

2006

ÅRSREDOVISNING



INNEHÅLL

Koncernchefen har ordet	4
Affärsenhet Industry/Telecom	9
Växande marknad för kontraktstillverkare	10
Affärsenhet Terminals/Machine Solutions	19
En dynamisk partner	20
Våra kunder tar marknadsandelar och belönas med priser	22
Affärsenhet Medical Equipment	29
Vår kultur	30
Våra värderingar	31
Vårt kvalitetsarbete	32
Våra mål och personalens nyckeltal	33
Verksamheten i siffror	34
2006 i sammandrag	36
Aktie och ägarbild	38
Bolagsstyrning	40
Fem år i sammandrag	42
Förvaltningsberättelse	44
Vinstdisposition	45
Riskhantering	46
Resultaträkning	48
Kommentarer till resultaträkning	49
Balansräkning	50
Kassaflödesanalys	52
Eget kapital	53
Kommentarer till balansräkning och kassaflödesanalys	54
Förvärv och deras påverkan	55
Redovisningsprinciper	56
Noter	59
Revisionsberättelse	68
Definitioner	69
Styrelse	70
Koncernledning	72
Adresser	74
Årsstämma	75

**OMSLAG STORA BILDEN: SILVANA PETROVSKA, MONTÖR.
BILD TILL HÖGER: EDIN SUBASIC, MASKINOPERATÖR.
BILD TILL VÄNSTER: MATTIAS CORBÉUS,
CUSTOMER ACCOUNT MANAGER
OCH JOHNNY VENNSTRÖM, KUNDLOGISTIKER.**



HARALD PETERSEN,
ELEKTRONIKINGENJÖR



STEVE GRIEF,
PRODUKTIONSINGENJÖR

GUY BRIDGE,
TEKNIKCHEF



FAMELA AVDICEVIC,
MONTÖR



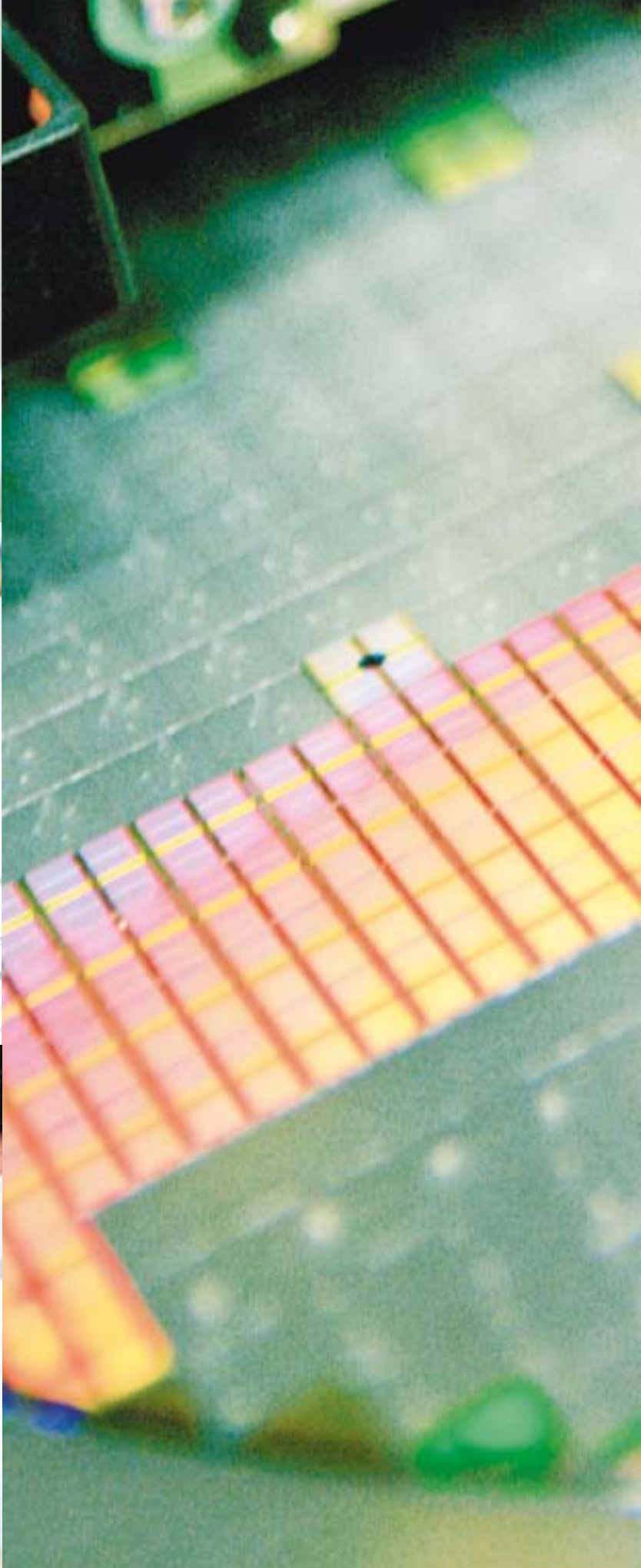
**DIJANA HASANACEVIC,
MONTÖR**



**VALENTINA JOSEVSKA,
MONTÖR**



**TIM SPENCER,
TESTINGENJÖR**





**EUROPAS LEDANDE
KONTRAKTSTILLVERKARE
AV AVANCERADE
INDUSTRIPRODUKTER**

STEG FÖR STEG MOT ÖKAD INTERNATIONALISERING

2006 var ett bra år för PartnerTech. Det har delvis framgått när vi under året kommunicerat viktiga händelser i form av pressmeddelanden. Bakom dessa händelser ligger givetvis omfattande diskussioner, strategiskt tänkande och hårt arbete. Låt mig därför ägna detta VD-ord till att lite mer på djupet reflektera kring PartnerTechs utveckling, utifrån de händelser vi rubricerat som viktiga.

BETYDELSEFULLA FÖRVÄRV

Efter PartnerTechs köp av den finska kontraktstillverkaren KSH-Productor Oy föregående år, förvärvade vi under 2006 ytterligare två kontraktstillverkare: Th Kristiansen AS i Norge med cirka 140 anställda och Hansatech Group Ltd i Storbritannien med omkring 320 anställda.

Vart och ett av dessa förvärv är till för att stärka PartnerTechs fortsatta utveckling och tillväxt. Genom köpet i Finland försäkrade vi oss om bred kompetens inom elektronik, mekanik och utveckling. Vi knöt även till oss en stark kundgrupp, bestående av exempelvis det globala medicinteknikföretaget Thermo Fisher Scientific. Sammantaget har detta gett oss en bra plattform, när vi nu växer i Finland med PartnerTechs koncept.

På motsvarande sätt fungerar det även i Norge. I och med vårt förvärv, har vi nu god kompetens och resurser i landet och kan med större eftertryck föra ut PartnerTechs hela tjänstepalet. På så sätt stärker vi relationen med kunder som Tomra och Tandberg, världsledande inom returförpackningar respektive visuell kommunikationsutrustning. Dessutom är vi attraktiva för ytterligare kunder i Norge.

I Norden har vi således en stark bas för att växa vidare. Genom förvärvet av en brittisk kontraktstillverkare i september har vi även påbörjat en offensiv i övriga Europa.

NYTT BROFÄSTE I EUROPA

Varför ett nytt brofäste i just Storbritannien, vid sidan om det fäste PartnerTech sedan länge har i Polen? Därför att marknaden för kontraktstillverkning i Storbritannien är mycket fragmenterad och ännu inte har någon tydlig marknadsledare. Vi tittade på de fem största branschaktörerna, däribland Hansatech Group, innan förhandlingar påbörjades och förvärvet genomfördes.

Hansatech Group, med anläggningar på tre orter i England, har i likhet med de flesta andra kontraktstillverkare i landet huvudsakligen tillverkat åt lokala kunder. Nu vidgas detta synsätt. Nu har vi introducerat PartnerTechs affärskoncept i Storbritannien. Vi utgår från kundernas processer, vilket innebär att tillverkningsort bestäms utifrån deras behov och produktens livscykel. Faktorer som styr är exempelvis seriestorlek, logistik, närhet till slutkunder och var i livscykeln produkten befinner sig.

Responsen från industrikunder i Storbritannien är mycket god. PartnerTechs erbjudande, i kombination med vår organiska tillväxt och våra förvärv, gör oss idag till ett av Europas ledande företag inom en snabbt växande bransch: kontraktstillverkning av avancerade industriprodukter.

FÖLJER KUNDERNA UT PÅ NYA MARKNADER

När PartnerTechs kunder går in på nya geografiska marknader, eller av andra skäl behöver växla upp sina volymer, har vi den struktur och de resurser som behövs för att svara upp till kundernas behov. Målsättningen är att det aldrig skall vara vi som sätter begränsningarna.

Låt mig illustrera med två större uppdrag under året. Det ena avser tillverkning, montering och distribution av en produktgrupp åt Tomra för den tyska marknaden, en order värd SEK 300 miljoner för PartnerTech. Det andra uppdraget gäller en försörjningslösning åt Electrolux Laundry Systems i Asien, med ordervärdet SEK 60 miljoner per år för oss.

I fallet med Tomras produktgrupp ligger tillverkningen på våra anläggningar i Sverige och Polen. Slutmontering och distribution sker i Polen, nära den tyska gränsen.

Uppdraget från Electrolux Laundry Systems (ELS), en division inom Electroluxkoncernen, är en vidareutveckling

av ett befintligt samarbete. PartnerTech tillverkar och levererar sedan tidigare styrelektronik till ELSenheter i Sverige, Danmark och Frankrike. Vi ombesörjer nu även produktion i Kina för leveranser till ELS nya fabrik i Thailand.

Kort sagt: vi lägger tillverkningen på den eller de av våra fabriker som är optimala av logistiska eller konkurrensmässiga skäl. I linje med detta har vi under året även utvecklat vår tillverkningsenhet i Nordamerika, vilket uppmärksammades i samband med en ny order

från amerikanska Isonics Corporation. Ordern avser tillverkning av ett nytt instrument för upptäckt och identifiering av sprängämnen.

**MIKAEL JONSON,
KONCERNCHEF**

NÖDVÄNDIGT MED FLEXIBLA LÖSNINGAR

Även när det går bra för PartnerTech händer det att vi – som en följd av tvära kast i orderingången – tvingas varsla och säga upp personal, vilket under året skedde i Karlskoga, Åtvidaberg och Sieradz, om än i begränsad omfattning. I flera fall kunde vi också återanställa medarbetare innan varslen trätt i kraft.

I en tid när globaliseringen är självklar och accelererar, ställs stora krav på att alla förmår tänka nytt och söker lösningar som medverkar till flexibilitet. Inom PartnerTech handlar det exempelvis om att fortsätta utveckla verktyg och metoder som gör att vi ännu snabbare kan ställa om till nya produktionsförutsättningar. Flexibiliteten blir då grunden för trygghet.

DET HÄNDER 2007

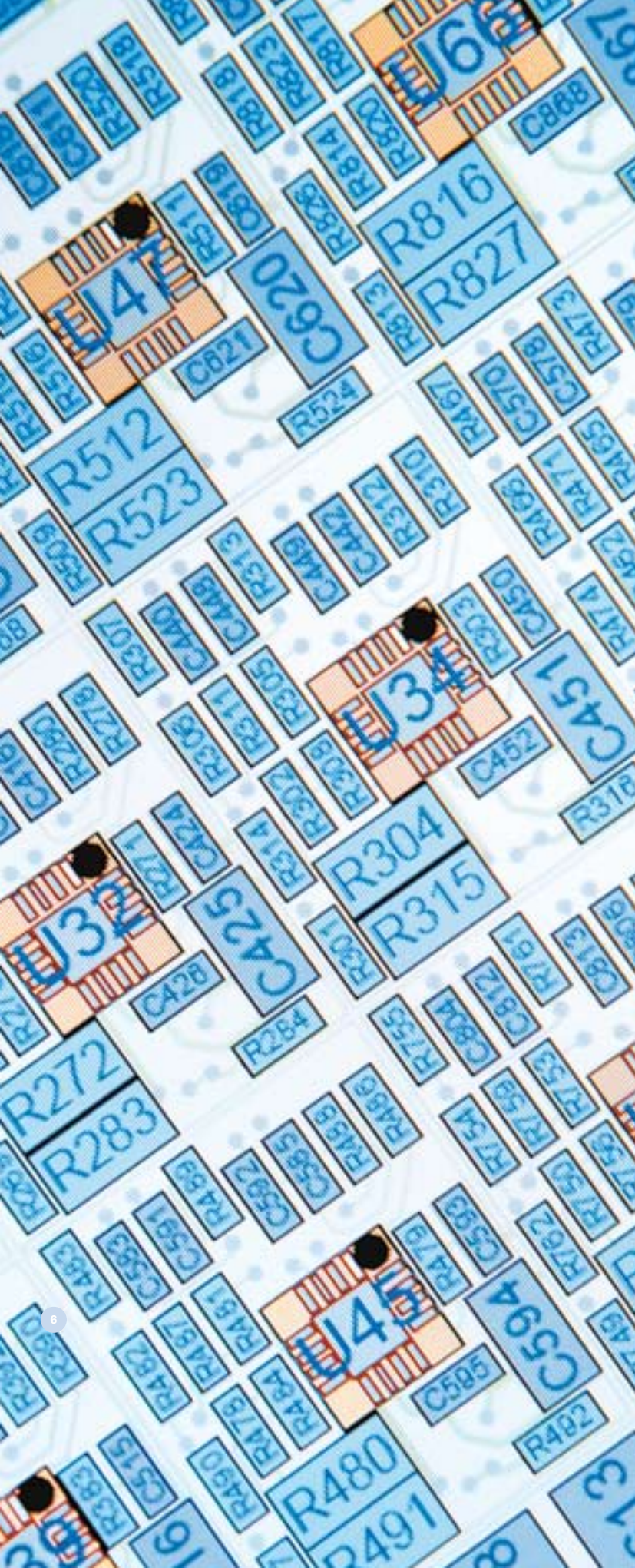
Under 2007 planerar vi att göra en rad insatser, som alla syftar till att stödja vår fortsatta internationalisering. Vi investerar kraftfullt i nya maskiner och andra produktionsresurser, implementerar ett helt nytt affärssystem för koncernen, satsar på ledarutveckling och managementträffar med deltagare från olika länder, samt på individuell utbildning, bland annat för att skapa en ännu bättre kommunikation med kunderna.

En verkligt viktig framgångsfaktor är PartnerTechs företagskultur, som omfattar alla medarbetare.

En kultur präglad av en tydlig struktur, vision och mål, av gemensamma värderingar och kompetenta, trygga och kundfokuserade medarbetare.

Under 2007 kommer vi att gå vidare på den inslagna vägen och hoppas fortsätta vår utveckling i samma anda som under 2006.

Mikael Jonson
Koncernchef PartnerTech





ØIVIND TVETE,
VENSAFE ASA

THEODOR MOLLATT,
UTVECKLINGSCHEF

PartnerTech är en partner till företag som vill lägga större fokus på kärnverksamheten.

**I ROLLEN SOM KONTRAKTS-
TILLVERKARE FRIGÖR VI TID
OCH KRAFT ÅT VÅRA KUNDER.**



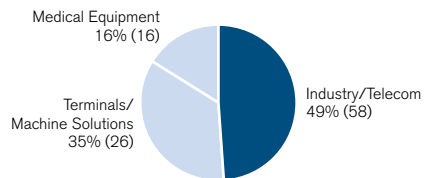
**MICHAEL BJÖRNE,
CUSTOMER ACCOUNT MANAGER**

**CARINA RUNDQVIST,
GRUPPLEDARE**

**EVA-LOTT JANSON,
KUNDLOGISTIKER**

**MARTIN REUTERBERG,
SLUTMONTÖR**

AFFÄRSENHET INDUSTRY/TELECOM



Antenn för telekom

PartnerTechs uppdrag inkluderar industrialisering, tillverkning och testning.



Komponenter till visuell kommunikationsutrustning

PartnerTechs uppdrag omfattar mekaniktillverkning, montering, tester och distribution. Bilden är tagen i pulverlackeringen.



Mobil satellitkommunikationsutrustning

Utrustningen används bland annat av tv-team ute på fältet. PartnerTechs uppdrag är omfattande och inbegriper allt från produkt-design till tillverkning och test. Kunden har även möjlighet att anlita oss för eftermarknadsservice.



Moduler till industriell tvätterutrustning

PartnerTech tillverkar kretskort och kompletta moduler till tvätterutrustningen. Samarbetet med kunden omfattar även visst utvecklingsarbete.



Nätverkskamera

På uppdrag av kunden tillverkar PartnerTech avancerade, digitala nätverkskameror som används för intelligent övervakning.



Kvalificerade styrhandtag

PartnerTech utvecklar och tillverkar styrhandtag till truckar. Utvecklingsarbetet baseras på gedigen elektronik- och mekanikkompetens kombinerat med lång erfarenhet av att tillverka komponenter i plast.

Exempel på produkter inom affärsenhet Industry/Telecom.

VÄXANDE MARKNAD FÖR KONTRAKTSTILLVERKARE

Mycket har hänt inom kontraktstillverkning under senare år. För inte särskilt länge sedan ställde sig många företag frågan: är det rätt att lägga ut tillverkningen av egna produkter på en extern partner? Att kontraktstillverkning skulle medverka till ökad lönsamhet ansågs inte självklart, även om samma företag kanske redan hade lagt ut ansvaret för flera andra viktiga funktioner.

Idag har tiden hunnit i kapp. De flesta industriföretag ser att de, genom att välja rätt partner, kan sänka kostnaden per tillverkad enhet och korta tiden till marknad.

Affärslogiken är tydlig: för utvecklingsintensiva företag är det intressantare att investera i annat än egna produktionsresurser, fokus ligger i stället på teknikhöjd och marknadsutveckling. Genom att outsource exempelvis tillverkningen, och kanske även andra led i värdekedjan, frigör dessa företag både kraft och kapital. Till gagn för den egna utvecklingen och tillväxten.

PARTNERTECH LEDANDE I EUROPA

PartnerTech har under 2006 stärkt sin bas för internationell tillväxt och är nu ledande i Europa. Detta gäller tillverkning i kategorin CMS, Contract Manufacturing Services, inom segmentet avancerade industriprodukter, där PartnerTech tillverkar produkter baserade på elektronik, mekanik och mekatronik (kombination av elektronik och mekanik).

I Västeuropa är branschen för kontraktstillverkning ännu fragmenterad och otydlig. Det finns många små kontraktstillverkare, som enbart tillverkar lokalt – ett faktum som väcker osäkerhet bland kunderna. Är kontraktstillverkning på hemmaplan verkligen ett alternativ? Eller är det bättre att i egen regi inleda tillverkning i forna Östeuropa med lägre lönekostnader?

Denna situation öppnar möjligheter för PartnerTech, som erbjuder tillverkning i den eller de av företagets fabriker som är optimala för den aktuella produkten. Det som avgör valet av produktionsort är exempelvis seriestorlek, logistik, lönekostnad, närhet till slutkunder och var i livscykeln produkten befinner sig. Det är summan av dessa faktorer som är väsentliga för våra uppdragsgivares konkurrenskraft och som sänker totalkostnaden för deras produkter.



Illustrationen visar hur branschen för kontraktstillverkning har utvecklats från 1980-talet och framåt.

NORDISK DOMINANS

För att tydliggöra bilden av outsourcing och Nordens starka position inom kontraktstillverkning av industriprodukter, är det på sin plats med en kort, historisk resumé.

