernen har inte ingått några finansiella eller operationella leasingavtal av väsentlig betydelse.

Avskrivningsprinciper för anläggningstillgångar

Anläggningstillgångar är värderade till anskaffningskostnad med avdrag för ackumulerade avskrivningar enligt plan. Till grund för beräkning av avskrivningar enligt plan ligger beräknad livslängd och faktisk anskaffningskostnad. Planenlig avskrivning sker med följande procentsatser:

Goodwill	10 procent
Patent	20 procent
Inventarier	20 procent
Datorutrustning	20-33 procent

Avskrivning av goodwill görs på 10 år och bolagets bedömning är att den marknadsposition och de kundrelationer som förvärvades i samband med inköpsförvärvet av VisIT AS/Tandberg Display förväntas generera intäkter under minst denna period. Tillgångens återvinningsvärde utgörs av nyttjandevärdet.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalys upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- och utbetalningar.

Intäktsredovisning

Intäkterna vid försäljning av produkter och tjänster redovisas i samband med leverans till kund. Intäkterna redovisas med avdrag för mervärdesskatt, rabatter och returer.

Garantikostnader

Beräknade kostnader för produktgarantier belastar rörelsens kostnader i samband med att produkterna säljs. Således innebär en ökad försäljning en ökad garantireserv.

Not 2 – Inköp och försäljning inom koncernen

Av moderbolagets totala inköp och försäljning mätt i kronor avser 0 (0) procent inköpen och 0 (0) procent av försäljningen andra företag inom koncernen.

Not 3 – Nettoomsättningens fördelning på geografiska marknader

Koncernen	2002	2001
Sverige	28.705	67.366
Norden, exklusive Sverige	71.222	43.718
Europa, exklusive Norden	31.135	12.964
Övriga världen	1.678	2.368
	132.740	126.416

Not 4 – Jämförelsestörande poster

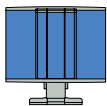
Koncernen	2002	2001
Kostnader		
Nedskrivning av goodwill i MultiQ AS	-	-10.106
	-	-10.106

Not 5 – Valutakurseffekter

Kursvinster och kursförluster avseende rörelsetillgångar respektive rörelseskulder ingår i koncernens övriga rörelseintäkter med 6,0 MSEK (1,7 MSEK) och i övriga rörelsekostnader med 3,9 MSEK (1,9 MSEK).

Kursvinster på finansiella anläggningstillgångar ingår i koncernens ränteintäkter med 0,6 MSEK (1,1 MSEK) och i koncernens räntekostnader med 0 MSEK (0 MSEK). Vidtagna säkringsåtgärder under året har inte gett någon väsentlig påverkan på koncernens resultat.





Noter

Not 6 - Medelantal anställda

Moderbolaget	2002	Varav män	2001	Varav män
Sverige	1	100%	1	100%
Summa moderbolaget	1	100%	1	100%
Dotterföretag				
Sverige	25	69%	26	73%
Norge	6	83%	6	83%
Holland	0	-	2	83%
Storbritannien	1	100%	0,5	100%
Summa dotterföretag	32	72%	34,5	74%
Summa koncernen totalt	33	73%	35,5	75%

Not 7 - Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	Koncernen		Moderbolaget		Dotterföretag	
	2002	2001	2002	2001	2002	2001
Löner och andra ersättningar	15.066	14.873	1.346	1.025	13.720	13.848
Sociala kostnader	5.436	5.957	772	635	4.664	5.322
(varav pensionskostnader)	(1.460)	(1.802)	(318)	(279)	(1.142)	(1.523)

Av moderbolagets pensionskostnad avser 318 TSEK (279 TSEK) gruppen styrelse och VD. Moderbolaget har inte några utestående pensionsförpliktelser varken 02-12-31 eller 01-12-31.

Av koncernens pensionskostnader avser 402 TSEK (412 TSEK) gruppen styrelse och VD. Koncernen har inte några utestående pensionsförpliktelser varken 02-12-31 eller 01-12-31.

Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter m. fl. och anställda

	2002		2001	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Moderbolaget				
Sverige	1.346	-	1.025	-
(varav tantiem)	(112)		(0)	
Totalt i moderbolaget	1.346	-	1.025	-
Dotterföretag i Sverige	402	8.533	531	8.849
(varav tantiem)	(0)		(0)	
Dotterföretag utomlands				
Norge	753	3.690	611	2.690
(varav tantiem)	(122)		(0)	
Holland	-	-	-	1.068
England	-	342	-	99
Totalt i dotterföretag	1.155	12.565	1.142	12.706
Koncernen totalt	2.501	12.565	2.167	12.706

Avseende Johan Hernmarck, styrelsens ordförande i MultiQ, har utgått ett styrelsearvode på 100 TSEK. Aftal om pension, avgångsvederlag eller annan förmån finns ej.

Lönekostnader för VD i MultiQ International AB (publ), 3 st under räkenskapsåret, uppgick till 1.096 TSEK (825 TSEK). Sammanlagd bonus för 2002 uppgick till 112 TSEK. Den rörliga delen av inkomsten baseras på koncernens resultat per helår.

Pensionsförmåner för Jonas Wästberg VD fr.o.m. 2002-08-15, utgår enligt avgiftsbestämd plan där pensionsåldern är 65 år. Maximal kostnad enligt aftal uppgår till 25 % av årslönen exkluderat rörlig ersättning. Pensionskostnaden under 2002 för denna plan uppgick till 22% av årslönen. Pensionskostnader för tidigare VD har betalats enligt individuell plan hos SPP Liv. Enligt VDs anställningsavtal finns en uppsägningstid från bolagets sida på 12 månader under vilken lön och övriga förmåner utgår på oförändrad nivå. Aftal om avgångsvederlag finns ej. Beslut om ersättningar och förmåner till VD beslutas av MultiQs styrelse. Ersättningskommitté har inte tillsatts.

Lönekostnaderna för övriga ledande befattningshavare uppgick till 2.560 TSEK (2.688 TSEK). Detta avser den sammanlagda ersättningen för koncernledningen som består av 5 personer. För övriga ledande befattningshavare i MultiQ är nivån på framtida pensioner baserade på ITP-planen. Aftal om avgångsvederlag finns ej.

Beslut om ersättningar och förmåner till övriga ledande befattningshavare fattas av MultiQs VD i samråd med styrelsen. Ersättningskommitté har inte tillsatts.

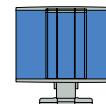
Som ett led i MultiQs incitamentsprogram för ledande befattningshavare och övriga anställda inom koncernen har MultiQ International AB utgett skuldebrev med avskiljbara optioner med rätt till nyteckning av aktier i MultiQ.

Dessa har följande villkor: Teckningsoptioner 2000/2003: Optioner med rättighet att teckna aktier i MultiQ International AB under perioden 2003-04-01–2003-06-30 till en teckningskurs på 29,70 kr per aktie. VD samt styrelseledamöter har inget innehav per 2002-12-31. Övriga ledande befattningshavares innehav uppgår till sammanlagt 49.242 optioner per 2002-12-31.

Teckningsoptioner 2001/2004: Optioner med rättighet att teckna aktier i MultiQ International AB under perioden 2004-04-01–2004-07-31 till en teckningskurs på 4,20 kr per aktie. VDs innehav per 2002-12-31 uppgår till 500.000 optioner, förvärvade under året till en kurs av 0,21 öre per option. Förvärvspriset utgörs av marknadsvärdet på optionerna beräknat enligt Black & Scholes modellen.

Övriga styrelseledamöter innehar sammanlagt 250.000 optioner per 2002-12-31. Övriga ledande befattningshavares innehav uppgår till sammanlagt 275.000 optioner per 2002-12-31.