Under mitten av 1980-talet kom världens stora pc-tillverkare att staka ut kursen för framtida kontraktstillverkning. Försäljningen av datorer hade tagit ordentlig fart och pc-företagen såg ett behov av och en utmaning i att kunna tillverka och leverera så stora volymer som möjligt. Att göra det i egen regi hade krävt betydande investeringar i ytterligare fabriker. Så istället för att tillverka

själva valde pc-företagen inledningsvis att lägga ut nya volymer för att därefter överlåta sina befintliga fabriker till internationella kontraktstillverkare av komponenter för främst konsumentprodukter.

I och med telekomboomen under senare hälften av 1990-talet ökade behovet av kontraktstillverkning på nytt. I Norden skapade de stora telekomföretagen Ericsson och Nokia en marknad för kontraktstillverkare som leverantörer av enskilda komponenter och moduler. När efterfrågan från telekomsektorn senare sjönk, tvingades flera kontraktstillverkare utveckla sina affärskoncept och ändra kurs. PartnerTech, som hade en fungerande strategi, förmodade hantera svårigheterna och kunde stärkt arbeta sig upp ur svackan.

DRIVKRAFTER I UTVECKLINGEN

Europeiska produktägare, dvs möjliga kunder till kontraktstillverkare, har under senare år genomgått en fas av betydande kostnads- och personalnedskärningar. Påtagligt är nu att produktägarna åter fokuserar på tillväxt, där en av de tydligaste drivkrafterna är att snabbt få ut innovativa produkter på marknaden till en låg totalkostnad.

För att lyckas i denna föresats söker produktägarna hitta partners som kompletterar de egna resurserna. Utmaningen är att förbättra det egna erbjudandet genom att kapitalisera på kärnkompetensen i verksamheten.

Följden är att produktägarna kommer att önska allt mer av kontraktstillverkarna. Först till marknad och tid till volym är kritiska framgångsparametrar som bland annat kräver en högre grad av flexibilitet och pålitlighet i logistikprocesserna. Men också kostnadsreduktioner på allt från komponentinköp till montering samt installations- och eftermarknadsservice är något som kontraktstillverkarna i allt högre utsträckning förväntas kunna bidra med.



PRODUKTLIVSCYKLER VISAR PÅ OLIKA LÖSNINGAR

Kundernas behov av kontraktstillverkartjänster inom segmentet industriprodukter varierar. Därför är det lämpligt att utgå från olika produktlivscykler.

STANDARD PRODUKTLIVSCYKEL

Här är det vanligt att tillverkningen inledningsvis sker nära produktägarens eller kontraktstillverkarens utvecklingsfunktion. När produkten övergår i en mognare fas utses den eller de fabriker som är mest lämpliga för volymproduktion.

HÖGVOLYMPRODUKTER

För många högvolumprodukter är det möjligt att förlänga livscykeln. Det kan innebära att tillverkningen startar i Västeuropa, nära produktägarens eller kontraktstillverkarens utvecklingsfunktion, för att i steg två och tre flyttas till lågkostnadsländer i tidigare Östeuropa respektive Asien.

HÖGVOLYMPRODUKTER MED KORT LIVSCYKEL

Eftersom livscykeln är kort, samtidigt som volymerna är stora, kan tillverkningen ligga på flera olika fabriker samtidigt.

LÅGVOLYMPRODUKTER

Till denna kategori hör produkter med hög komplexitet och täta modellbyten. Vanligast är att tillverkningen sker

nära produktägarens eller kontraktstillverkarens utvecklingsfunktion.

PRODUKTER SOM FÖRST LANSERAS I EUROPA OCH DÄREFTER PÅ EN ANNAN MARKNAD

Tillvägagångssättet påminner om beskrivningen under rubriken Högvolumprodukter. I det här fallet följer kontraktstillverkaren med kunden när denne söker sig ut på nya marknader.

PRODUKTER VARS LIVSCYKLER FÖRLÄNGS GENOM KOSTNADSRATIONALISERINGAR OCH DÄRMEDE FÅR ETT LÄGRE PRIS

När en produkt funnits på marknaden en tid går det ofta att sänka kostnaderna genom att optimera det ursprungliga upplägget. Tillverkningen ligger då oftast nära produktägarens eller kontraktstillverkarens utvecklingsfunktion.

Utvecklingen visar att det finns betydande tillväxtpotentialer för kontraktstillverkare inom segmentet industriprodukter. Väsentligt för att nå framgång är att kontraktstillverkaren kan erbjuda ett komplett sortiment av tjänster. På så sätt kan kunden lägga större kraft på det som blivit allt viktigare: att utveckla och vårda sitt varumärke och förstå slutkundernas behov.



JOHNNY VENNSTRÖM,
KUNDLOGISTIKER

ELISABETH MITIC,
MONTÖR

THERÉSE CONRADSEN,
OPERATIVT INKÖP

RICKARD JÖNSSON,
KUNDTEKNIKER

MATTIAS CORBÉUS,
CUSTOMER ACCOUNT MANAGER

DÄRFÖR PARTNERTECH – ÖKAD FRIHET FÖR KUNDEN

I rollen som kontraktstillverkare integrerar PartnerTech alla eller flera av de tjänster som kunden efterfrågar – från utveckling och tillverkning till inköp, logistik och eftermarknad. På så sätt kan vi ta ansvar för kundens produkt under hela dess livscykel.

Sammantaget kräver detta inte bara en effektiv tillverkning, utan även kontinuerliga utvecklingsinsatser i samspel med produktionen. Tillverkningen kan ske vid en fabrik nära kundens marknad, i ett land med lägre lönekostnad eller genom en kombination.

Några uppenbara kundfördelar är:

MER TID OCH KRAFT FÖR KÄRNVERKSAMHETEN

Genom att outsource tillverkningen och kanske även andra led i värdekedjan till PartnerTech, kan industriföretaget lägga större fokus på kärnverksamheten. Dessutom tar vi ofta kundens produkt ett steg längre, exempelvis genom att våra utvecklingsingenjörer kompletterar kundens egna specialister och tillför erfarenhet som förbättrar eller rationaliserar en befintlig produkt eller prototyp.

FRIGÖR EGET KAPITAL


När kunden lägger över tillverkningen på PartnerTech slipper denne hålla en särskild organisation för detta, och behöver inte investera i nya maskiner och kompetensutveckling för produktionspersonal. Kunden får också lättare att hantera volymsvängningar.

STÄRKER KONKURRENSKRAFTEN

Många gånger kan kundens produkt konstrueras smartare så att den blir billigare att producera. Ofta avgörs ca 70 procent av produktens totala kostnad redan på utvecklings- och konstruktionsstadiet. Och när produkten funnits på marknaden en tid går det ofta att sänka kostnaderna med ytterligare 20–25 procent genom att optimera det ursprungliga upplägget.

ÖPPNAR FÖR ÖKAD TILLVÄXT

Om kunden ökar volymerna är det nödvändigt att säkra produktionsresurser som lever upp till marknadskraven. PartnerTech är en stabil partner, och en bra plattform för expansion på nya marknader.



BERTIL ALM,
UTVECKLINGSCHEF
MEKANIK

PartnerTech kan integrera alla eller flera av de tjänster som kunderna efterfrågar, från utveckling och tillverkning till inköp, logistik och eftermarknad.

**KONTRAKTSTILLVERKNING.
ETT ANNAT ORD FÖR FRIHET.**

BERTIL NILSSON,
CUSTOMER ACCOUNT
MANAGER

CONNY BJÖRKLUND,
KONSTRUKTÖR ELEKTRONIK



HANS ANDERSSON,
KONSTRUKTÖR MEKANIK





THAO LE,
OPERATOR



Handwritten text on the yellow cylinder:

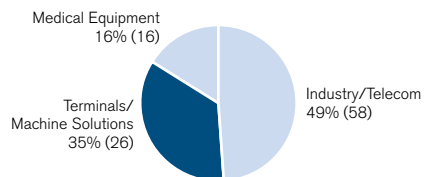
008-10
Box for
Hil
P100435

9/1-07	15/1-07	Re.
	lunch	
	20	



MONICA JOHANDER,
KONSTRUKTÖR MEKANIK

AFFÄRSENHET TERMINALS/ MACHINE SOLUTIONS



Helautomatisk återvinningsstation

I samarbete med kunden har denna nydanande produkt industrialiserats på rekordkort tid. PartnerTech har deltagit i konstruktions- och produktionsanpassningsarbetet och ansvarar för alla led i kedjan från materialinköp till lagerhållning.



System för kontanthantering

I samarbetet med kunden svarar PartnerTech för tillverkning av kretskort, montering av produkten, lagerhållning, distribution till slutkunder samt reparationer.



Betalterminal

På uppdrag av kunden ansvarar PartnerTech för tillverkning av kretskort, montering av produkten, distribution både till slutkunder och lager samt service och reparationer.



Spelterminal

Med utgångspunkt från kundens industridesign har PartnerTech utvecklat hårdvara, mekanik och elektronik. Vi ansvarar också för val av underleverantörer, tillverkning, sluttester och leverans av kompletta terminaler, inklusive programvara, till slutkunder. För att produkten skall vara konkurrenskraftig över tiden står PartnerTech även för omvärldsbevakning och produktvård.



Exempel på produkter inom affärsenhet Terminals/Machine Solutions.

EN DYNAMISK PARTNER

PartnerTech är en stark partner till såväl större som mindre industri-företag. Flera av dem är aktiva globalt, men vill inte använda sina resurser för att själva skapa globala strukturer för exempelvis tillverkning.



PartnerTech har kundcenter och egna fabriker i Europa, Asien och Nordamerika. Dessutom har vi ett heltäckande nätverk av kompetens- och tillverkningspartners, vilket ger ytterligare bäring åt vårt löfte om flexibilitet och stabilitet vare sig kunderna växer på nuvarande eller nya marknader.

ALLT OFTARE FÅR VI TA ETT HELHETSANSVAR

PartnerTech har kompetens och resurser att integrera alla eller flera av de tjänster som kunderna efterfrågar – från utveckling och tillverkning till inköp, logistik och eftermarknad. Allt fler kunder önskar ett brett tjänsteutbud.

UTVECKLING

PartnerTech deltar i många kunders produktutveckling – inom elektronik, mekanik och mekatronik. En del kunder överlåter utvecklingsarbetet för nya produkter på oss, medan andra anlitar oss för att förbättra befintliga produkter och prototyper, och för att ta fram testsystem.

Genom att våra utvecklingsingenjörer har fokus på produktionsbetingelserna kan kundens egen utvecklingsfunktion lägga mer tid och kraft på att till exempel skapa nya applikationer som marknaden efterfrågar.

Utveckling och tillverkning hör nära ihop. En integrering av dem betyder ökad effektivitet. Arbetet går fortare och totalkostnaden blir vanligtvis lägre.

TILLVERKNING

Inför produktionsstarten går vi tillsammans med kunden igenom produkten och dess funktioner. När vi involveras på ett tidigt stadium kan vi samtidigt som utvecklingsarbetet pågå sätta upp kvalitetsmål och säkerställa flexibilitet och ledtider i produktionen.

Vi utser ett team som tillför erfarenhet och kunskap när kunden vill förflytta positionen för en befintlig produkt eller starta produktion av en ny. Teamet övervakar tider och kvalitet i den eller de av våra fabriker som är optimala av logistiska och marknadsmässiga skäl. Tillverkningen kan ske nära kundens utvecklings- och teknikavdelning, i ett land med lägre lönekostnad eller genom en kombination.

Eftersom vår tillverkning avser utvalda marknadssegment är vi väl förtrogna med kraven och villkoren.

INKÖP

Då grunden för kvalitet och kostnadseffektivitet skapas i ett tidigt skede, är det en styrka att PartnerTechs inköpsfunktion är med från början. Vi gör ett aktivt val av leverantörer och fastställer rätt leverantör för varje syfte.

Kunden kan tryggt lägga det totala inköpsansvaret på oss. Vi har en egen, global leverantörsstruktur som uppfyller höga krav på kvalitet och leveranssäkerhet. För våra inköp i Asien har vi egen verksamhet i Hongkong.

Utifrån förutsättningarna i projektet ser vi till att avtals säkra den struktur som överensstämmer med vårt åtagande. Här, liksom i annat samarbete, söker vi en dialog med kundens inköpsavdelning för att få rätt förutsättningar och utbyta erfarenheter.

LOGISTIK OCH EFTERMARKNAD

PartnerTechs kompetens och resurser inom utveckling, tillverkning och inköp, är en bra grund för att kunden även skall vilja lägga ut ansvaret för logistik och eftermarknad. Vi erbjuder tjänster inom så kallad Last Time Buy-bevakning, lagring av produkter och reservdelar, service och reparation samt distribution enligt PartnerTech Order Fulfilment. Det senare är ett urval av skraddarsydda logistiktjänster när kunden vill optimera service och kostnadseffektivitet i sina leveransprocesser. Här ingår exempelvis distribution, ordermottagning från slutkund samt Repair Logistics. Sistnämnda innebär att vi tar ett totalansvar för all logistik i samband med reparationer. Repair-lösningen omfattar dels fysisk distribution av produkterna, dels webbaserad information som rapporter, dokumentation, statistik m m.

PartnerTechs logistiktjänster leder till ökad flexibilitet. De kan kombineras på ett sätt som motsvarar kundens behov och möjliggör differentierade servicenivåer och transparenta distributionskostnader.

VÅRT KUNDTEAM

ANSVARAR FÖR KUNDENS PROJEKT...

Uppdraget för vårt kundteam är att öka konkurrenskraften för kundens produkt och säkerställa överenskommen prestanda. Teamet, under ledning av en Customer Account Manager, ansvarar för det operativa arbetet vid en eller flera utvalda fabriker och har specialistkompetens inom exempelvis teknik, logistik, produktion och utveckling.

...OCH VÅRT AFFÄRSTEAM SÖKER TILLVÄXT

För att stärka kundens affär tillsätter vi ett affärsteam. Här ingår den Business Development Manager som kunden hela tiden för en dialog med, samt andra utvalda funktioner, däribland Customer Account Managern. Affärsteamet är en källa till kreativa och vögvinnande lösningar. Utifrån strategin på kundföretaget skapar och underhåller teamet avtal och samlar information om marknad m m.

KOSTNADSBESPARINGAR PÅ UPP TILL 50 PROCENT

För att skapa bästa möjliga upplägg för kundens produkt använder vi oss av vårt vidareutvecklade helhetskoncept VA/VE (Value Analysis/Value Engineering). Vi analyserar produkten för att se om och hur den går att rationalisera vad gäller konstruktion, material- och leverantörsval. Vi utser också den eller de fabriker som produktionstekniskt och geografiskt är mest lämpliga. VA/VE används aktivt för att sänka kostnaderna på både nya och befintliga produkter. Vid fullt genomförande uppnår vi ofta kostnadsbesparingar på 20–50 procent, eller mer, per tillverkad produkt.

VÅRA KUNDER TAR MARKNADSANDELAR OCH BELÖNAS MED PRISER



CASE GUNNEBO/SAFEPAY INNOVATIV TEKNIKLÖSNING FÖR DETALJHANDELN

Med mynthanteringssystemet SafePay bryter industri-företaget Gunnebo ny mark. Systemet gör det säkrare, enklare och billigare att hantera kontanter i butiksmiljöer, och har belönats med pris vid European Retail Solutions 2006 Awards.

Konceptutvecklingen är ett samarbete mellan Gunnebo (mjukvara) och PartnerTech (avancerad mekatronik). Just mekatronikkunnandet är ett starkt skäl till valet av PartnerTech, som har lång erfarenhet av komplexa produkter. Utmaningen var här att skapa en lösning som, trots sin litenhet, dels skulle möjliggöra säker transport av mynten mellan inmatning, lagring och utmatning, dels skulle vara inbrottssäker. Lösningen förutsattes också vara rationell att tillverka. SafePay anpassas nu för mynt i olika valutor och valörer. Systemet motsvarar kraven från många av Europas ledande butikskedjor.

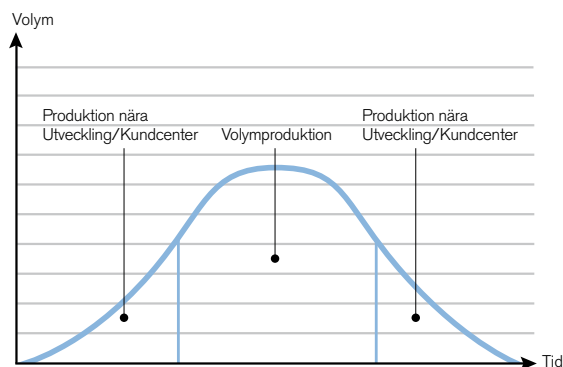
CASE ELECTROLUX LAUNDRY SYSTEMS FÖRST EUROPA OCH NU ASIEN

Electrolux Laundry Systems (ELS), en division inom Electroluxkoncernen, marknadsför framgångsrikt professionell tvätteriutrustning till industrier, sjukhus och hotell.

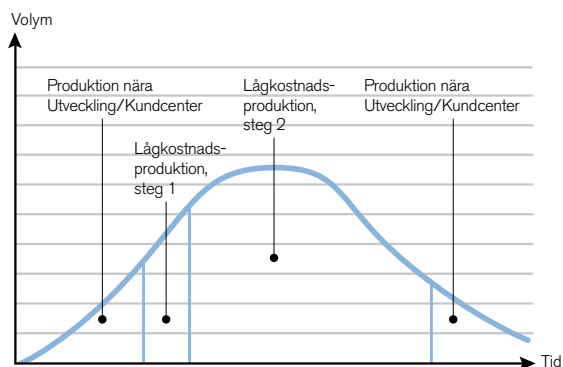
Ett samarbete med PartnerTech inleddes redan på 1980-talet och omfattade till en början tillverkning av elektronikkomponenter. Senare fick PartnerTech en tydligare partnerroll och genomförde kostnadsrationiseringar vad gäller konstruktion, material och process för ingående elektronikkomponenter till främst tvättmaskiner och torktumlare. Affären utvecklades och PartnerTechs tillverkning kom att omfatta både kretskort och kompletta moduler till ELS olika enheter i Europa.

I linje med affärskonceptet att följa kunderna ut på nya marknader, skrevs ett nytt kapitel under 2006. Idag ansvarar PartnerTech även för den lokala försörjningen av styrelektronik till ELS nya fabrik i Thailand. För ändamålet har PartnerTech tillverkning i Kina.

Produktutveckling och tekniskt stöd sker fortfarande vid PartnerTechs teknik- och kundcenter i Vellinge, Sverige, samtidigt som den lokala försörjningen till ELS både i Asien och Europa är tryggad.



Standard produktlivscykel



Förlängd produktlivscykel - stora volymer



CASE BIOTAGE

KOSTNADSSÄNKNING MED ÖVER 50 PROCENT

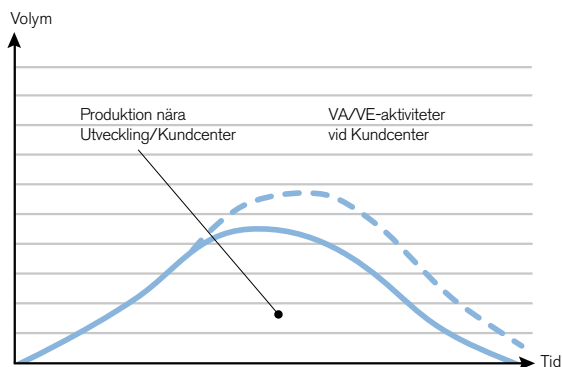
Bioteknikföretaget Biotage stod inför ett vägval. Företaget hade världens bästa produkt inom sitt segment, men den ansågs för dyr. För att möta en hårdnande konkurrens behövde Biotage utveckla en ny generation.