Not 8 - Arvoden och ersättningar till bolagets revisorer

I 2002 års rörelseresultat ingår följande arvoden och ersättningar till bolagets revisorer, Ernst & Young:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Revisionsuppdrag	229	135	81	47
Andra uppdrag	166	248	85	122
	395	383	166	169

Not 9 - Avskrivningar

Avskrivningar på inventarier, datorutrustning, patent, balanserade utvecklingskostnader och verktyg fördelar sig på följande funktioner:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Kostnad för sålda varor	113	147	-	-
Försäljning	2.380	3.107	-	-
Administration	97	142	-	7
Forskning och utveckling	57	171	-	-
	2.647	3.567	-	7

Not 10 - Resultatandel i intresseföretag

Moderbolaget	2002	2001
Resultatandel i Mobilisys AB 556582-0627	-	4.995
	-	4.995

Not 11 - Resultat från andelar i koncernföretag

Moderbolaget	2002	2001
Nedskrivning av andelar i MultiQ Products AB	-5.111	-17.106
	-5.111	-17.106

Not 12 - Ränteintäkter och liknande resultatposter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Räntor	569	311	3	26
Valutakursdifferens på finansiella fordringar	625	1.119	-	-
Utdelning från dotterbolag	-	-	240	-
	1.194	1.430	243	26

Not 13 - Räntekostnader och liknande resultatposter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Räntor	807	723	1	-
Valutakursdifferens på finansiella fordringar	219	-	-	-
Övriga poster	-	605	-	104
	1.026	1.328	1	104

Not 14 - Skatt på årets resultat

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Aktuell skattekostnad	-40	-77	0	0
Redovisad skattekostnad	-40	-77	0	0

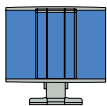
Skillnaden mellan redovisad skattekostnad och skattekostnad baserad på gällande skattesats består av följande komponenter:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Redovisat resultat före skatt	-15.845	-41.200	-8.922	-20.513
Skatt enligt gällande skattesats	4.436	11.536	2.498	5.744
Skatteeffekt av kostnader som inte är skattemässigt avdragsgilla	-252	-512	-1.501	-4.823
Skatteeffekt av intäkter som inte är skattepliktiga	68	2	67	0
Ej beaktat underskott	-4.292	-11.103	-1.064	-921
Redovisad skattekostnad	-40	-77	0	0

Den gällande skattesatsen är i koncernen 28% (28%) och i moderbolaget 28% (28%).

Not 15 - Resultat per aktie

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Resultat som använts vid beräkningen av resultat per aktie	-15.885	-41.277	-8.922	-20.513
Antal aktier i medeltal, tusental	22.218	15.553	22.218	15.553
Antal aktier, periodens slut, tusental	22.218	22.218	22.218	22.218



Noter

Not 16 - Patent

Koncernen och moderbolaget	021231	011231
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>		
Ingående anskaffningsvärde	392	392
Inköp	-	-
	392	392
<i>Ackumulerade avskrivningar enligt plan</i>		
Ingående avskrivningar	-392	-385
Årets avskrivning	-	-7
	-392	-392
Utgående planenligt restvärde	0	0

Not 17 - Goodwill

Koncernen	021231	011231
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>		
Ingående anskaffningsvärde	30.066	28.310
Omräkningsdifferens	2.002	1.756
	32.068	30.066
<i>Ackumulerade avskrivningar enligt plan</i>		
Ingående avskrivningar	-5.464	-3.060
Årets avskrivning	-1.880	-2.404
Omräkningsdifferens	-467	-
	-7.811	-5.464
<i>Ackumulerade nedskrivningar</i>		
Ingående nedskrivningar	-10.106	-
Årets nedskrivning	-	-9.982
Omräkningsdifferens	-806	-124
	-10.912	-10.106
Utgående planenligt restvärde	13.345	14.496

Not 18 - Inventarier och verktyg

Koncernen	021231	011231
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>		
Ingående anskaffningsvärde	4.263	3.646
Inköp	622	1.519
Försäljningar och utrangeringar	-943	-941
Omräkningsdifferens	76	39
	4.018	4.263
<i>Ackumulerade avskrivningar enligt plan</i>		
Ingående avskrivningar	-2.390	-1.843
Årets avskrivning	-767	-1.156
Försäljningar och utrangeringar	237	609
Omräkningsdifferens	-58	-
	-2.978	-2.390
Utgående planenligt restvärde	1.040	1.873

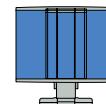
Not 19 - Andelar i koncernföretag

	Säte	Kapital- & rösträtts andel	Bokfört värde	
			021231	011231
<i>Moderbolaget</i>				
MultiQ Products AB 556339-8634	Malmö	100%	19.250	19.250
MultiQ Technologies AB 556444-0203	Malmö	100%	100	100
Ergonomic Office Systems Svenska AB 556425-2988	Malmö	100%	419	418
			19.769	19.768
<i>Innehav hos dotterföretag</i>				
MultiQ AS 981876199	Oslo, Norge	100%	12.640	12.640
			12.640	12.640

Not 20 - Förutbetalda kostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	021231	011231	021231	011231
Hyror	132	274	-	-
Verktygskostnader	336	565	-	-
Övriga poster	541	521	97	91
	1.009	1.360	97	91





Not 21 - Förändring av eget kapital

Koncernen	Aktiekapital	Bundna reserver	Ansamlad förlust	Summa
Belopp vid årets ingång 010101	11.109	147.246	-99.434	58.921
Avsättning till reservfond	-	36	-36	0
Nyemission per 01-08-27	11.109	11.109	-	22.218
Nyemissionsutgifter	-	-2.171	-	-2.171
Optionsintäkter	-	394	-	394
Omräkningsdifferens	-	-	798	798
Förskjutning mellan bundna och fria reserver	-	-3.938	3.938	0
Årets resultat	-	-	-41.277	-41.277

Belopp vid årets ingång 020101	22.218	152.676	-136.011	38.883
Optionsintäkter	-	158	-	158
Omräkningsdifferens	-	-	-53	-53
Förskjutning mellan bundna och fria reserver	-	-3.312	3.312	0
Årets resultat	-	-	-15.885	-15.885
Belopp vid årets utgång 021231	22.218	149.522	-148.637	23.103

Moderbolaget	Aktiekapital	Reservfond	Ansamlad förlust	Summa
Belopp vid årets ingång 010101	11.109	136.254	-96.789	50.574
Nyemission per 01-08-27	11.109	11.109	-	22.218
Nyemissionsutgifter	-	-2.169	-	-2.169
Lämnat koncernbidrag	-	-	-16.500	-16.500
Årets resultat	-	-	-20.513	-20.513

Belopp vid årets ingång 020101	22.218	145.194	-133.802	33.610
Årets resultat	-	-	-8.922	-8.922
Belopp vid årets utgång 021231	22.218	145.194	-142.724	24.688

Not 22 - Aktiekapital

Aktiekapitalet uppgår till 22.218.306 SEK, fördelat på 22.218.306 aktier à nominellt 1 SEK. Samtliga aktier medför lika ekonomiska rättigheter och har lika röstvärde.

Not 23 - Upplupna kostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	021231	011231	021231	011231
Upplupna personalkostnader	3.900	2.866	462	563
Övr upplupna kostnader	1.197	2.707	345	335
	5.097	5.573	807	898

Not 24 - Ställda panter

Ställda panter avser i sin helhet säkerheter för skulder hos kreditinstitut.

Koncernen	021231	011231
För egna skulder		
Företagsinteckningar	62.708	55.450
Belånade kundfordringar	10.229	25.840
	72.937	81.290

Not 25 - Ansvarsförbindelser

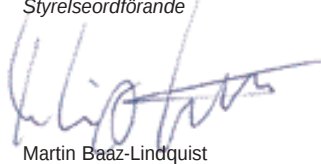
Moderbolaget	021231	011231
Borgensförbindelser till förmån för övriga koncernföretag	25.181	41.681
	25.181	41.681