Med sin kompetens inom mekatronik fick PartnerTech i uppdrag att ta fram en lösning som minst skulle halvera tillverkningskostnaden. Det handlar om ett teknologiskt mycket avancerat instrument för exempelvis syntes av läkemedelssubstanser. Till instrumentet hör även en precisionsrobot.

För att nå det högt uppsatta målet skärskådade PartnerTech tidigare kravspecifikation och såg över samtliga delkomponenter. Vad gick att kostnadsrationalisera utifrån VA/VE (Value Analysis/Value Engineering) och vilka delkomponenter kunde integreras med varandra? Var det möjligt att använda detaljer från högvolymprodukter i denna lågvolymprodukt?

Resultatet idag: kostnaden per tillverkad enhet har sänkts med över 50 procent.

Förutom utveckling och tillverkning bidrar PartnerTech också med tjänster inom logistik och eftermarknad.



Förlängd produktlivscykel – tillägg av tjänster

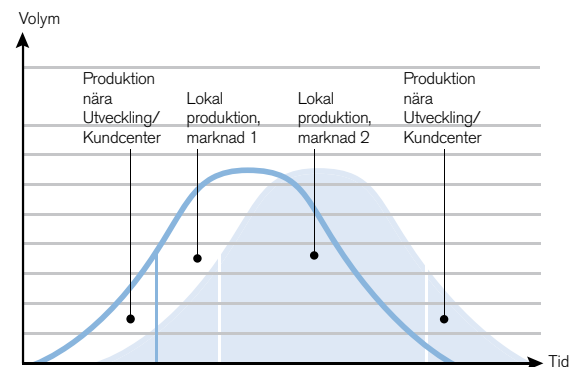
CASE BT INDUSTRIES

STYRHANDTAG I PLAST SKAPAR BRANSCHVINNARE

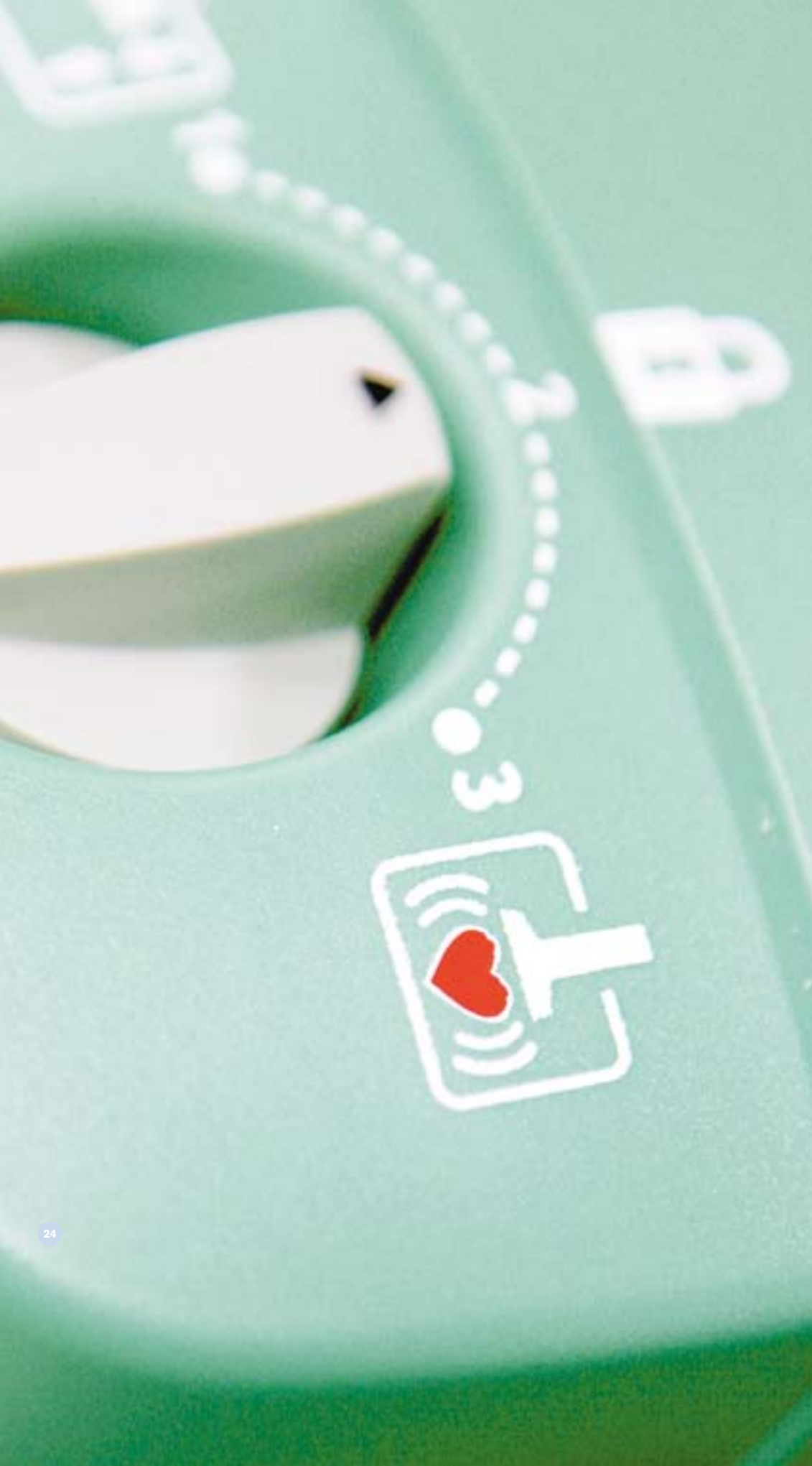
Från styrhandtag i metall till motsvarande i plast. Från styrning med kablage till beröringsfri styrning med magnetiska givare.


Ett vinnande koncept för BT Industries, världsledande leverantör av eldrivna lagertruckar och materialhanterings-tjänster.

BT Industries har ett långsiktigt samarbete med PartnerTech, som ansvarar för utveckling och tillverkning av styrhandtag till truckarna. Genom att konstruera nya och smartare så kallade Barracudahandtag har PartnerTech höjt kvaliteten och sänkt kostnaden per tillverkad enhet. Under 2006 passerade BT Industries en milstolpe – över 100 000 sålda truckar med Barracudahandtag. PartnerTechs utvecklingsarbete baseras här på gedigen elektronik- och mekanikkompetens kombinerat med lång erfarenhet av att tillverka komponenter i plast. Förutom att styrhandtagen är driftsäkra även i tuffa miljöer är de ergonomiska för användaren. Plasthandtagen har blivit något av branschstandard.



Produktlivscykel – flera marknader





KATARINA HOLMSTRÖM,
GRUPPLEDARE

PartnerTech har kundcenter i
Europa, Asien och Nordamerika.
Och ett globalt nätverk av
kompetens- och tillverkningspartners.

FRIHET FÖR VÅRA KUNDER.

BÖRJE INGVARSSON,
BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER





**MATHIAS SOHLBERG,
MONTÖR**



**MAXIM SHEVCHENKO,
GRUPPLEDARE**

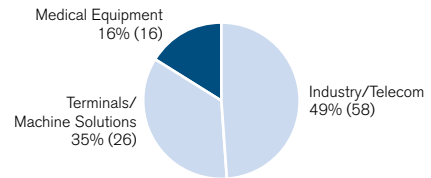


**JÖRGEN FAGER,
TEKNIKER**



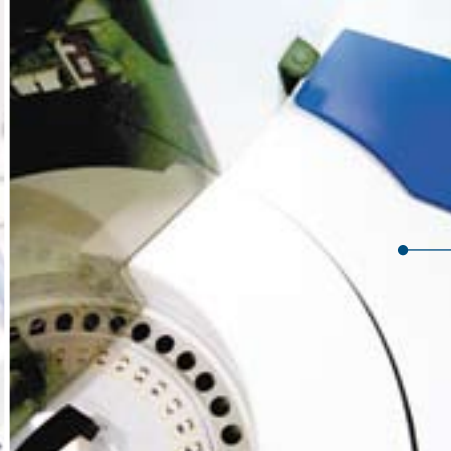
BIRGITTA KINDAHL,
MONTÖR

AFFÄRSENHET MEDICAL EQUIPMENT



Komplett produkt för mjöl- och sädanalys

PartnerTech svarar för tillverkning och systemtest, som utförs i kontrollerad miljö med reella råvaror. Vår breda erfarenhet från test av komplexa system är en förutsättning för hög produktkvalitet.



Instrument för analys inom klinisk kemi

PartnerTech har lång erfarenhet av att utveckla och tillverka instrument där flera olika teknologier integreras, exempelvis hantering av flytande ämnen, avancerad rörlig mekanik, optik och detektering.



Personlig stråldosmätare

PartnerTech tillverkar och anpassar dessa stråldosmätare i nyckelfärdigt skick. Uppdraget är dels en följd av att vi har gedigen kompetens inom strålningsmätning och kalibrering, dels att vi kan svara för återkalibrering och service under hela produktivscykeln.



Instrument för mätning av intraokulärt tryck

PartnerTechs uppdrag omfattar utveckling och tillverkning av nyckelfärdig produkt. Utvecklingsarbetet förutsätter djupa kunskaper om inbyggd mjukvara, elektronik, medicinsk kravbild, mekanik och kalibrering.



Medicinteknisk specialutrustning

Detta kunduppdrag innebär att PartnerTech utvecklar och tillverkar specialutrustning för mikrovägsuppvärmning av kemiska lösningar. Vår långa erfarenhet av mekatronik och speciellt robotik har bidragit till kundens framgång och konkurrenskraft.



Utrustning för hjärt- och lungräddning

På uppdrag av kunden har PartnerTech tagit fram en helhetslösning. Uppdraget omfattar utvecklingsprojekt, verifiering, rationalisering, tillverkning och sluttest, reservdels- och lagerhantering samt distribution. Genom att PartnerTech sköter tillverkningen är flexibiliteten stor när det gäller produktuttag.

Exempel på produkter inom affärsenhet Medical Equipment.

VÅR KULTUR

PartnerTechs långsiktiga relation med kunderna, företags förmåga att skapa lönsamhet och tillväxt samt noteringen på Stockholmsbörsen sedan 1997, är förklaringar till styrkan hos varumärket PartnerTech. Varumärkesarbetet är en ständigt pågående process. Den omfattar dels vår kommunikation med omvärlden (som den här årsredovisningen), dels medarbetarnas agerande och servicevilja. Att kontinuerligt utveckla vår kompetens och vår kundservice har därför även i detta sammanhang hög prioritet. Våra uppdragsgivare skall alltid känna trygghet när de anlitar PartnerTech – att de kan lita på oss. Det övergripande målet med både vårt agerande och vår kommunikation är att varumärket PartnerTech blir synonymt med stärkt konkurrenskraft – vilket också sammanfattas i koncerndevisen "Delivers Power to Create".

VISION

Att ses som den självklara partnern för kontraktstillverkning inom business to business.

AFFÄRSIDÉ

PartnerTech utvecklar och tillverkar produkter på uppdrag av ledande tillverkare, främst inom områdena telekommunikation, informationsteknologi, verkstadsindustri och medicinsk teknik.

Med kärnkompetens i att kombinera elektronik och mekanik skapar vi som systemleverantör lönsamhet och stärkt konkurrenskraft för våra kunder.

STRATEGI

För att utveckla verksamheten och närma oss visionen är bolagets strategi regelbundet föremål för översyn. Vi skall ha rätt struktur för kvalificerade utvecklings-, industrialiserings- och tillverkningsuppdrag och kunna erbjuda kompetens och tjänster inom utveckling och tillverkning såväl som inom inköp, logistik och eftermarknad.

I kundrelationen har PartnerTech rollen som kompetenspartner med helhetssyn. Denna roll förutsätter dels förmåga att hantera kundens produkt genom hela dess livscykel, dels stark kompetens inom elektronik, mekanik och mekatronik. På så sätt kan vi skapa lösningar som stärker kundens konkurrenskraft.

Närhet till kunderna, hög kvalitet, korta ledtider, hög leveransprecision och kundtillfredsställelse är således viktiga prioriteringar för PartnerTech i partnerrollen. Andra centrala inslag är ständiga förbättringar och stor flexibilitet avseende tid, plats och volym. Allt för att reducera tiden från produktidé till marknads lansering och säkerställa snabb volymuppväxling i tillverkningen.

PartnerTech söker en hög organisk tillväxt kombinerat med förvärv. Med Sverige som bas skall vi expandera främst i Europa för att ytterligare förstärka vår position som ledande aktör.

VÅRA AFFÄRSENHETER

För att på bästa sätt svara upp till kundernas behov har vi organiserat verksamheten i tre affärsenheter. Dessa möter kraven inom alla våra kundsegment. Funktionerna för utveckling, tillverkning, inköp, logistik och eftermarknad ger samtliga support till affärsenheterna.

INDUSTRY/TELECOM

Exempel på produkter: operatörsterminaler, kraft- och kontrollenheter, bredbandsroutrar, mikrovågslänkar, mobila satellitkommunikationssystem, basstationsantennor, avancerad bearbetad mekanik för bl a försvarsindustrin, system för fjärravläsning av elmätare och styrutrustning för t ex automatiska dörröppnare, professionell rengöringsutrustning, lagertruckar, industrirobotar med mera. För flera av våra industrikunder inom IT ansvarar vi för produktion av avancerad boxbildelektronik både som moduler och kompletta produkter.

TERMINALS/MACHINE SOLUTIONS

Exempel på produkter: pant- och returautomater, system för mynt- och sedelhantering, kortläsare för betalsystem, spelterminaler, informations- och serviceterminaler, förpackningsmaskiner, skrivare för terminaler och automater, utrustning för pappershantering och avancerad rörlig mekanik.

MEDICAL EQUIPMENT

Exempel på produkter: utrustning för blodanalys, moduler för dialys- och anestesiuutrustning, apparat för hjärtmassage, instrument för livsmedels- och DNA-analys samt allergitest, utrustning för prostatabehandling samt kretskort till olika typer av medicinteknisk utrustning.

VÅRA VÄRDERINGAR

LINKS TO SUCCESS

En stark företagskultur är central för PartnerTechs utveckling. Vi arbetar i teknikens frontlinje, ofta med nya produkter och innovativa kunder i olika branscher. Många projekt är komplexa vilket även är intressant för våra medarbetare som får möjlighet till personlig utveckling. Möjligheten att hantera kundernas produkter genom hela livscykeln ger också stimulans.

För att stärka värdegemenskapen – och skapa trygghet, självständighet och effektivitet i arbetet – tillämpar vi våra värderingar "LINKS to success".

ESS FÖDER ESS

- Vi utvecklas tillsammans med framgångsrika och krävande kunder
- Vi är en aktiv partner som ställer krav
- Vi är många som möter kunderna
- Vi antar utmaningar

MAN KAN LITA PÅ OSS

- Vi håller vad vi lovar
- Vi tummar aldrig på kvaliteten
- Ordning och reda

VI ÄR ETT LAG

- Vi ställer upp för varandra – inget "vi och dom"
- Vi har tydliga roller och mål – vi hjälps åt
- Vi har rätt team för varje uppgift
- Vi lär av varandra

RAKT PÅ SAK!

- Jag står för rak och öppen kommunikation och:
 - Jag säger som det är
 - Jag talar om sak, inte person
 - Jag lyssnar och visar andra respekt
 - Jag visar andra min uppskattning

JAG TAR DET!

- Jag tar ansvar för:
 - Det jag har åtagit mig
 - Att agera på det jag ser – nu!
 - Min och företagets utveckling
 - Att söka och ge information
- Jag gillar läget eller gör något åt det

VI ÄR KOSTNADSKLOKA

- Vi lägger krut i början för att helheten skall bli rätt
- Kreativa lösningar och sparsamhet ger oss utrymme att satsa
- Vi ifrågasätter alla våra kostnader – sunt förnuft

UTVECKLING I GOD SAMHÄLLSANDA

För att medverka till stabilitet och god affärsetik lägger PartnerTech stor vikt vid att bygga och vårda relationer, internt såväl som med avtalsparter, myndigheter och andra externa intressenter. Bolagets syn på medarbetarna är densamma i alla länder där verksamhet bedrivs. I relationen med kunderna är det givet att vi följer ingångna avtal och arbetar under sekretess. Som företag äger PartnerTech inga egna produkter, utan utvecklar och tillverkar alltid produkter på uppdrag av kunder.



EFTERFRÅGAD UTBILDNING

Medarbetare, kunder och leverantörer har möjlighet att ta del av utbildningar inom ramen för PartnerTech Academy. Upplägget är likartat för alla och avser bland annat vårt tjänsteutbud och kvalitetsmetodikerna Six Sigma, SQAP och miljöstandarden ISO 14 001. Även övrig koncernövergripande utbildning sker vid PartnerTech Academy.

Genom att framhålla betydelsen av kunskap vill vi stimulera organisationen till ständigt lärande. Det innebär att formella utbildningar kompletteras med kompetensutveckling genom utbyte av erfarenheter mellan medarbetare på olika funktioner i företaget.

VÅRT KVALITETSARBETE

FOKUS PÅ KVALITETSMEDVETANDE

För att möjliggöra kortare ledtider och ökad flexibilitet har PartnerTech ett starkt fokus på kvalitetsmedvetandet i organisationen. Verksamhetssystemet utgår från TQM (Total Quality Management), som inbegriper kundfokus, ständiga förbättringar, processtänkande och faktabaserade beslut. Kvalitetsverktyg som används i arbetet är 5S, Six Sigma, paretodiagram och ischikawadiagram.

Verksamhetssystemet är koncernövergripande och motsvarar standarden för ISO 9001 samt ISO 14001 och ISO 13485. Utmärkande för ledningssystemet är också att det stöder kundspecifika krav som QSR (Quality System Regulation) och QAT (Quality Assurance Test).

QSR är ett amerikanskt regelverk och berör medicinteknisk industri som levererar produkter till USA. Revision för QSR utförs av Food and Drug Administration (FDA).

QAT gäller telekomområdet och krävs för att få leverera till en speciell internationell operatör.

STÄNDIGA FÖRBÄTTRINGAR

I syfte att nå ständiga förbättringar i överensstämmelse med TQM, använder vi oss av den koncerngemensamma verktygslådan "One Step Ahead". Målsättningen med denna är att uppnå hög kvalitet, leveransprecision, kostnadsmedvetenhet vad gäller produkter och tjänster samt att stimulera medarbetarnas engagemang. One Step Ahead inbegriper metoder för att till exempel synliggöra och eliminera dolda kvalitetsbrister. Konceptet ger vägledning när våra kundteam formulerar mål och aktiviteter tillsammans med kunden.

METOD FÖR KVALITETSSÄKRING

PartnerTech har lång erfarenhet av att hantera kundspecifika krav. För kvalitetssäkring, även i relationen med leverantörer, tillämpar vi SQAP (Supply Quality Assurance Plan), en erkänd metod för att säkra kvaliteten hos produkt, projekt och de första stegen i en kostnadsrationalisering. SQAP fungerar även som kunskapsbank.

SIX SIGMA

I egen regi och tillsammans med kunder har PartnerTech genomfört flera så kallade Yellow Belt-utbildningar med tillhörande förbättringsprojekt. Sammantaget har vi nu ett stort antal Black Belts, Green Belts samt Yellow Belts, något som har positiv inverkan på produktkvalitet, leveranstider och kostnader.

SYSTEMATISKT MILJÖARBETE

För att uppnå maximal resursanvändning och begränsa miljöpåverkan bedriver PartnerTech ett miljöarbete på flera nivåer. Det innebär till exempel 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.

PartnerTech har ett koncernövergripande ISO 14001-certifikat. Det betyder att miljöarbetet inom våra enheter bedrivs på ett likartat sätt.

Vår miljöprestanda bedöms löpande i Folksam Klimatindex. I bedömningen ingår alla enheter. Vid den senaste mätningen blev det sammanvägda klimatömdömet 4 stjärnor av 5 möjliga.

GOD ARBETSMILJÖ

PartnerTech har överlag en god arbetsmiljö på enheterna. För att förebygga belastningsskador har medarbetarna möjlighet att påverka sina arbetsplatser så att arbetsmomenten är förenliga med god ergonomi. Vid merparten av våra enheter erbjuds personalen träningsmöjligheter, i förebyggande och rehabiliterande syfte.

KONVERTERING TILL BLYFRITT

Inom EU gäller från halvårsskiftet 2006 att merparten av de elektronikprodukter som tillverkas skall vara blyfria. Kravet är en följd av att bly och blyföreningar är skadliga för såväl miljö som hälsa. Traditionella tennblylod innehåller närmare 40 procent bly och ersätts nu med blyfria alternativ. PartnerTech har haft en aktiv roll i övergången till blyfri produktion, bland annat avseende den teknisk som används.

VÅRA MÅL OCH PERSONALENS NYCKELTAL

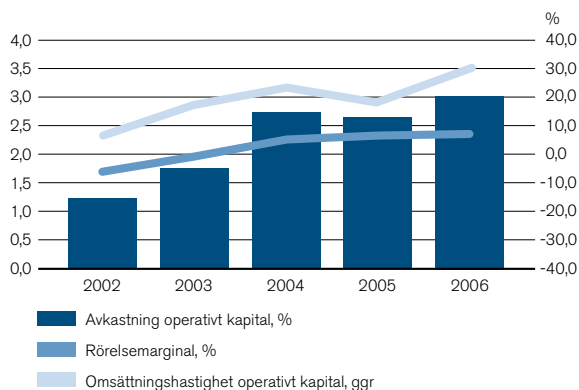
FINANSIELLA MÅL

Finansiell styrka är en förutsättning för ett framgångsrikt PartnerTech. Detta för att leva upp till de krav som ägare, kunder, anställda och andra intressenter ställer på PartnerTech. Vi behöver till exempel regelbundet investera i maskiner och människor samt kunna hantera volymsvängningar och oförutsedda händelser. Beaktat detta har PartnerTech satt upp ett antal finansiella mål, som syftar till fortsatt utveckling och långsiktiga kundrelationer. Vi eftersträvar en 30-procentig räntabilitet på operativt kapital, en årlig intäktsökning på minst 15–20 procent, en rörelsemarginal på 7–8 procent samt en soliditet på minst 30 procent.

MÅLUPPFYLLELSE 2006

Mål	Utfall	Status
Omsättningsökning 15–20%	51,8 %	✓
Rörelsemarginal 7–8%	5,9 %	-
Räntabilitet på operativt kapital > 30%	20,0 %	-
Soliditet > 30%	36,6 %	✓
Utdelning (% av resultatet) cirka 30%	31,0 %	✓

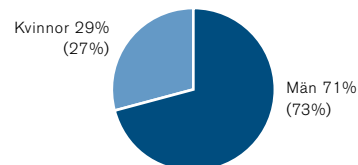
RÄNTABILITETSUTVECKLING



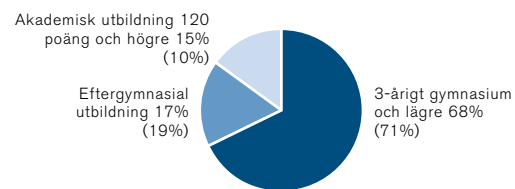
PERSONALENS NYCKELTAL

Nyckeltal	2004	2005	2006
Medeltal årsanställda	1 266	1 369	1 747
Omsättning per anställd, TSEK	1 372	1 471	1 750
Medelålder	41	41	41

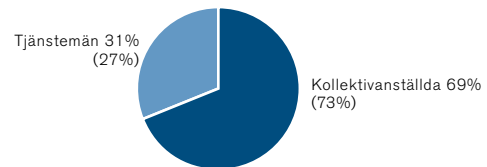
FÖRDELNINGEN KVINNOR OCH MÄN



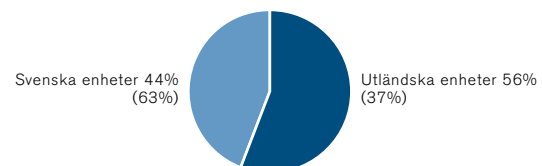
UTBILDNINGSNIVÅ



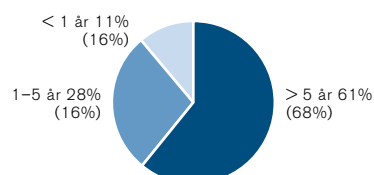
FÖRDELNINGEN KOLLEKTIVANSTÄLLDA/TJÄNSTEMÄN



TOTALT ANSTÄLLDA I KONCERNEN



GENOMSnittlig ANSTÄLLNINGSTID







PartnerTechs verksamhet i siffror.

**ETT ÅR AV STÄRKT MARKNADS-
POSITION OCH KRAFTIG
TILLVÄXT. BÅDE ORGANISKT
OCH GENOM FÖRVÄRV.**

2006 I SAMMANDRAG

MARKNADSTRENDER

Branschen för kontraktstillverkning är fortsatt föremål för stora förändringar. En tydlig trend är att aktörerna antingen inriktar sig på konsumentprodukter eller business-to-business.

Kontraktstillverkare av konsumentprodukter är i flera fall större amerikanska eller asiatiska företag, exempelvis Foxconn och Flextronics. Produktionen sker i stora anläggningar och fokus ligger på att minimera material och lönekostnader. Sammantaget står tio företag för över 70 procent av kontraktstillverkade elektronikprodukter i världen.

Detta öppnar i sin tur en betydande marknad för kontraktstillverkare inom business-to-business, där PartnerTech i huvudsak är verksamt. Denna marknad är ännu inte lika mogen som marknaden för konsumentprodukter och präglas av ett större behov av närhet mellan teknik, marknad och produktion. Serierna är små till medelstora, medan produkterna oftast är avsedda för en global eller internationell marknad med ett betydande logistik- och distributionsbehov. Branschen är fortfarande i tillväxt och många kunder håller på att utveckla sin kompetens att upphandla aktuella tjänster.

PartnerTech är idag ledande i Europa när det gäller kontraktstillverkning inom business-to-business, och noterar för 2006 en tillväxt med ca 50 procent. Dels som en följd av förvärv, dels genom organisk tillväxt i form av ett antal större order från både nya och befintliga kunder.

Ambitionen är att genom lokala kundcentra på viktiga marknader och ett eget nätverk av produktionsplattformar i olika regioner, kunna ta en ledande position på respektive marknad. Trenden är fortsatt att kunderna lägger ut ett allt större ansvar för produktutveckling, produktion och logistik, inklusive kontinuerliga kostnadsoptimeringar och rationaliseringar under en produkts hela livscykel.

VIKTIGA HÄNDELSER

JANUARI

Under januari utökade PartnerTech och Tomra sitt samarbete inom returautomater genom ytterligare uppdrag för leverans 2006. Ordern, som var på ca SEK 300 miljoner, omfattade tillverkning, montering och distribution av produkten MasterPac för den tyska marknaden. Avtalet var en förlängning av det samarbete som inleddes med produktion av returautomaten Uno. I december utökades samarbetet till att omfatta ytterligare en produktgrupp för den tyska marknaden.

FEBRUARI

I början av februari förvärvade PartnerTech samtliga aktier i Th Kristiansen AS i Norge för att ytterligare stärka sin nordiska närvaro. Övertagandet av Th Kristiansen, ett företag med hög kompetens inom plåtbearbetning, gav en ökad närhet till PartnerTechs befintliga kunder i Osloregionen. Dessutom breddades plattformen för vidare bearbetning av den norska marknaden.

JULI

I början av juli utökade Electrolux Laundry Systems (ELS) sitt samarbete med PartnerTech. Detta kommer nu även att omfatta försörjning av styrelektronik till ELS:s fabrik i Thailand från PartnerTechs anläggningar i Kina. Överenskommelsen, som totalt är värd cirka SEK 60 miljoner per år, omfattar såväl nyproduktion, vidareutveckling och serietillverkning av nya komponenter samt tillverkning av reservdelar till EFL:s enheter i både Europa och Asien. Den kinesiska produktionen väntas inledningsvis motsvara ca SEK 20 miljoner kronor.

SEPTEMBER

I september förvärvade PartnerTech samtliga aktier i Hansatech Group, en av de fem största aktörerna på den mycket fragmenterade brittiska marknaden för industrielektronik. Företaget har tre tillverkningsenheter med ca 320 anställda i England och omsätter drygt £20 miljoner. Förvärvet är ett led i PartnerTechs strategi att förstärka positionerna med lokala tillverkningsenheter och leverantörsnätverk på viktiga marknader.

VIKTIGA HÄNDELSER EFTER PERIODEN

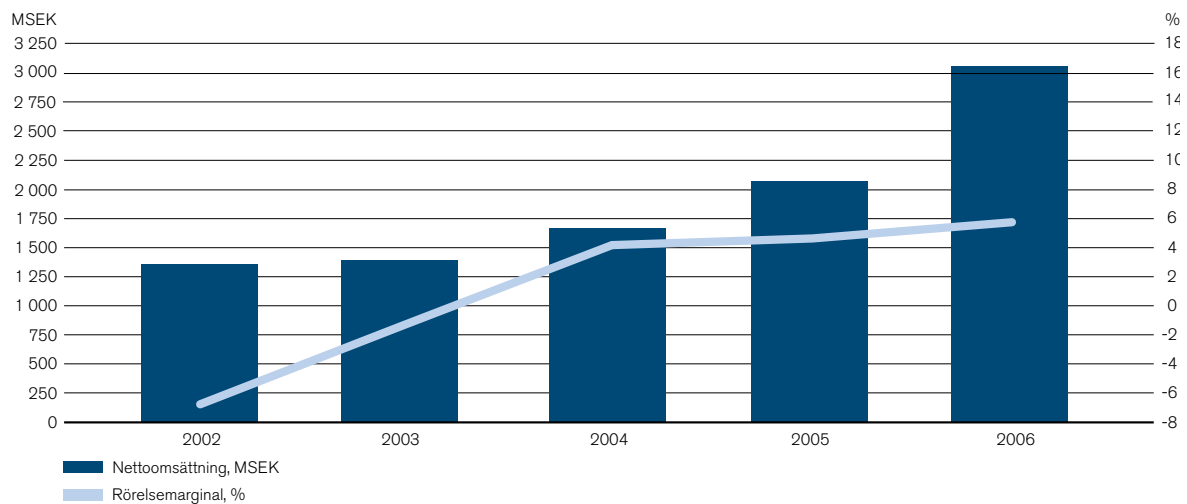
I början av februari 2007 varslades 100 av de ca 450 anställda vid PartnerTechs enhet i Åtvidaberg om uppsägning. Detta främst en följd av volymminskningar sedan ett antal större order slutlevererats under 2006 och under första halvåret 2007. Omstruktureringen beräknas vara genomförd under andra halvåret 2007.

Verksamheten i Åtvidaberg har i egenskap av kundcenter, framför allt för den nordiska marknaden, utvecklat ett starkt koncept kring kontraktstillverkning av kompletta produkter och system. Denna specialisering kommer nu att utvecklas ytterligare.

KONCERNENS NYCKELTAL*

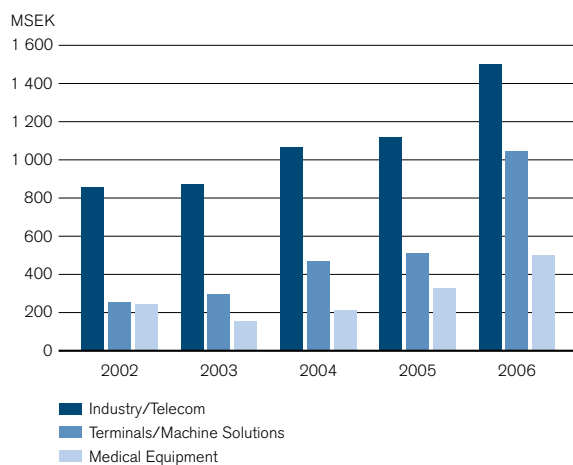
Belopp i MSEK (om ej annat anges)	2006	2005	2004	2003	2002
Nettomsättning	3 057,2	2 013,9	1 737,6	1 339,7	1 339,2
Rörelseresultat	180,0	88,0	73,5	-18,7	-82,1
Rörelsemarginal, %	5,9	4,4	4,2	-1,4	-6,1
Räntabilitet på operativt kapital	20,0	12,5	13,5	-3,9	-14,1
Soliditet %, (31 dec)	36,6	35,2	33,7	35,1	42,1
Medeltal årsanställda	1 747	1 369	1 266	1 143	1 076

NETTOOMSÄTTNING OCH RÖRELSEMARGINAL*

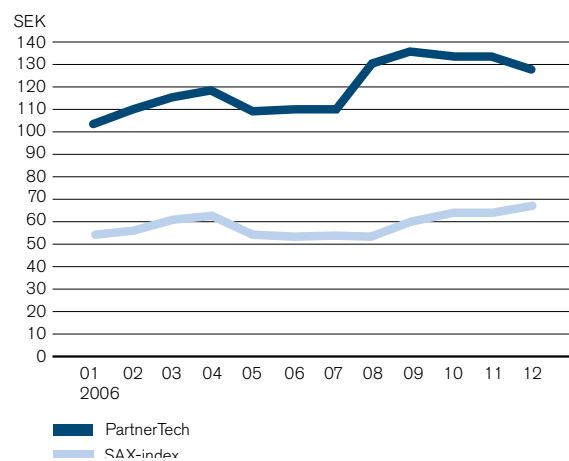


* Värdena för åren 2002–2003 är ej omräknade enligt IFRS.

NETTOOMSÄTTNING PER AFFÄRSENHET



AKTIENS UTVECKLING JÄMFÖRT MED SAX-INDEX



AKTIE OCH ÄGARBILD

AKTIEKAPITAL OCH ANTAL AKTIER

Den sista december 2006 uppgick aktiekapitalet i PartnerTech AB till SEK 63 324 920. Dessa var fördelade på 12 664 984 aktier. Varje aktie berättigar till en röst på årsstämman och samtliga aktier äger lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst. PartnerTech är noterat på Stockholmsbörsen.

ÄGARSTRUKTUR

Den sista december 2006 hade PartnerTech AB 3 676 aktieägare (4 365). De tio största aktieägarna hade tillsammans 7 722 tusen aktier (7 964) vilket motsvarar 61,0 procent

(65,6) av det totala antalet aktier och röster. Institutioner och andra juridiska personer kontrollerade 86,4 procent (82,1) av kapital och röster. Den utländska ägarandelen motsvarade 23,5 procent (18,1) av kapital och röster.

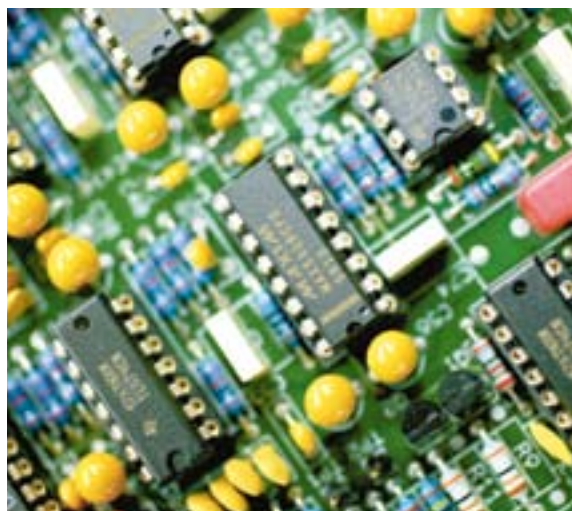
UTDELNINGSPOLICY

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

UTDELNING AV ÅRLIGT RESULTAT:

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

För räkenskapsåret 2006 föreslår styrelsen att utdelning skall utgå med SEK 3,00 per aktie (1,30). Den totala utdelningen skulle då bli SEK 38,0 miljoner vilket motsvarar 31 procent av vinsten efter skatt.



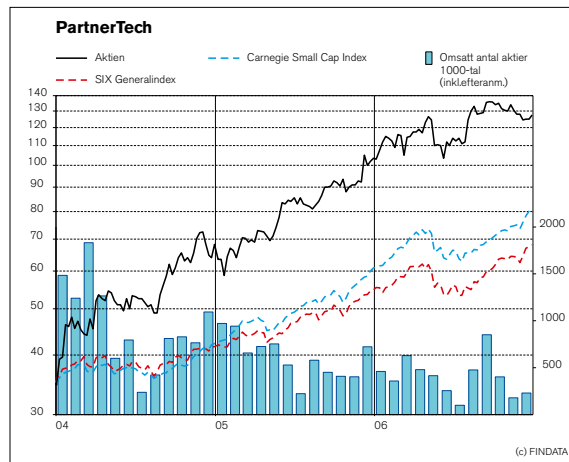
AKTIEKAPITALET S UTVECKLING

Aktiekapitalet har sedan bolagets bildande förändrats enligt nedanstående tablå:

År	Transaktionstyp	Förändring antal aktier	Totalt antal aktier	Förändring aktiekapital (SEK)	Totalt aktiekapital (SEK)	Nominell kurs/kvotvärde (SEK)
1984	Bolagets bildande	270 000	270 000	27 000 000	27 000 000	100
1997	Fondemissioner	-	270 000	10 800 000	37 800 000	100
1997	Split 1/20	7 290 000	7 560 000	-	37 800 000	5
2000	Nyemission (nyteckning med optionsrätt)	1 000	7 561 000	5 000	37 805 000	5
2001	Apportemission (förvärv av aktier i EQ Elektronik AB)	647 414	8 208 414	3 237 070	41 042 070	5
2001	Apportemission (förvärv av aktier i Baltic Microwaves Sp. z o.o. och EQ Elektronik AB)	102 586	8 311 000	512 930	41 555 000	5
2001	Nyemission (förvärv av aktier i Baltic Microwaves Sp. z o.o. och EQ Elektronik AB)	211 907	8 522 907	1 059 535	42 614 535	5
2001	Apportemission	2 900 000	11 422 907	14 500 000	57 114 535	5
2005	Apportemission (förvärv av aktier i KSH-Productor Oy)	407 811	11 830 718	2 039 055	59 153 590	5
2005	Nyemission (nyteckning med optionsrätt)	306 666	12 137 384	1 533 335	60 686 920	5
2006	Apportemission (förvärv av aktier i TH Kristiansen AS)	315 724	12 453 109	1 578 620	62 265 545	5
2006	Apportemission (förvärv av aktier i Hansatech Ltd Group)	211 875	12 664 984	1 059 375	63 324 920	5

KURSVÄCKNING OCH OMSÄTTNING AV PARTNERTECHS AKTIE

Kursen på PartnerTech-aktien har under 2006 ökat med 23 procent. Carnegie Small Cap Index har under samma tid ökat med 35 procent. Den sista december 2006 var kursen på PartnerTech-aktien SEK 127,50 (103,50). Den sista december 2006 var PartnerTechs börsvärde SEK 1 615 miljoner. Vid motsvarande tidpunkt 2005 var börsvärdet SEK 1 256 miljoner och vid börsintroduktionen 1997 uppgick börsvärdet till SEK 408 miljoner. Under 2006 omsattes 4,8 miljoner aktier (7,4) vilket motsvarar 19 240 aktier per börsdag (29 110).