Malmö 2003-04-15

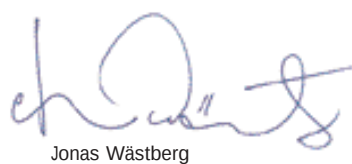

Johan Hernmarck
Styrelseordförande


Göran Wågström

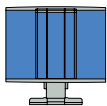

Peter Ragnarsson


Martin Baaz-Lindquist


Martin Gullberg


Jonas Wästberg
Verkställande direktör





Revisions- och styrelseberättelse

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i MultiQ International AB (publ)

Org nr: 556458-6948

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och VDs förvaltning i MultiQ International AB (publ) för räkenskapsåret 2002. Det är styrelsen och VD 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 VDs 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 VD är ersättningsskyldig mot bolaget.

Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller VD 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 redovisningssed i Sverige.

Vi tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, behandlar förlusten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och VD ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Malmö den 15 april 2003

Thomas Anvelid
Auktoriserad revisor
Ernst & Young

Åke Stenmo
Auktoriserad revisor
Ernst & Young

Revisorer

Thomas Anvelid

Född 1957. Auktoriserad revisor Ernst & Young. Revisor i bolaget sedan 1992.

Åke Stenmo

Född 1945. Auktoriserad revisor Ernst & Young. Revisor i bolaget sedan 1998.

Styrelsens arbete

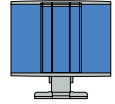
MultiQs styrelse består av fem ledamöter valda av bolagsstämman. Koncernens VD har varit sekreterare under 2002. Andra tjänstemän i bolaget deltar i styrelsens sammanträden såsom föredragande. Ordinarie bolagsstämma hölls 5 juni 2002.

Under verksamhetsåret har 11(6) protokollförda styrelsemöten hållits. Styrelsens arbete följer en årlig plan tillägnad att säkerställa styrelsens behov av information. Styrelsen har även faställt en särskild arbetsordning som reglerar arbetsfördelningen mellan styrelsen och VD.

Styrelsen har under året ägnat mycket tid åt kostnadsbesparingar samt att förankra och slutföra omstruktureringsarbetet inom koncernen.

MultiQs ordinarie revisorer rapporterar varje år till styrelsen resultatet av sin granskning och deltar vid minst ett styrelsesammanträde per år.





Johan Hernmarck



Martin Baaz-Lindquist



Peter Ragnarsson



Göran Wågström



Martin Gullberg

Ordinarie styrelseledamöter

Johan Hernmarck

Född 1956. Styrelseledamot i MultiQ sedan 1994 och styrelseordförande sedan 2001.

VD i IT Provider Adviser AB. Styrelseledamot i IT Provider Adviser AB, Involve Holding AB, FreeTel AB samt Abaris AB.

Aktieinnehav: direkt och indirekt 8.725.918 aktier.

Martin Baaz-Lindquist

Född 1952. Styrelseledamot i MultiQ sedan 2002.

Styrelseledamot i Baazius Holding AB, A. Ferd. Sjöberg AB och Zepto Computers AB.

Aktieinnehav: direkt och indirekt 1.000.000 aktier och 100.000 teckningsoptioner.

Peter Ragnarsson

Född 1963. Styrelseledamot i MultiQ sedan 1999.

VD för AudioDev AB.

Aktieinnehav: 40.000 aktier.

Göran Wågström

Född 1954. Styrelseledamot i MultiQ sedan 1999 och styrelseordförande i MultiQ 1999-2001.

Styrelseledamot i OM Technologies AB, Corus Technologies AB, Almaga ITA, Network Automation AB, Nordia AB och Inwise AB.

Aktieinnehav: 20.000 aktier.

Martin Gullberg

Född 1963. En av grundarna av MultiQ.

Styrelseledamot i MultiQ och MultiQ AS sedan 2001.

Vice VD i MultiQ.

Aktieinnehav: 101.563 aktier och 250.000 teckningsoptioner.

Ledande befattningshavare

Jonas Wästberg

Född 1963. Civilekonom. VD sedan 15 augusti 2002.

Tidigare Nordenchef för Cardo Door AB, VD Cardo Door Export AB, VD Allhabo portar AB, VD Crawford Svenska Försäljnings AB.