PARTNERTECHS AKTIEÄGARSTATISTIK 2006-12-31

Antal aktier	Antal Ägare	Andel Ägare, %	Antal aktier	Andel av Aktier, %
1 - 200	2 355	64,1	268 821	2,1
201 - 1 000	938	25,5	549 621	4,3
1 001 - 10 000	297	8,1	879 339	6,9
10 001 - 100 000	66	1,8	1 940 299	15,3
100 001 -	20	0,5	9 026 902	71,3
Totalt	3 676	100,0	12 664 982	100,0
Antal utlandsägande	133	3,6	2 972 985	23,5
Andel ägande av juridiska personer	340	9,3	10 946 649	86,4

PARTNERTECHS 10 STÖRSTA ÄGARE 2006-12-31

Ägare	Tusen aktier	% - andel
Skanditek Industriförvaltning AB	4 542,6	35,9
Livförsäkringsaktiefbolaget Skandia	796,8	6,3
SOFA	623,3	4,9
Aktia Sparbank	285,0	2,3
Odin Sverige 1, Nordea Bank Norge	272,7	2,2
Lannebo Småbolag	265,0	2,1
Trossamfundet Svenska kyrkan	238,4	1,9
OKOBANK Oy	233,8	1,9
Fjärde AP-fonden	233,5	1,8
Catella institutionell - relativ	231,2	1,8
Totalt	7 722,3	61,0

AKTIEDATA

	2006	2005	2004	2003	2002
Antalet aktier vid årets slut (000)	12 665	12 137	11 423	11 423	11 423
Antalet aktier efter max utspädning	12 665	12 137	11 749	11 423	11 423
Vinst per aktie efter full skatt, SEK	9,79	4,49	3,83	-2,37	-7,39
Vinst per aktie efter full skatt, (efter maximal utspädning), SEK	9,79	4,49	3,73	-2,37	-7,39
Utdelning per aktie*, SEK	3,00	1,30	0,50	0,00	0,00
Justerat eget kapital per aktie, SEK	47,28	36,39	29,39	25,21	28,19
Justerat eget kapital per aktie (efter maximal utspädning*), SEK	47,28	36,39	28,58	25,21	28,19
Börskurs vid årets slut, SEK	127,50	103,50	68,25	35,00	23,60
Börsvärde, MSEK	1 615	1 256	780	400	270
P/E - tal, gånger	13,0	23,1	21,9	neg.	neg.
Direktavkastning, %	2,4	1,3	0,7	0,0	0,0
Utdelningsandel*, %	31,0	29,7	13,1	0,0	0,0
Börskurs/justerat eget kapital, %	270	284	232	139	84

* Enligt styrelsens förslag.

BOLAGSSTYRNING

ÅRSSTÄMMA

I enlighet med aktiebolagslagen och bolagsordningen bestäms styrelsens sammansättning och andra på årsstämman förekommande ärenden genom omröstning vid årsstämman. Varje aktie representerar en röst. Årsstämman skall hållas inom sex månader efter räkenskapsårets slut. Enligt bolagsordningen skall årsstämman hållas i Malmö, Stockholm eller Åtvidaberg. Besluten som fattas på årsstämman fattas i enlighet med aktiebolagslagens bestämmelser kring majoritetens storlek. Styrelsen och revisorerna är normalt samtliga närvarande liksom representanter för bolagsledningen för att kunna besvara frågor.

VALBEREDNING

Valberedningen har, i enlighet med det beslut som fattades vid den ordinarie bolagsstämman 2006, bestått av representanter för de tre röstmässigt största aktieägarna, som vardera utsett en representant till valberedningen. I valberedningen har följande personer ingått: Henrik Blomquist, Skanditek Industriförvaltning AB, Peter Rönström, Lannebo Fonder och Magnus Eidemo, Livförsäkrings AB Skandia. Valberedningen har inte uppburit någon ersättning för sitt arbete.

STYRELSEN OCH DESS ARBETE

Styrelsen består av sex bolagsstämmovalda, ordinarie ledamöter och två personalrepresentanter, med två suppleanter för de senare två. Som styrelsens sekreterare tjänstgör koncernens CFO, vilken inte är styrelseledamot.

Styrelsens arbete följer en fastlagd agenda, ägnad att säkerställa styrelsens behov av information. Agendan utformas i enlighet med den arbetsordning som styrelsen fastställt rörande arbetsfördelningen mellan styrelsen och VD. Förutom styrelseledamöterna deltar vid behov även andra medarbetare i bolaget, såsom föredragande eller i administrativa funktioner. Styrelsen har för räkenskapsåret 2006 haft sammanlagt tolv möten i Cambridge, Espoo och Malmö.

EN VANLIG AGENDA VID STYRELSEMÖTE ÄR:

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

Styrelsen i PartnerTech ansvarar för organisation och förvaltning enligt Aktiebolagslagen. I den årliga budget- och strategiprocessen uppdateras och fastställs vision, mål och strategi.

BOLAGETS LEDNING

Koncernchefen och tillika vd är huvudansvarig för den operativa ledningen av koncernen, och har till sin hjälp en koncernledning bestående av operativt ansvariga samt funktionsansvariga. Totalt består koncernledningen av tio ordinarie medlemmar. Gruppens storlek och utseende varierar beroende på aktiviteter i företaget.

ERSÄTTNINGSPRINCIPER TILL VD OCH KONCERNLEDNING

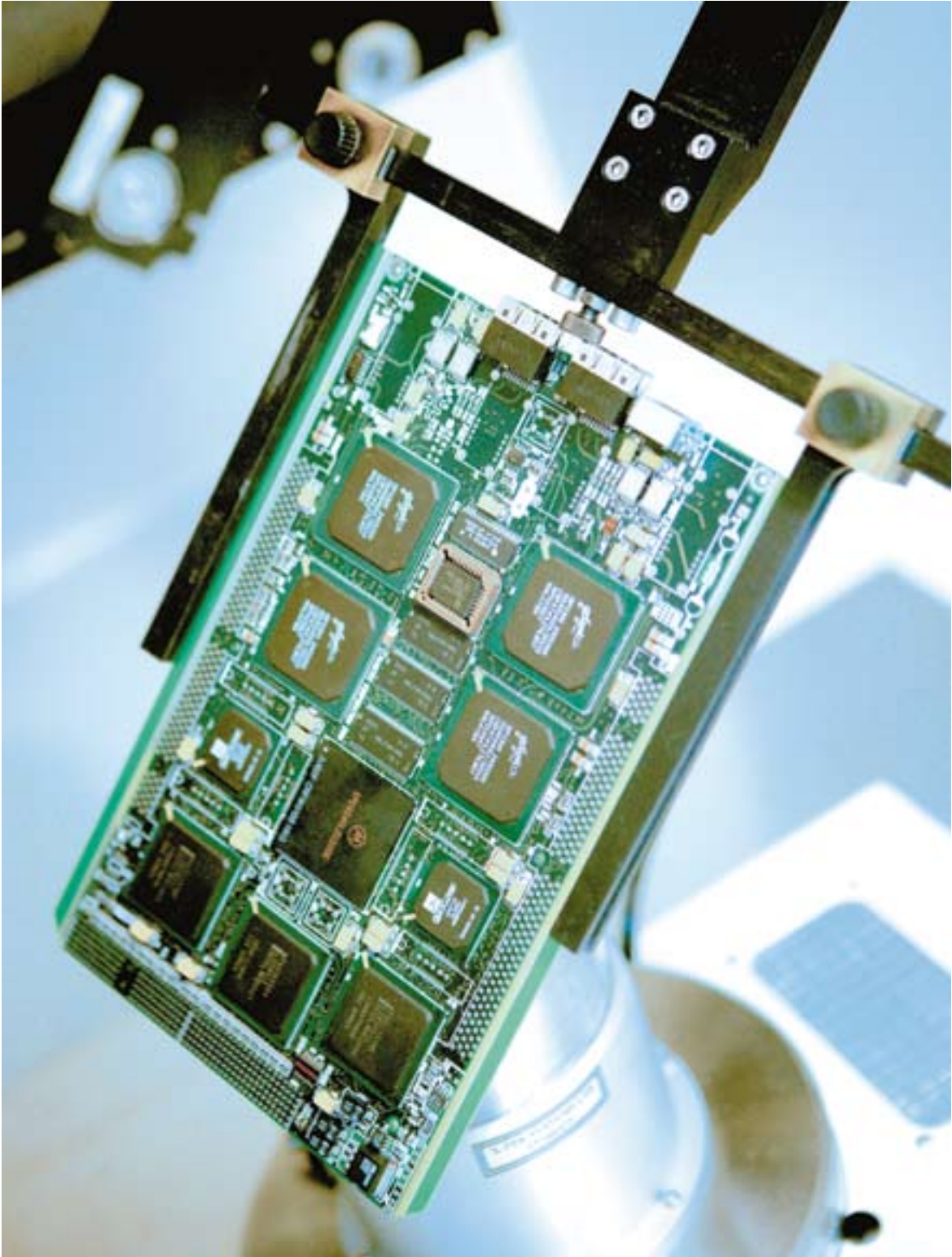
Styrelsen har för räkenskapsåret 2006 utsett ledamöterna Claes Wretling, Rune Glavare och Patrik Tigerschiöld att ingå i ett ersättningsutskott där Patrik Tigerschiöld är ordförande. Dessa ansvarar för beredning och beslut i frågor om principer för ersättning till bolagsledning. VD och samtliga chefstjänstemän i koncernledningen har såväl fast som rörlig ersättning, vilket fastställs i årliga avtal. Rörlig ersättning baseras på bolagets tillväxt och räntabilitet på operativt kapital samt på specifika mål inom respektive befattningshavares ansvarsområde. Samtliga program för rörlig lön har fastlagda maximala nivåer. Principer och nivåer gällande verkställande direktörens och koncernledningens anställningsvillkor fastställs av styrelsen. Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare kommer att beslutas av årsstämman 2007. Styrelsens förslag till dessa riktlinjer kommer att finnas tillgängligt hos bolaget i samband med att kallelsen till årsstämma publiceras.

REVISORER OCH INTERNKONTROLL

Styrelsen har för räkenskapsåret 2006 beslutat att inte utse något revisionsutskott på grund av bolagets och styrelsens storlek. I stället har styrelsen i dess helhet svarat för beredning och beslut i frågor kring revision. Bolagets revisorer väljs normalt på årsstämman vart fjärde år. Nomineringen av revisorer sker genom att styrelsen tillsammans med utsedda anställda i PartnerTech tar fram ett beslutsunderlag, som styrelsen sedan tar ställning till. Ansvarig revisor deltar bland annat vid styrelsens årliga bokslutsmöte där revisionen och status vad gäller koncernen utgår från företagets kvalitets- och verksamhetssystem, BEVIS, som innehåller processbeskrivningar, rutininstruktioner, attest- och befogenhetsinstruktioner m m.

SVENSK KOD FÖR BOLAGSSTYRNING

Bolaget och styrelsen har följt arbetet med att ta fram en svensk kod för bolagsstyrning samt dess ikraftträdande. Bolaget ingår inte bland de bolag som redan nu är skyldiga att tillämpa koden för bolagsstyrning, men strävar ändå efter att ha en bolagsstyrning som håller hög standard. Bolaget kommer därför successivt att anpassa sig till och tillämpa reglerna i koden för bolagsstyrning där så anses lämpligt. Genom denna successiva anpassning bedömer bolaget att det kommer att kunna hålla en hög standard på bolagsstyrningen och vara väl förberett, då bolaget i framtiden kommer att bli skyldigt att tillämpa koden för bolagsstyrning.



FEM ÅR I SAMMANDRAG

KONCERNENS RESULTATRÄKNING*

Belopp i MSEK	2006	2005	2004	2003	2002
Nettoomsättning	3 057,2	2 013,9	1 737,6	1 339,7	1 339,2
Kostnader för sålda varor och tjänster	-2 741,3	-1 830,6	-1 587,1	-1 278,6	-1 289,3
Bruttoresultat	315,9	183,3	150,5	61,1	50,0
Övriga rörelsekostnader	-145,8	-104,0	-85,2	-85,9	-90,7
Övriga rörelseintäkter	10,0	8,7	8,2	6,1	9,0
Jämförelsestörande poster	-	-	-	-	-50,4
Rörelseresultat	180,0	88,0	73,5	-18,7	-82,1
Finansiella intäkter	3,9	2,6	3,4	2,0	1,7
Finansiella kostnader	-22,1	-14,3	-15,0	-12,8	-12,8
Finansnetto	-18,2	-11,8	-11,6	-10,8	-11,1
Resultat efter finansnetto	161,8	76,2	61,9	-29,5	-93,2
Skatt	-39,1	-23,1	-18,1	2,4	8,8
Årets resultat	122,6	53,1	43,8	-27,1	-84,4

KONCERNENS BALANSRÄKNING*

Belopp i MSEK	2006	2005	2004	2003	2002
Tillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	143,0	122,1	74,1	73,1	80,6
Materiella anläggningstillgångar	199,0	152,4	142,3	163,5	185,2
Finansiella anläggningstillgångar	4,8	7,6	1,4	7,7	11,2
S:a anläggningstillgångar	346,8	282,1	217,8	244,3	277,0
Varulager	619,6	449,2	372,0	268,5	237,9
Kundfordringar	522,4	447,7	364,6	280,8	190,5
Övriga kortfristiga fordringar	50,2	28,1	21,6	15,0	24,2
Likvida medel	98,8	47,3	21,6	11,2	34,7
S:a omsättningstillgångar	1 291,0	972,3	779,8	575,5	487,3
Totalt tillgångar	1 637,8	1 254,4	997,6	819,8	764,3
Skulder och eget kapital					
Eget kapital	598,8	441,7	335,8	288,0	322,0
Långfristiga räntebärande skulder	64,5	44,7	13,5	17,1	151,7
Kortfristiga räntebärande skulder	437,8	339,0	281,5	186,0	47,1
S:a räntebärande skulder	502,3	383,7	295,0	203,1	198,8
Långfristiga avsättningar	37,4	33,9	35,0	31,5	37,4
Leverantörsskulder	281,6	223,8	192,8	171,5	112,5
Övriga kortfristiga ej räntebärande skulder	217,6	171,3	139,0	125,7	93,6
S:a ej räntebärande skulder	536,7	429,0	366,8	328,7	243,5
Totalt skulder och eget kapital	1 637,8	1 254,4	997,6	819,8	764,3

* Från och med 2005 tillämpas de redovisningsprinciper som gäller enligt International Financial Reporting Standards (IFRS). Omräkning till dessa principer har skett från och med år 2004.

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i MSEK	2006	2005	2004	2003	2002
Operativt resultat	180,0	88,0	73,1	-18,7	-82,1
Återläggning avskrivningar	54,1	46,2	47,2	57,0	101,6
Reavinst/-förlust	-0,5	0,2	-0,5	2,2	2,6
Avsättningar	-1,0	-2,8	9,8	-2,2	-3,9
Finansiella poster	-18,3	-11,8	-11,6	-10,9	-11,1
Betald skatt	-27,0	-8,5	-2,3	-6,9	-8,6
Förändring i rörelsekapital	-163,4	-64,0	-174,9	4,8	94,7
Nettoinvesteringar	-59,5	-92,6	-22,7	-51,4	1,0
Kassaflöde	-35,7	-45,3	-81,8	-26,2	94,2
Förändring av lån	108,7	49,3	91,9	4,2	-62,5
Aktieutdelning	-15,8	-5,7	-	-	-
Nyemission/optionspremier	-	22,3	-	-	-
Omräkningsdifferenser i likvida medel	-5,7	5,1	0,2	-1,5	-5,6
Förändringar av likvida medel	51,5	25,7	10,3	-23,4	26,0

KONCERNENS NYCKELTAL

Belopp i MSEK (om ej annat anges)	2006	2005	2004	2003	2002
Marginaler					
Bruttomarginal %	10,3	9,1	8,7	4,6	3,7
Rörelsemarginal %	5,9	4,4	4,2	-1,4	-6,1
Vinstmarginal %	5,3	3,8	3,6	-2,2	-7,0
Jämförelsestörande poster %	-	-	-	-	-3,8
Avkastning*					
Räntabilitet på operativt kapital %	20,0	12,5	13,5	-3,9	-14,1
Räntabilitet på just eget kapital %	23,2	13,8	14,3	-9,0	-22,2
Kapitalstruktur					
Rörelsekapital, (31 dec)	692,9	529,9	426,4	267,0	246,5
Operativt kapital, (31 dec)	997,5	778,1	609,2	479,9	486,1
Justerat eget kapital, (31 dec)	598,8	441,7	335,8	288,0	322,0
Räntebärande nettoskuld, (31 dec)	403,5	336,5	273,4	191,9	164,2
Rörelsekapital/nettoomsättning, %	22,7	26,3	24,5	19,9	18,4
Kapitalomsättningshastighet, ggr	3,5	2,9	3,2	2,8	2,3
Räntetäckningsgrad, ggr	8,3	6,3	5,1	-1,3	-6,3
Soliditet %, (31 dec)	36,6	35,2	33,7	35,1	42,1
Nettoskulsättningsgrad, ggr	0,7	0,8	0,8	0,7	0,5
Andel riskbärande kapital, % (31 dec)	38,7	37,8	37,0	38,7	46,8
Nettoinvesteringar	59,5	92,6	22,7	51,4	-1,0
Anställda					
Medeltal årsanställda	1 747	1 369	1 266	1 143	1 076
Omsättning per anställd, TSEK	1 750	1 471	1 372	1 172	1 245
Löner- och lönebikostnader per årsanställd, TSEK	371	347	341	347	351

* I räntabilitetstalen har kapitalet beräknats som medelvärde av kvartalsslutvärde.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

VERKSAMHET OCH STRUKTUR

PartnerTech AB (publ), organisationsnummer 556251-3308, är ett företag med lång historik som kontraktstillverkare inom mekatronik, dvs kombinationen av elektronik och mekanik. Inom dessa områden har företaget kompetens att tillsammans med kunden utveckla, industrialisera, tillverka samt logistiskt hantera det kunden efterfrågar. PartnerTechs kunder finns främst inom marknadssegmenten Terminals/Machine Solutions, Medical Equipment samt Industry/Telecom. Koncernen finns på ett antal orter med utvecklings-, tillverknings- och/eller försäljningsenheter. Idag har PartnerTech verksamheter i Atlanta (USA), Cambridge (UK), Gdynia (PL), Helsingfors (FI), Hongkong (CH), Järfälla, Karlskoga (SE), Kings Lynn (UK), Kista, Malmö (SE), Moss (NO), Poole (UK), Sieradz (PL), Vellinge (SE), Åbo (FI) och Åtvidaberg (SE).

RESULTAT 2006

Nettoomsättningen för PartnerTech-koncernen uppgick till SEK 3 057,2 miljoner (2 013,9) och årets resultat efter finansiella poster och skatt blev SEK 122,6 miljoner (53,1). Rörelseresultatet uppgick under året till SEK 180,0 miljoner (88,0).

PERSONAL

Det genomsnittliga antalet heltidsanställda uppgick under året till 1 747 (1 369), en ökning med 27,6 procent (8,1). Vid periodens slut hade koncernen 1 989 (1 431) heltidsanställda. 157 heltidsanställda tillkom i och med förvärvet av Th Kristiansen i Moss (Norge) och 320 heltidsanställda i samband med förvärvet av Hansatech Group (England). Totalt tillkom 477 heltidsanställda i samband med förvärv under året.

MILJÖPÅVERKAN

Koncernen bedriver tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken med provningsnivåerna B och C. Tillstånden avser utsläpp till vatten, luft samt förbrukning av skärvätskor. Utsläpp till luft uppstår vid eldning av biobränsle för uppvärmning av lokaler samt lackering med lösningsmedelsbaserad lack. Utsläpp till vatten sker från tvätt av kretskort där vissa tungmetaller förekommer. Vid mekanisk bearbetning används skärvätskor för kylning och smörjning. Skärvätskorna består av emulsioner och raka oljor, dessa behandlas som farligt avfall och fraktas och tas om hand av godkända entreprenörer.

FORSKNING OCH UTVECKLING

Forskning och utvecklingsarbeten utförs endast på uppdrag av kunder och är därmed kundfinansierade.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER ÅRET

Under januari utökade PartnerTech och Tomra sitt samarbete inom returautomater genom ytterligare uppdrag motsvarande ca SEK 300 miljoner. I december tillkom ännu en produktgrupp. I februari förvärvade PartnerTech samtliga aktier i Th Kristiansen AS i Norge för att ytterligare stärka sin nordiska närvaro. Vidare utökade PartnerTech i juli sitt samarbete med Electrolux Laundry Systems (ELS). Detta kommer nu att omfatta försörjning av styrelektronik till ELS:s fabrik i Thailand från PartnerTechs anläggningar i Kina. I september förvärvade PartnerTech samtliga aktier i Hansatech Group, en av de fem största aktörerna på den mycket fragmenterade brittiska marknaden för industrielektronik. Förvärvet är ett led i PartnerTechs strategi att förstärka positionerna med lokala tillverkningsenheter och leverantörsnätverk på viktiga marknader.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER ÅRETS UTGÅNG

I början av februari 2007 varslades 100 av de ca 450 anställda vid företagens enhet i Åtvidaberg om uppsägning. Detta främst som en följd av volymminskningar. Omstruktureringen beräknas vara genomförd under andra halvåret 2007. Verksamheten i Åtvidaberg har i egenskap av kundcenter utvecklat ett starkt koncept kring kontraktstillverkning av kompletta produkter och system. Denna specialisering kommer nu att utvecklas ytterligare.

STYRELSESAMMANSÄTTNINGEN

Styrelsen består av sex bolagsstämموالدا, ordinarie ledamöter och två personalrepresentanter, med två suppleanter för personalrepresentanterna. Den aktuella styrelsekonstellationen innebär att tre av de bolagsstämموالدا ledamöterna enligt svensk kod för bolagsstyrning är fristående från de större aktieägarna eller från PartnerTechs kunder eller leverantörer. I PartnerTechs valberedning ingår följande personer: Henrik Blomquist Skanditek Industriförvaltning AB, Magnus Eidemo Livförsäkrings AB Skandia och Peter Rönström, Lannebo Fonder. Kommittén har till uppgift att bereda och lägga fram förslag till val av styrelse och revisorer de år det är aktuellt, samt att föreslå arvoden för de samma.

BEMYNDIGANDE OM NYEMISSION

Årsstämman 2006 beslöt bemyndiga styrelsen att fatta beslut om nyemission i syfte att tillföra bolaget kapital eller möjliggöra företagsförvärv. Bemyndigandet är begränsat till maximalt 1 245 300 aktier på vardera fem (5,00) kronor. Bemyndigandet gäller till 2007 års bolagsstämma. Under 2006 emitterades 527 599 nya aktier i enlighet med bemyndigandet.

TVISTER M M

Malmö tingsrätt friade under året PartnerTech och två anställda avseende den stämningsansökan som Furnco Future Technologies AB (FuTechs) inlämnat mot PartnerTech och två av PartnerTechs medarbetare, som tidigare arbetade vid FuTechs. FuTechs hade stämt PartnerTech med påståendet att PartnerTech utnyttjat företagshemligheter som PartnerTech skulle ha fått ta del av i samband med att FuTechs var till försäljning. FuTechs hävdade också att PartnerTech hade utnyttjat företagshemligheter som PartnerTech skulle ha erhållit i samband med anställningen av de två medarbetarna. FuTechs hade begärt ett skadestånd om SEK 25 miljoner. Domen har överklagats till AD.

Vidare har PartnerTech AB:s dotterbolag PartnerTech Åtvidaberg AB under 2006 inlämnat en stämningsansökan mot Network Automation MXC AB på SEK 19 miljoner, inklusive mervärdeskatt om knappt SEK 4 miljoner. Stämningen avser utebliven betalning för utveckling och tillverkning av produkter för automatisering av korskoppling i det fasta tele-nätet. PartnerTech, som kräver Network Automation på ersättning för obetalda fakturor, har under det senaste året gjort reservationer med 50 procent av beloppet.

FRAMTIDA UTVECKLING

Branschen för kontraktstillverkning bedöms ha en stor potential och PartnerTechs marknadsposition är stark. Företaget ser positivt på framtiden. Verksamhet och utfall baseras till mycket stor del på befintliga kunders utveckling och framgång, varför PartnerTech valt att inte offentliggöra några prognoser för den nära framtiden om inget osedvanligt inträffar. Företaget har dock uttryckt en viss försiktighet vad avser början på 2007. Företagets långsiktiga mål är att ha en tillväxt om 15–20 procent och en rörelsemarginal på 7–8 procent.

MODERBOLAGET

PartnerTech AB är moderbolag i PartnerTech-koncernen. Moderbolaget fungerar främst som ett holding- och managementbolag och inkluderar delar av koncernledningen samt vissa stabsfunktioner. "Management fees" faktureras respektive koncernbolag efter uppgjord fördelning. Kostnader som är direkt aktiemarknadsrelaterade samt ytterligare ett litet antal koncerngemensamma kostnader fördelas inte ut till koncernens legala enheter. Resultatet för PartnerTech AB uppgick till SEK 25,8 miljoner (-12,6) för 2006. Moderbolaget har även erhållit koncernbidrag och utdelning från sina dotterbolag.

VINSTDISPOSITION

MODERBOLAGET

Fritt eget kapital i moderbolaget är SEK:

Balanserade vinstmedel och överkursfond	79 482 944
Årets resultat	25 804 947
Summa	105 287 891

STYRELSEN FÖRESLÅR

Att till aktieägarna utdelas SEK 3,00 per aktie	37 994 952
Samt att återstående belopp balanseras	67 292 939
Summa	105 287 891

Med hänvisning till ovanstående och vad som i övrigt kommit till styrelsens kännedom är bedömningen, att koncernens ekonomiska ställning medför att utdelningen är försvarlig med hänvisning till de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av bolagets och koncernens egna kapital samt bolagets och koncernverksamhetens konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har, som framgår ovan, godkänts för utfärdande av styrelsen den 26 mars 2007. Koncernens resultat- och balansräkning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämman den 25 april 2007.

RISKHANTERING

I egenskap av utvecklings- och tillverkningsverksamhet inom kontraktstillverkning är det speciellt viktigt att minimera tänkbar riskexponering, bl a för att eventuella effekter av en kundrelation inte skall påverka andra kundrelationer negativt. Genom att begränsa riskerna kan PartnerTech dessutom öka precisionen i t ex resultatutfall och därigenom öka konkurrenskraften i prissättning och servicenivå till sina kunder.

OPERATIVA RISKER

PartnerTechs kunder är verksamma inom ett flertal branscher. Dessa har delats in i de tre huvudområdena Terminals/Machine Solutions, Medical Equipment samt Industry/Telecom. Uppdelningens syfte är att hantera de speciella förutsättningar som gäller inom respektive område för att kunna ge högsta möjliga service men också lägsta risk. Några av nyckelfaktorerna för PartnerTechs framgång och tillika minimering av de operativa riskerna är:

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

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

KONKURRENTRISK

PartnerTech är verksam på konkurrensutsatta marknader och söker uppnå konkurrensfördelar, bland annat genom att eftersträva en högre position i värdekedjan, vilket innebär mer kompletta kunduppdrag. Kontinuerligt arbete pågår dessutom i alla led för att effektivisera produktions- och distributionsprocesserna. PartnerTechs organisation med affärs- och kundteam är andra verktyg för att bättre möta konkurrensen och stärka kundrelationerna.

RÅVARURISK

Prisförändringar på material hanteras genom de pris- och valutaklausuler som ett kundföretag tecknat för att erhålla en bättre transparens i inköp och försäljning. En stor del av materialinköpen sker genom koncernens strategiska inköpsfunktion.

RISK FÖR KUNDFÖRLUSTER

PartnerTech arbetar aktivt med att bevaka total exponering mot respektive kund och för kontinuerligt en dialog med slutkunderna för att tidigt kunna möta och lösa eventuella kreditbegränsningar som kan uppstå.

RISK FÖR REKLAMATIONER

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

FÖRSÄKRINGSRISK

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

MILJÖRISK

PartnerTech bedriver miljötillståndspliktig verksamhet på ett flertal orter. Vidare arbetar företaget aktivt med olika nya direktiv som ett led att förbättra miljön och minimera den miljöpåverkan som kan förekomma. Företaget är bland annat med i olika returprogram för elektroniskt skrot, restoljor från mekanisk bearbetning och överblivna metallrester från svarvning och fräsning.

FINANSIELLA RISKER

PartnerTech utsätts för ett antal finansiella risker såsom valuta-, upplånings- och ränterisker samt likviditets- och kreditrisker. Enligt koncernens finanspolicy skall dessa risker ligga på en så låg nivå som möjligt. Inte heller skall spekulation i valutor eller räntor förekomma i den operativa verksamheten. Valutarisken för koncernen är begränsad då huvuddelen av koncernens fakturering sker i enheternas lokala valutor, där kostnadsförändringar till följd av valutaförändringar för insatsvaror till stor del är transparenta för kunden genom valutaklausuler i kundavtalen. I de fall nettoexponering förekommer hanteras detta genom att exponeringen terminssäkras eller motsvarande enligt PartnerTechs riskpolicy. Omräkningsexponeringen säkras för närvarande oftast inte. Koncernens ränterisk uppkommer genom påverkan av PartnerTechs finansiella nettoupplåning. Därför är storleken på denna alltid föremål för bevakning. Skuldernas räntebind-

ning är normalt kort och ränterisken hanteras via Räntetak. Löptiden för Räntetaken är jämnt fördelade mellan den sista december 2008 och den sista december 2011. Den totala volymen på Räntetaken uppgår till SEK 410 miljoner och taknivån är 5,5 procent exklusive bankernas kreditmarginal.

PartnerTech har i sin finanspolicy samt i attest- och befogenhetsinstruktioner fastställt olika ramar och vilka risker som får tas. Riskhanteringen syftar till att identifiera, kvantifiera och reducera alternativt eliminera finansiella risker. PartnerTechs finanspolicy anger ramar för hur olika typer av risker skall hanteras och definierar den riskexponering med vilken verksamheten skall bedrivas.

VALUTARISKER

Valutahanteringen sker till största del på respektive dotterbolag. Vissa övergripande avtal sker dock i PartnerTech AB. Generellt har PartnerTech en begränsad risk på fordringssidan då den dominerande delen av försäljningen sker i lokal valuta, främst SEK. Risken på skuldsidan är högre eftersom en betydande andel av material och komponenter inköps i utländsk valuta, framför allt i euro. Exponeringen av dessa inköp begränsas genom valutaklausuler i huvuddelen av kundavtalen.

UPPLÅNING

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

MARKNADSRISK

Marknadsrisk definieras som risken för förändring i värdet på ett finansiellt instrument, som är beroende av förändringar på den finansiella marknaden, marknadspriser m m. Prisrisken är kopplad till förändringar av valutakurser och räntor.

PartnerTech har inga likvida medel som placeras utanför normalt bankkonto.

LIKVIDITETSRIK I SAMBAND MED FINANSIELLA INSTRUMENT

Likviditetsrisk är risken att ett företag får betalningssvårigheter när det skall möta åtaganden som är relaterade till finansiella instrument. PartnerTech tar i princip enbart position i instrument som är begränsade i sin exponering samt i relation till det operativa flödet.

KASSAFLÖDESRISK

PartnerTechs kassaflöde drivs främst av vinstgenerering och förändringar av rörelsekapitalets storlek. Det sistnämnda korrelerar starkt med försäljningsvolymen. Rörelsekapitalet motsvarar ca 25 procent av omsättningen. Strävan är att hålla nere ledtider i verksamhetens processer. Genom ett upplägg där bankbelåningens storlek följer kundfordringarnas storlek hanteras förändringarna i kassaflödet vid stark tillväxt. Verksamheten påverkas inte nämnvärt av säsongsvariationer då omsättningen ligger relativt jämnt fördelad över året.

KÄNSLIGHETSANALYS

Väsentliga faktorer som påverkar PartnerTech-koncernens resultat före skatt är, förutom prissättning och volymutveckling, även lönekostnader, inklusive sociala avgifter, och räntekostnader samt övriga omkostnader. Förändringar i priser för exempelvis direkt material och komponenter påverkar PartnerTech bara i begränsad omfattning då dessa förändringar tillfaller PartnerTechs kunder. Prisbild, volymstorlek och seriestorlek är andra faktorer som väsentligen påverkar koncernens resultat före skatt. Med utgångspunkt från situationen vid årets slut samt att övriga faktorer förblir oförändrade påverkar förändringar av väsentliga faktorer koncernens resultat före skatt grovt enligt:

EFFEKT AV FÖRÄNDRING

Faktor	1% ger effekt i Mkr	5% ger effekt i Mkr	Kommentar
Försäljningsprissänkning till kund	-31	-153	
Försäljningsvolymminskning	-6	-31	Starkt beroende av mix
Komponentprisökning	-18	-46	Prisjusteringsklausul i de flesta kundavtal
Lönekostnadsökning	-6	-32	Inklusive sociala mfl lönebikostnader
Valutförändring vid omräkning av utländska dotterbolag	-1	-4	
Valutförändring vid omräkning av utländska operativa tillgångar	-4	-22	
Räntehöjning	0	-1	Räntetak vid 5,5 % 3 månaders STIBOR

Effekten ovan avser rörelseresultatet förutom raderna 6 och 7 där det avser operativa kapitalet och det Egna Kapitalet respektive finansnettot

RESULTATRÄKNING

Belopp i TSEK	Not	Koncernen 2006	Koncernen 2005	Moderbolaget 2006	Moderbolaget 2005
Nettoomsättning	1-2	3 057 201	2 013 868	34 968	31 656
Kostnader för sålda varor och tjänster	1-11	-2 741 305	-1 830 613	-34 968	-31 656
Bruttoresultat		315 896	183 255	0	0
Försäljningsomkostnader	1-10	-87 822	-60 424	-3 523	-2 971
Administrationskostnader	1-10	-43 302	-30 794	-21 484	-10 712
Övriga rörelseintäkter		9 959	8 710	-	-
Övriga rörelsekostnader		-14 747	-12 712	-3 632	-4 401
Rörelseresultat		179 984	88 035	-28 639	-18 084
Resultat från andelar i koncernföretag	12	-	-	40 000	16 000
Resultat från fordringar som är anläggningstillgångar	13	-15	-669	-	-25 632
Ränteutgifter och liknande resultatposter	14	3 874	3 248	5 027	7 299
Räntekostnader och liknande resultatposter	15	-22 138	-14 336	-11 279	-3 094
Resultat efter finansiella poster		161 705	76 278	5 109	-23 511
Bokslutsdispositioner	22	-	-	15 219	10 423
Skatt på årets resultat	16	-39 089	-23 144	5 477	488
Årets resultat		122 616	53 134	25 805	-12 600
Resultat hänförligt till innehavare av andelar i moderföretaget		122 616	53 134	-	-
Resultat per aktie, SEK*		9,79	4,49	-	-
Resultat per aktie efter max utspädning, SEK*		9,79	4,49	-	-

* Resultat per aktie avser resultat efter skatt. Några utspädningseffekter föreligger inte på balansdagen.

KOMMENTARER TILL RESULTATRÄKNING

Nettoomsättningen under 2006 uppgick till SEK 3 057,2 miljoner (2 013,9), en ökning med SEK 1 043,3 miljoner eller 51,8 procent. Ökningen för jämförbara enheter blev SEK 462,0 miljoner eller 22,9 procent.

Försäljningstillväxten under året medförde även att rörelseresultatet för de flesta av PartnerTechs utvecklings- och tillverkningsenheter förbättrades.

Affärsenheten Terminal/Machine Solutions nettoomsättning ökade under 2006 med SEK 542,0 miljoner, eller 102 procent, till SEK 1 071,7 (529,7) miljoner. För jämförbara enheter blev försäljningsökningen 63 procent.

Affärsenheten Medical Equipment visade för hela 2006 en omsättningsökning med SEK 166,2 miljoner eller 52 procent till SEK 487,1 miljoner. Av ökningen kan SEK 83,5 miljoner härledas till förvärvade enheter. Försäljningstillväxten har skett på ett antal kunder inom både elektronik och hela system eller moduler.

Affärsenheten Industry/Telecom ökade under 2006 sin försäljning med 29 procent, eller SEK 335,1 miljoner, till SEK 1 498,4 miljoner. För jämförbara enheter blev försäljningsökningen SEK 54,9 miljoner.

Rörelseresultatet under 2006 mer än fördubblades till SEK 180,0 miljoner (88,1). Rörelsemarginalen ökade till 5,9 procent (4,4). Av ökningen stod jämförbara enheter för ca två tredjedelar.

Räntabiliteten på operativt kapital ökade under året till 20,0 procent (12,5). Ökningen förklaras av att rörelsemarginalen ökade med 1,5 procentenheter och att kapitalomsättningshastigheten ökade till 3,5 gånger per år (2,9). Den främsta förklaringen är ökade volymer.

Finansnettot uppgick till SEK -18,3 miljoner (-11,8) för 2006 vilket ger ett resultat efter finansiella poster för 2006 på SEK 161,7 miljoner (76,3), en förbättring med SEK 85,4 miljoner. Resultatet efter skatt uppgick under 2006 till SEK 122,6 miljoner (53,1) vilket ger en vinst per aktie på SEK 9,79 kronor (4,49), en ökning med SEK 5,30.

Aktieantalet ökades under året med 0,6 miljoner aktier till 12,7 miljoner (12,1) aktier. Ökningen skedde i samband med betalning av förvärvet Th Kristiansen AS och Hansatech Ltd.

Det genomsnittliga antalet anställda räknat som heltidsanställda uppgick under 2006 till 1 747 (1 369). I samband med förvärv har det under de senaste tolv månaderna tillkommit 477 heltidsanställda varav 320 heltidsanställda från förvärvet av HansaTech under det tredje kvartalet och 157 heltidsanställda i och med förvärvet av Th Kristiansen som skedde första kvartalet 2006.

Vid periodens slut hade koncernen 1 989 heltidsanställda (1 432). Se vidare under rubriker "Viktiga händelser efter rapportperiodens utgång" nedan.