Aktieinnehav: 15.000 aktier och 500.000 teckningsoptioner. (Ytterligare 500.000 aktier förvärvades i april -03 av Spyder Technology Holdings B.V.)

Martin Gullberg

Se styrelse.

Ole Kristian Mysen

Född 1962. Civilingenjör.

Produktchef/VD MultiQ AS sedan 2001.

Tidigare produktchef i VISIT AS.

Aktieinnehav: 49.790 aktier och 179.847 teckningsoptioner.

Mari-Louise Hedbys (TF)

Född 1964. Civilekonom.

Ekonomichef sedan september 2002.

Tidigare finansprojektledare på TietoEnator.

Aktieinnehav: 0 aktier och 0 teckningsoptioner.

Ulrika Nelander (föräldraledig)

Aktieinnehav: 500 aktier och 68.620 teckningsoptioner.

Håkan Harvigsson

Född 1963. Ingenjör.

Production and Supply Manager sedan 1999.

Tidigare produktions- och servicechef på Teli Service AB.

Aktieinnehav: 4.000 aktier och 33.620 teckningsoptioner.

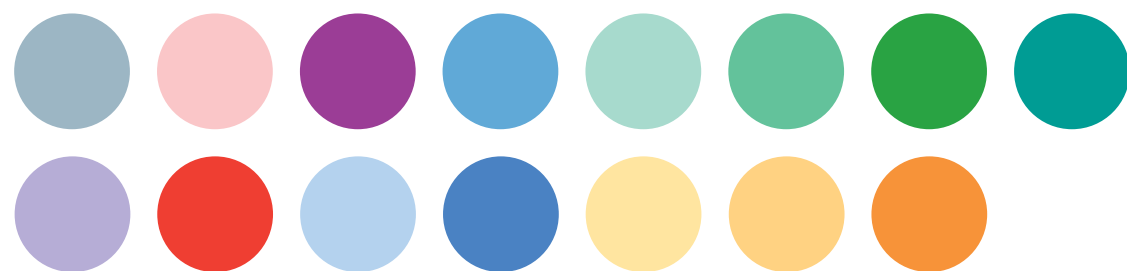
Leif Bornlid

Född 1951. Ingenjör.

After Sales Manager sedan april 1999.

Tidigare servicechef på Alfa Laval Automation.

Aktieinnehav: 30.000 aktier och 110.775 teckningsoptioner.



Referenser:

AMF Air Berlin Alliance Apotek Amsterdam Medisch Center (AMC) ANWB Apoteket Audi
Astra Zeneca Bauhaus BingoLotto Böwe Color Line Dator Design DnB Ericsson EssNet
Early Learning Centre Europris Ford Forex Frankfurt Airport Fujitsu Handelsbanken
Hennes & Mauritz Holländska Polisen Holmes Place ICA IKEA Jensen Kookai KTH
Kommuner Landsting Lufthansa Mercedes Benz Mitthögskolan Northern Ireland Job Centre
Outdoors Pearl Optikerkedja Pressbyrån Radisson SAS Rocket SAAB SAS Schiphol Airport
SEB Seven Eleven SITA Stadium Statoil Synsam Uppsala univeristet Waitrose
Vinmonopolet Virgin Vodafone Volvo Österrikiska posten

multiQ

Custom design flat monitors

Sverige Ridbanegatan 4, SE-213 77 Malmö. Tel: +46-40-14 35 00. Fax: +46-40-14 35 01. www.multiQ.se
Norge Brobekkveien 38, Postboks 352, Økern, NO-0513 Oslo. Tel: +47-23 06 77 00. Fax: +47-23 06 77 01. www.multiQ.no
Storbritannien Peatling Lodge, Bruntingthorpe Road, Peatling Parva, Leics. LE17 5RB. Tel: +44-116 247 8151. www.multiQ.com
Tyskland Amtsstrasse 18, DE-221 43 Hamburg. Tel: +49-40 675 6161 0. www.multiQ.com/de