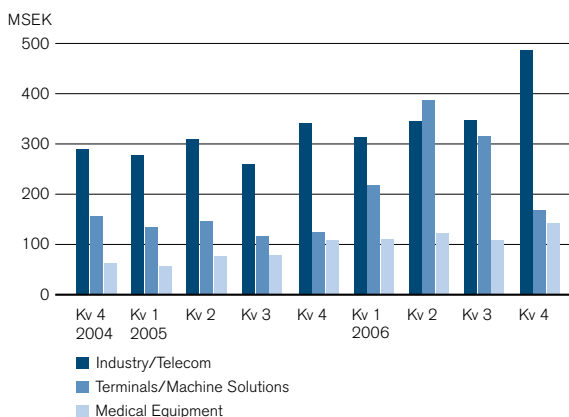
KONCERNENS UTVECKLING PER KVARTAL

Belopp i MSEK	Kv 4 2004	Kv 1 2005	Kv 2 2005	Kv 3 2005	Kv 4 2005	Kv 1 2006	Kv 2 2006	Kv 3 2006	Kv 4 2006
Nettoomsättning	511,9	471,0	530,1	446,3	566,4	640,2	847,6	769,0	800,3
Rörelseresultat	20,2	19,1	22,0	23,0	24,0	32,9	56,9	48,5	41,7
Rörelsemarginal, %	3,9	4,1	4,2	5,2	4,2	5,1	6,7	6,3	5,2
Kap. oms. hastighet ggr	3,8	3,0	3,2	2,6	3,2	3,2	4,0	3,5	3,6
Räntabilitet på op. kapital %	14,9	12,3	13,6	13,4	13,6	16,2	26,9	22,2	18,5

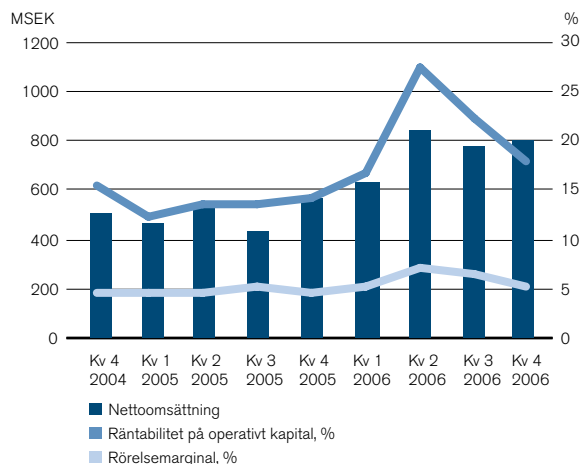
Samtliga siffror har anpassats till IFRS-principer.

NETTOOMSÄTTNING PER AFFÄRSENHET

Belopp i MSEK	2006	2005	2004
Industry/Telecom	1 498,4	1 163,3	1 061,3
Terminals/Machine Solutions	1 071,7	529,7	467,9
Medical Equipment	487,1	320,9	208,4
Total	3 057,2	2 013,9	1 737,6



NYCKELTAL PER KVARTAL



BALANSRÄKNING

Belopp i TSEK		Koncernen	Koncernen	Moderbolaget	Moderbolaget
Tillgångar	Not	06-12-31	05-12-31	06-12-31	05-12-31
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar 17					
Goodwill		139 693	121 193	-	-
Immateriella rättigheter		3 269	901	-	-
Materiella anläggningstillgångar 18					
Maskiner, inventarier och verktyg		149 078	111 423	4 066	1 713
Byggnader och mark		47 647	36 408	-	-
Pågående nyanläggningar		2 244	4 601	-	-
Finansiella anläggningstillgångar					
Aktier och andelar i koncernföretag	19	-	-	552 608	411 262
Fordringar hos koncernföretag		-	-	117 478	90 531
Andelar i intresseföretag	19	548	3 237	563	563
Andelar i andra företag	19	3 495	2 222	-	127
Derivat	20	459	539	459	539
Övriga långfristiga fordringar		314	1 585	-	-
S:a anläggningstillgångar		346 747	282 109	675 174	504 735
Omsättningstillgångar					
Varulager m m					
Råvaror, komponenter och förnödenheter		483 625	365 118	-	-
Varor under tillverkning		95 335	54 149	-	-
Färdiga varor och handelsvaror		56 511	30 005	-	-
Pågående arbete för annans räkning		631	28	-	-
Förskott från kund		-16 484	-144	-	-
S:a varulager m m		619 618	449 156	-	-
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		522 379	447 727	20	32
Kortfristiga fordringar hos koncernföretag		-	-	70 420	79 939
Aktuella skattefordringar		-	-	741	-
Övriga kortfristiga fordringar		39 541	9 551	40 079	16 060
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	21	10 654	18 555	1 254	947
S:a kortfristiga fordringar		572 574	475 833	112 514	96 978
Kassa och bank		98 809	47 267	959	201
S:a omsättningstillgångar		1 291 001	972 256	113 473	97 179
Totalt tillgångar		1 637 748	1 254 365	788 647	601 914

Belopp i TSEK		Koncernen	Koncernen	Moderbolaget	Moderbolaget
Eget kapital och skulder	Not	06-12-31	05-12-31	06-12-31	05-12-31
Eget kapital					
Aktiekapital		63 325	60 687	63 325	60 687
Övrigt tillskjutet kapital		362 948	302 372	-	-
Reservfond		-	-	282 158	282 158
Reserver		-2 482	10 489	-	-
<i>Summa bundet eget kapital</i>				345 483	342 845
Överkursfond		-	-	60 576	-
Balanserade vinstmedel		52 363	15 008	18 907	31 347
Årets resultat		122 616	53 134	25 805	-12 600
<i>Summa fritt eget kapital</i>				105 288	18 747
S:a eget kapital hänförligt till innehavare av andelar i moderföretaget					
		598 770	441 690	450 771	361 592
Obeskattade reserver	22	-	-	2 079	17 298
Långfristiga skulder					
Avsättningar för pensioner		1 970	1 651	-	-
Avsättningar för uppskjutna skatteskulder	16	35 450	32 223	42	-
Skulder till kreditinstitut	20, 23, 24	64 531	44 731	49 051	26 169
Skulder till koncernföretag		-	-	100	4 530
S:a långfristiga skulder		101 951	78 605	49 193	30 699
Kortfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	23, 24	437 812	338 993	111 154	24 949
Leverantörsskulder		281 609	223 825	3 031	1 782
Skulder till koncernföretag		-	-	150 969	150 985
Aktuella skatteskulder	16	33 693	18 383	-	453
Övriga kortfristiga skulder	25	37 334	39 359	8 829	5 184
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	21	146 579	113 510	12 621	8 972
S:a kortfristiga skulder		937 027	734 070	286 604	192 325
Totalt eget kapital och skulder		1 637 748	1 254 365	788 647	601 914
Ställda säkerheter					
Företagsinteckningar för egna skulder till kreditinstitut	23	287 893	272 442	-	-
Belånade kundfordringar	23	472 329	441 619	-	-
Återtagandeförbehåll maskiner		5 962	6 663	-	-
Eventualförpliktelser					
Eventualförpliktelser	27	2 245	3 309	20 639	24 122

KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i TSEK		Koncernen	Koncernen	Moderbolaget	Moderbolaget
Beskrivning	Not	2006	2005	2006	2005
Löpande verksamhet					
Rörelseresultat		179 984	88 035	-28 639	-18 084
<i>Ej kassaflödespåverkande poster ingående i rörelseresultat</i>					
Av- och nedskrivningar, anläggningstillgångar		54 089	46 161	712	721
Reavinst/-förlust anläggningstillgångar		-543	174	-	-
Avsättningar/bokslutsdispositioner		-983	-2 825	-	-
Erhållen ränta och andra finansiella intäkter		3 874	3 248	5 027	7 299
Betald ränta och andra finansiella kostnader		-22 153	-15 005	-11 279	-3 208
Betald skatt		-27 006	-8 488	4 325	-202
Tillförda medel i resultatet		187 262	111 300	-29 854	-13 474
Medel bundna i rörelsen					
Förändring varulager		-114 461	-38 065	-	-
Förändring kundfordringar		3 043	-64 458	12	-32
Förändring övriga rörelsefordringar		-15 932	-3 509	-24 326	-9 820
Förändring leverantörsskulder		-8 143	21 127	1 249	473
Förändring övriga rörelsekreder		-27 943	20 883	3 062	8 521
Förändring av medel bundna i rörelsen		-163 436	-64 022	-20 003	-858
Kassaflöde löpande verksamhet		23 826	47 278	-49 857	-14 332
Investeringsverksamheten					
Bruttoinvesteringar i förvärvade enheter		-23 234	-35 574	-	-
Bruttoinvesteringar i imm. anläggningstillgångar		-610	-45 972	-	-
Bruttoinvesteringar i mat. anläggningstillgångar		-40 845	-22 862	-3 065	-1 148
Bruttoinvesteringar i fin. anläggningstillgångar		-146	-85	-80 345	-43 011
Försäljningar av anläggningstillgångar		5 300	11 904	6 750	-
Kassaflöden från investeringsverksamheten		-59 535	-92 589	-76 660	-44 159
Kassaflöde efter investeringar		-35 709	-45 311	-126 517	-58 491
Finansieringsverksamheten					
Förändring i koncernlån		-	-	18 127	13 227
Förändring externa lån		108 731	49 299	109 087	22 886
Koncernbidrag		-	-	15 840	3 240
Utdelning		-15 779	-5 711	-15 779	-5 711
Emissioner		-	22 253	-	22 253
Förändring i finansiering		92 951	65 841	127 275	55 895
Omräkningsdifferenser i likvida medel		-5 700	5 162	-	-
Förändring likvida medel		51 542	25 692	758	-2 596
Likvida medel den 1 januari		47 267	21 575	201	2 797
Behållning den 31 december		98 809	47 267	959	201
Avtalad, ej utnyttjad kredit		2 301	45 051	2 301	45 051
Disponibel likviditet		101 110	92 318	3 260	45 252

Effekten på kassaflödet till följd av företagsförvärv finns i separat uppställning under *förvärv och dess påverkan*.

EGET KAPITAL

Koncernen Belopp TSEK	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver, omräknings- differenser	Balanserade vinstmedel	Totalt eget kapital*
Ingående eget kapital 2005	57 115	253 287	4 039	21 310	335 751
Byte av redovisningsprincip IAS 39	-	-	-	-1 286	-1 286
Valutakursdifferens	-	-	6 450	-	6 450
<i>Summa förmögenhetsförändringar redovisade direkt mot eget kapital</i>	-	-	6 450	-1 286	5 164
Årets resultat	-	-	-	53 134	53 134
Summa förmögenhetsförändringar	57 115	253 287	10 489	73 158	394 049
Lämnad utdelning	-	-	-	-5 711	-5 711
Nyemission/konvertering/tillskott	3 572	49 085	-	695	53 352
Utgående eget kapital 2005	60 687	302 372	10 489	68 142	441 690
Valutakursdifferens	-	-	-12 971	-	-12 971
<i>Summa förmögenhetsförändringar redovisade direkt mot eget kapital</i>	-	-	-12 971	-	-12 971
Årets resultat	-	-	-	122 616	122 616
Summa förmögenhetsförändringar	-	-	-12 971	122 616	109 645
Lämnad utdelning	-	-	-	-15 779	-15 779
Nyemission	2 638	60 576	-	-	63 214
Utgående eget kapital 2006	63 325	362 948	-2 482	174 979	598 770
* Majoritetsägarens andel uppgår till 100%.					

Moderbolaget Belopp TSEK	Aktie- kapital	Reserv- fond	Överkurs- fond	Balanserade vinstmedel	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2005	57 115	233 073	-	84 693	374 881
Byte av redovisningsprincip IAS 39	-	-	-	-1 286	-1 286
Lämnad utdelning	-	-	-	-5 711	-5 711
Nyemission/konvertering/tillskott	3 572	49 085	-	695	53 352
Koncernbidrag	-	-	-	4 500	4 500
Skatteeffekt till följd av koncernbidrag	-	-	-	-1 260	-1 260
Fusionsförlust	-	-	-	-50 284	-50 284
Årets resultat	-	-	-	-12 600	-12 600
Utgående eget kapital 2005	60 687	282 158	-	18 747	361 592
Lämnad utdelning	-	-	-	-15 779	-15 779
Nyemission	2 638	-	60 576	-	63 214
Koncernbidrag	-	-	-	22 000	22 000
Skatteeffekt till följd av koncernbidrag	-	-	-	-6 160	-6 160
Övriga poster	-	-	-	99	99
Årets resultat	-	-	-	25 805	25 805
Utgående eget kapital 2006	63 325	282 158	60 576	44 712	450 771

Antal aktier à SEK 5	2005	2006
Vid årets början	11 422 907	12 137 384
Emissioner	714 477	527 599
Vid årets slut	12 137 384	12 664 984

KOMMENTARER TILL BALANSRÄKNING OCH KASSAFLÖDESANALYS

Den 31 december uppgick rörelsekapitalet till SEK 692,9 miljoner (529,9). Den initiala förvärvspåverkan vid förvärvet av Th Kristiansen och Hansatech Ltd var SEK 12,4 miljoner.

Det operativa kapitalets omsättningshastighet var under 2006 3,5 gånger (2,9), vilket motsvarar en ökning av hastigheten med 20 procent. Vid december månads utgång uppgick det operativa kapitalet till SEK 997,5 miljoner (778,1). Den initiala påverkan från förvärven under året var en ökning av det operativa kapitalet med SEK 101,2 miljoner.

Nettoinvesteringarna uppgick till SEK 59,5 miljoner (92,6) varav SEK 23,2 miljoner är förvärvsinvesteringar. Jämförelsesiffran för 2005 inkluderar SEK 35,6 miljoner för förvärv.

Kassaflödet efter investeringar exklusive den initiala förvärvseffekten uppgick under 2006 till SEK -12,5 miljoner (-9,7). Inklusiv denna blev utfallet SEK -35,7 miljoner (-45,3).

Nettoupplåningen, det vill säga räntebärande skulder minus likvida medel, uppgick till SEK 403,5 miljoner (336,5) per den sista december.

Det egna kapitalet var vid december månads utgång SEK 598,8 miljoner (441,7). Ökningen förklaras av vinstgenerering motsvarande SEK 122,6 miljoner och emissioner uppgående till SEK 63,2 miljoner.

Soliditeten hade vid periodslutet ökat till 36,6 procent (35,2).

Belopp i MSEK	Kv 4	Kv 1	Kv 2	Kv 3	Kv 4	Kv 1	Kv 2	Kv 3	Kv 4
	2004	2005	2005	2005	2005	2006	2006	2006	2006
Rörelsekapital	426,3	443,4	498,4	494,3	529,9	571,4	664,8	660,3	692,9
Operativt kapital	609,1	629,0	751,9	740,2	778,1	843,2	915,5	952,2	997,5
Nettoupplåning	273,4	281,5	366,5	318,9	336,4	341,5	406,8	384,2	403,5
Justerat eget kapital	335,8	347,5	385,6	421,5	441,7	501,7	516,1	575,4	598,8

FÖRVÄRV OCH DERAS PÅVERKAN

Belopp i MSEK	Förvärvspåverkan vid förvärvstillfället							
	Utfall 2006 inkl förvärv	TH Kristiansen			Hansatech group			Utfall 2006 exkl förvärv
		Förvärvad balans- räkning	Finansi- ering av förvärv	Total påverkan	Förvärvad balans- räkning	Finansi- ering av förvärv	Total påverkan	
Immateriella anläggningstillgångar	143,0	0,0	11,8	11,8	0,0	16,3	16,3	114,9
Materiella anläggningstillgångar	199,0	22,3	4,5	26,8	24,5	10,9	35,4	136,8
Finansiella anläggningstillgångar	4,8	3,1	0,0	3,1	0,0	-3,1	-3,1	4,8
Omsättningstillgångar exkl likvida medel	1 192,2	85,3	0,0	85,3	72,1	0,0	72,1	1 034,9
Likvida medel	98,8	17,0	0,0	17,0	40,1	0,0	40,1	41,7
Summa tillgångar	1 637,8	127,7	16,2	143,9	136,7	24,2	160,8	1 333,1
Eget kapital	598,8	0,0	35,9	35,9	0,0	27,3	27,3	535,6
Avsättningar	37,4	0,0	1,3	1,3	0,0	3,3	3,3	32,8
Summa räntebärande skulder	502,3	11,6	25,5	37,2	0,0	54,8	54,8	410,4
Summa ej räntebärande skulder	499,2	63,6	6,0	69,5	72,7	2,7	75,4	354,3
Summa skulder och eget kapital	1 637,8	75,2	68,7	143,9	72,7	88,1	160,8	1 333,1
Förvärvspris inkl prel tilläggsköpeskillning		0,0	65,4	65,4	0,0	80,6	80,6	
Kostnader i samband med förvärvet		0,0	1,5	1,5	0,0	4,2	4,2	
Justering till verkligt värde:								
Materiella anläggningstillgångar		0,0	4,5	4,5	0,0	10,9	10,9	
Immateriella tillgångar		0,0	2,0	2,0	0,0	0,0	0,0	
Goodwill		0,0	9,8	9,8	0,0	16,3	16,3	
Rörelsekapital	692,9	21,7	-6,0	15,7	-0,6	-2,7	-3,3	680,5
Operativt kapital	997,5	47,1	9,0	56,1	23,9	21,3	45,1	896,3
Nettoupplåning	403,5	-5,4	25,5	20,2	-40,1	54,8	14,7	368,6
Vinstgenerering	187,3	-	-	0,0	-	-	0,0	187,3
Förändring av rörelsekapital	-163,4	-21,7	6,0	-15,7	0,6	2,7	3,3	-151,0
Nettoinvesteringar	-58,6	-25,4	9,3	-16,1	-24,5	30,6	6,2	-48,7
Nettoinvesteringar i förvärvad verksamhet*	-23,2	17,0	-25,5	-8,5	40,1	-54,8	-14,7	0,0
Kassaflöde efter investeringar före nettoelimin. av förvärvad balansräkning	-58,0	-30,1	-10,3	-40,3	16,2	-21,4	-5,2	-12,5
Nettoelimin. av förvärvad balansräkning	22,3	47,1	-15,3	31,8	23,9	-33,4	-9,5	0,0
Kassaflöde efter investeringar	-35,7	17,0	-25,5	-8,5	40,1	-54,8	-14,7	-12,5

* Avser den initiala totala kassaflödesmässiga effekten av förvärven.

Under 2006 förvärvade PartnerTech samtliga aktier i företaget Th Kristiansen AS med anläggningar i Moss i Norge. Företagets omsättning uppgick 2005 till NOK 179,0 miljoner och antalet anställda var 131. Övertagandet skedde den 1 januari 2006. Köpeskillningen inklusive förvärvskostnader uppgick till SEK 66,9 miljoner varav SEK 35,9 miljoner utgjordes av 315 724 nyemitterade PartnerTech-aktier. Kursen vid emitteringstillfället var 113,75 kronor per aktie. Förvärvsbalansen är baserad på ställningen den 31 december 2005.

Under 2006 förvärvade PartnerTech även samtliga aktier i det brittiska företaget Hansatech Group. Bolaget har verksamhet i King's Lynn, Cambridge och Poole i Storbritan-

nien. Årsomsättningen 2005 uppgick till ca GBP 20 miljoner och antalet anställda är ca 320. Köpeskillningen inklusive förvärvskostnader uppgick till SEK 84,8 miljoner varav SEK 27,3 miljoner utgjordes av 211 875 nyemitterade aktier i PartnerTech AB. Kursen vid emitteringstillfället var 128,85 kronor per aktie. Förvärvsbalansen är baserad på ställningen den 14 september 2006 då också övertagandet skedde.

Förvärvet i Norge ingår i koncernens siffror från och med den 1 januari 2006 och förvärvet i Storbritannien från och med den 14 september 2006.

För ytterligare information se not 26.

REDOVISNINGSPRINCIPER

ALLMÄNNA REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen upprättas i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS), Årsredovisningslagen samt Redovisningsrådets rekommendation nummer 30 "Kompletterande redovisningsregler för koncerner". Moderföretagets årsredovisning har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen 32:05 "Redovisning för juridiska personer". Koncern- och årsredovisningen är avgiven i tusentals svenska kronor (TSEK) och avser perioden 1 januari–31 december för resultaträkningsrelaterade poster respektive den 31 december för balansräkningsrelaterade poster. IFRS i detta dokument innefattar tillämpningen av såväl International Accounting Standards (IAS) och IFRS, som tolkningar av dessa standarder som publiceras av Standards Interpretation Committee (SIC) och International Financial Reporting Standards Committee (IFRIC).

KONCERNENS REDOVISNINGSPRINCIPER

KONCERNREDOVISNING

Koncernredovisningen har upprättats 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 bestämmande inflytande över denna. Anskaffningsvärdet på andelar i koncernföretag fördelas på identifierbara tillgångar och skulder vid förvärvet, till verkliga värden. I förvärvsanalysen görs också avsättning för uppskjuten skatt på förvärvade obeskattade reserver. Överstiger anskaffningsvärdet på andelarna det verkliga värdet av företagets nettotillgångar enligt förvärvsanalysen, utgörs skillnaden av koncernmässig goodwill. Goodwill skrivs ej av, utan testas årligen, eller oftare vid indikation på behov, för eventuell nedskrivning, se vidare under "Nedskrivningar" nedan. Endast resultat uppkomna efter förvärvstidpunkten ingår i koncernens egna kapital.

INTERNFÖRSÄLJNING

Prissättning vid leveranser mellan koncernföretaget 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, i dels uppskjuten skatteskuld vilken redovisas som avsättning, dels en eget kapitalandel som redovisas som balanserade vinstmedel. Den uppskjutna skatteskulden har beräknats utifrån aktuell skattesats.

OMRÄKNING AV UTLANDSVERKSAMHETER

PartnerTechs utländska dotterföretags funktionella valuta är ej densamma som moderbolagets. Därför omräknas dessa

genom 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, redovisas som en reserv i eget kapital.

INTRESSEFÖRETAG

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

RAPPORTERING FÖR SEGMENT

Den primära indelningsgrunden för koncernens segment är rörelsegränar, vilken är den indelningsgrund som motsvaras av PartnerTechs affärsenheter och som även är den interna uppföljningsgrunden. Affärsenheterna är uppdelade i olika kundgruppskategorier som på lägsta nivå utgörs av specifika produktgrupper. Den sekundära indelningsgrunden utgörs av geografiska regioner.

FORDRINGAR OCH SKULDER

Fordringar har redovisats till de belopp var med de beräknas inflyta. Reserver för osäkra fordringar har satts efter individuell prövning. I de enskilda bolagens bokslut har fordringar och skulder i utländsk valuta omräknats efter balansdagens kurs. Kursdifferens som uppstår redovisas i rörelseresultatet. För motsvarande finansiella fordringar och skulder redovisas kursdifferensen i finansnettot.

VÄRDERING AV VARULAGER

Varulagret har värderats till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärde. Vid fastställande av anskaffningsvärde har principen först-in först-ut tillämpats. Inku-ransreservering har gjorts för föråldrade och övertaliga varor individuellt per artikel efter prövning av framtida behov.

IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Goodwill

Goodwill, som redovisas i samband med förvärv av dotterföretag enligt ovan, redovisas initialt som en tillgång värderad till anskaffningsvärde och värderas sedan löpande till anskaffningsvärde minskat med eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill skrivs ej av, värdet prövas istället årligen, eller oftare vid indikation på behov av nedskrivning genom beräkning av motsvarande minsta kassagenererande enhets återvinningsvärde. I de fall återvinningsvärdet för enheten understiger redovisat värde görs en nedskrivning, se rubrik Nedskrivningar nedan.

Övriga immateriella tillgångar

Övriga immateriella tillgångar består av kundrelationer som uppkommit vid förvärv, hyresrättigheter samt licenser. Immateriella tillgångar skrivs av linjärt över nyttjandeperioden, vilket ger avskrivningstider på 3–10 år.

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

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

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.
- 40 år byggnader

Leasingavtal

PartnerTech-koncernen tillämpar IAS 17 "Leasingavtal" vid klassificering av leasingavtal som finansiell eller operationell leasing. Väsentliga finansiella leasingavtal redovisas i koncernens balansräkning som anläggningstillgång respektive skuld. Objektet avskrivs och på skulden betalas ränta, samt att den amorteras. Resultaträkningen påverkas således med kostnad för avskrivning och ränta. Fördelningen av leasingavgiften i resultaträkningen sker med utgångspunkt från utnyttjandet, vilket kan skilja sig åt från vad som erlagts med leasingavgift under innevarande år.

Övriga leasingåtaganden, det vill säga operationell leasing, av till exempel hyreskontrakt för fabriks- och kontorslokaler redovisas inte i balansräkningen och avgiften redovisas direkt som rörelsekostnad.

NEDSKRIVNINGAR

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

FINANSIELLA INSTRUMENT

Koncernens finansiella instrument omfattar främst kundfordringar, likvida medel, leverantörsskulder, skulder till kreditinstitut samt finansiella derivat i form av räntetak, räntegolv och valutaterminer.

Likvida medel

Kassa och bank i koncernen utgörs av banktillgodohavanden och kortfristiga placeringar hos banker och motsvarande institut med en förfallotid på tre månader eller kortare.

Kundfordringar

Kundfordringar redovisas netto efter avsättning för osäkra kundfordringar. Avsättningar för osäkra kundfordringar baseras på individuell bedömning av kundfordringar som gjorts med hänsyn till förväntade kundförluster.

Leverantörsskulder

Leverantörsskulder upptas till det värde som bolaget har för avsikt att betala leverantören för att avveckla skuldförhållandet.

Finansiella skulder

Låneskulder redovisas initialt till erhållet belopp, efter avdrag för eventuella transaktionskostnader. Under efterkommande perioder sker redovisning till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden.

Räntetakkontrakt

Koncernen använder räntetakkontrakt för att begränsa exponeringen i ränterörelser på räntebärande skulder. Räntetakkontrakt värderas i enlighet med IAS 39 till verkligt värde och redovisas såsom långfristig- respektive omsättningstillgång beroende på förfallotidpunkt. Resultat från Räntetakkontrakt redovisas inom finansnettot. Koncernen tillämpar ej säkringsredovisning.

Valutaterminer

PartnerTech använder valutaterminskontrakt för köp av valuta. Valutaterminer värderas i enlighet med IAS 39 till verkligt värde. Resultat från valutaterminer redovisas inom finansnettot. Koncernen tillämpar ej säkringsredovisning.

INTÄKTSREDOVISNING

PartnerTechs intäktslag kan definieras som produktförsäljning och utförande av tjänsteuppdrag.

Intäkter av produktförsäljning redovisas när huvudsakligen alla risker och rättigheter som är förknippade med äganderätten övergått till köparen. Detta inträffar vanligtvis när produkterna har levererats och priserna fastställts.

Intäkter av tjänster redovisas när de kan beräknas på ett tillförlitligt sätt baserat på den färdigställandegrad som uppnåtts på balansdagen.

För pågående arbete sker endast intäktsföring för de utvecklingsprojekt, för kunders räkning, som klart kan identifieras och mätas på ett tillförlitligt sätt. Tjänsteuppdrag avser bland annat specifikt utfört arbete i samband med prototyp-tillverkning med förserier, utveckling av testutrustning och olika produktionsrationaliseringar, så kallade VA/VE-uppdrag (Value Analysis/Value Engineering).

STATLIGA BIDRAG

Statliga bidrag erhålls främst som stöd vid förvärv av anläggningstillgångar. Bidraget reducerar då anläggningstillgångens anskaffningsvärde.

FINANSNETTO

Finansnettot består av räntetäkter och kostnader. För de fordringar och skulder som ingår i den finansiella nettoskulden ingår även valutavinster och förluster i räntenettet. Där ingår även transaktionskostnader för tillgångar och skulder som ingår i den finansiella nettoskulden. Resultat från valuta och räntederivat redovisas även under rubriceringen. Ingen aktivering av ränta sker i anläggningars anskaffningsvärden.

SKATTER

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

I balansräkningen redovisas uppskjutna skatteskulder och fordringar för alla temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden för tillgångar och skulder samt för övriga skattemässiga avdrag eller underskott. Uppskjutna skatteskulder och skattefordringar beräknas utifrån den förväntade skattesatsen vid tidpunkten för återföring av den temporära skillnaden. Effekter av förändringar i gällande skattesatser resultatförs i den period förändringen lagstads. Uppskjutna skattefordringar redovisas i balansräkningen endast till den del av värdet som sannolikt kan utnyttjas inom en överskådlig framtid som inte bedöms överskrida fem år.

PENSIONER

Avsättningar och premiebetalningar för pensionsutfästelser sker enligt olika pensionsplaner. Alla pensionsutfästelser som inte övertagits av försäkringsbolag eller på annat sätt säkerställts genom fondering hos extern part skuldförs i balansräkningen. Den i allt väsentliga andelen av PartnerTechs åtagande mot personalen är olika avgiftsbestämda pensions-

planer. Pensionskostnaderna för de avgiftsbestämda planerna kostnadsförs i den period när de anställda utfört de tjänster avgiften avser. Pensionsplan omfattande flera arbetsgivare avseende ITP, som är tryggad hos Alecta är enligt Redovisningsrådets akutgrupp URA 42 en förmånsbestämd plan. Då Alecta ej har möjlighet att förse PartnerTech med information som möjliggör redovisning som en förmånsbestämd plan i enlighet med IAS 19 "Ersättningar till anställda", redovisas försäkringen som en avgiftsbestämd plan. Utöver detta finns ett fåtal övriga förmånsbestämda pensionsplaner av mindre värde.

KASSAFLÖDESANALYS

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

MODERFÖRETAGETS REDOVISNINGSPRINCIPER

I följande fall överensstämmer moderföretagets redovisningsprinciper inte med koncernens:

KONCERNBIDRAG OCH AKTIEÄGARTILLSKOTT

Lämnade aktieägartillskott redovisas som en ökning av posten "Aktier och andelar i koncernföretag" varefter prövning sker om en nedskrivning av aktiernas värde är erforderlig.

Koncernbidrag redovisas efter sin ekonomiska innebörd, 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.

SKATTER

I moderbolaget redovisade obeskattade reserver inklusive uppskjuten skatteskuld.

FUSIONER

Fusioner har redovisats i enlighet med BFAR 1999:1. Vid fusionerna har koncernvärdemetoden använts, vilket innebär att de tillgångar och skulder i överlåtande bolag som övertas genom fusionen har värderats till de värden dessa tidigare hade i koncernredovisningen. Skillnaden mellan koncernvärdet och moderföretagets bokförda värde på aktierna i det överlåtande bolaget, fusionsdifferensen, förs direkt till eget kapital i moderföretaget.

AKTIER OCH ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

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

NOTER

Belopp i TSEK om inget annat anges.

NOT 1 SEGMENTSREDOVISNING

Nedan presenteras information enligt den primära indelingsgrunden som baseras på rörelsegränar. Den sekundära indelingsgrunden baseras på geografiska områden. För år 2006 var andelen försäljning inom Sverige 53 procent (82 procent).

	Industry/- Telecom	Medical Equipment	Terminals/- Machine Solutions	Ofördelade resultat- poster	Elimi- neringar	Koncern
--	-----------------------	----------------------	-------------------------------------	-----------------------------------	--------------------	---------

RESULTATRÄKNING 2006

Omsättning						
Extern försäljning	1 498 373	487 084	1 071 744			3 057 201
Resultat						
Rörelseresultat	67 199	33 845	81 372	-2 432		179 984
Finansnetto				-18 279		-18 279
Årets skattekostnad				-39 089		-39 089
Årets nettoresultat						122 616
Övrig information						
Investeringar	48 102	16 094	62 533			126 729
Avskrivningar	-26 386	-7 622	-17 539			-51 547

BALANSRÄKNING 2006-12-31

Tillgångar						
Tillgångar per rörelsegrän	1 153 302	264 746	295 030	-75 878		1 637 200
Andelar i intresseföretag	548					548
Ej fördelade gemensamma tillgångar						0
Summa koncernstillgångar						1 637 748
Skulder						
Skulder per rörelsegrän	484 559	56 174	136 144	-75 878		600 999
Ej fördelade gemensamma skulder				437 979		437 979
Summa koncernskulder						1 038 978

	Industry/- Telecom	Medical Equipment	Terminals/- Machine Solutions	Ofördelade resultat- poster	Elimi- neringar	Koncern
--	-----------------------	----------------------	-------------------------------------	-----------------------------------	--------------------	---------

RESULTATRÄKNING 2005

Omsättning						
Extern försäljning	1 163 287	320 906	529 675			2 013 868
Resultat						
Rörelseresultat	29 903	32 443	25 689	-11 757		88 035
Finansnetto				-23 144		-11 757
Årets skattekostnad						-23 144
Årets nettoresultat						53 134
Övrig information						
Investeringar	46 130	41 651	16 993	2 753		107 527
Avskrivningar	-30 173	-5 218	-7 185	-1 659		-44 235

BALANSRÄKNING 2005-12-31

Tillgångar						
Tillgångar per marknadssegment	759 557	197 386	245 809			1 202 752
Andelar i intresseföretag	563	857		1 817		3 237
Ej fördelade gemensamma tillgångar				48 376		48 376
Summa koncernstillgångar						1 254 365
Skulder						
Skulder per rörelsegrän	253 035	60 127	83 381			396 543
Ej fördelade gemensamma skulder				416 132		416 132
Summa koncernskulder						812 675

SEKUNDÄRA SEGMENT

	Sverige	Övriga Norden	Övriga Europa	Övriga världen	Koncern
2006					
Extern försäljning	1 608 166	832 858	494 799	121 378	3 057 201
Balansomslutning	974 566	281 672	353 851	27 659	1 637 748
Investeringar	31 345	29 903	64 936	545	126 729
2005					
Extern försäljning	1 657 192	202 521	79 059	75 096	2 013 868
Balansomslutning	1 000 916	101 028	128 797	23 624	1 254 365
Investeringar	39 429	63 446	4 155	497	107 527

NOT 2 NETTOOMSÄTTNING

Nettoomsättningen per intäktslag

Intäktslag	Koncern	
	2006	2005
Varuförsäljning	2 966 507	1 970 219
Tjänsteuppdrag*	90 694	43 649
Totalt	3 057 201	2 013 868

* I tjänsteuppdrag ingår bl a prototyp tillverkning med förserier, utveckling av testutrustning, produktutveckling och produkt rationalisering VA/VE (Value Analysis/Value Engineering).

NOT 3 MEDELTA ANSTÄLLDA

Medelantal heltidsanställda

Land	Antal kvinnor		Totalt antal	
	2006	2005	2006	2005
Moderbolag				
Sverige	6	2	16	12
Totalt	6	2	16	12
Dotterbolag				
Kina	3	1	5	2
Polen	59	48	390	313
Finland	52	31	199	95
Norge	29	-	149	-
Storbritannien	39	-	93	-
Sverige	288	317	880	933
USA	6	7	15	14
Totalt	476	404	1 731	1 357
Koncernen totalt	482	406	1 747	1 369

NOT 4 LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR

Löner och ersättningar

	2006			2005		
	VD och styrelse	Övriga anställda	Totalt	VD och styrelse	Övriga anställda	Totalt
Moderbolag						
Sverige	7 223	13 125	19 388	5 894	8 037	13 931
Totalt	7 223	13 125	19 388	5 894	8 037	13 931
Dotterbolag						
Sverige	-	254 648	254 648	-	260 243	260 243
Polen	-	33 518	33 518	-	24 337	24 337
Finland	-	59 079	59 079	-	28 401	28 401
Norge	-	78 443	78 443	-	-	-
Storbritannien	-	26 101	26 101	-	-	-
USA	-	8 532	8 532	-	7 506	7 506
Kina	-	1 209	1 209	-	782	782
Totalt dotterbolag	-	461 530	461 530	-	321 269	321 269
Koncernen totalt	7 223	474 655	480 918	5 894	329 306	335 200

Sociala kostnader

	2006			2005		
	VD och styrelse	Övriga anställda	Totalt	VD och styrelse	Övriga anställda	Totalt
Moderbolag						
Sverige	4 884	8 354	13 238	3 272	5 882	9 154
varav pensionskostnader	2 134	3 914	6 048	1 531	2 705	4 236
Totalt	4 884	8 354	13 238	3 272	5 882	9 154
Dotterbolag						
Sverige	-	107 162	107 162	-	120 497	120 497
varav pensionskostnader	-	16 762	16 762	-	28 384	28 384
Polen	-	5 403	5 403	-	4 332	4 332
varav pensionskostnader	-	0	0	-	0	0
Finland	-	12 703	12 703	-	5 661	5 661
varav pensionskostnader	-	10 030	10 030	-	4 289	4 289
Norge	-	25 885	25 885	-	-	-
varav pensionskostnader	-	2 214	2 214	-	-	-
Storbritannien	-	2 109	2 109	-	-	-
varav pensionskostnader	-	640	640	-	-	-
USA	-	0	0	-	522	522
varav pensionskostnader	-	0	0	-	0	0
Kina	-	33	33	-	196	196
varav pensionskostnader	-	33	33	-	29	29
Totalt						
dotterbolag	-	153 295	153 295	-	131 208	131 208
varav pensionskostnader*	-	29 679	29 679	-	32 702	32 702
Koncernen totalt	4 884	161 649	166 533	3 272	137 090	140 362
varav pensionskostnader	2 134	33 593	35 727	1 531	35 407	36 938

* Pensionskostnader

Utav koncernens totala pensionskostnader avser TSEK 8 628 (8 887) ITP-premier som erlagts till Alecta. Per 2006-12-31 var Alectas konsoliderings-grad för företagsanknutna medel 124 % medan motsvarande siffra per 2005-12-31 var 129%

NOT 5 ERSÄTTNINGAR TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Styrelsearvoden

Till styrelsen utgår för 2006 arvoden uppgående totalt till TSEK 960 (840) i enlighet med bolagsstämmans beslut. Av totalt belopp har till styrelsens ordförande utgått arvode med TSEK 320 (280).

Verkställande direktörens ersättningar och förmåner

För verksamhetsåret 2006 utgår till verkställande direktören lön och andra förmåner om sammanlagt TSEK 6 263 (4 149). Av detta belopp avser TSEK 2 984 (1 000) rörlig ersättning.

Årets pensionskostnader utgör TSEK 2 134 (1 531).

Vid egen uppsägning är verkställande direktörens uppsägningstid sex månader. Vid uppsägning från bolagets sida är uppsägningstiden tolv månader och erhålles arbetsbefrielse under denna period skall eventuell lön och andra förmåner från ny arbetsgivare avräknas. Vidare utges vid uppsägning från bolagets sida ett avgångsvederlag motsvarande 12 månaders, icke pensionsgrundande, fast lön.

Verkställande direktörens pensionsålder är 60 år och före 65 års ålder utgår en förmånsbestämd pension motsvarande 75 procent av pensionsmedförande fast lön. Därefter utgår under en avgiftsbestämd pension baserad på dels en årlig premie om 10 prisbasbelopp dels en premie om 19 procent av pensionsmedförande fast lön över 30 prisbasbelopp. Slutar verkställande direktören sin anställning före uppnådd pensionsålder utges pension på intjänatfribrevsvärde.

Koncernledningens ersättningar och förmåner, exklusive verkställande direktör

Till koncernledningens övriga 9 (9) chefstjänstemän utgår för 2006 lön och andra förmåner om sammanlagt TSEK 9 277 (7 589), varav rörlig ersättning om TSEK 1 174 (649).

Av bolagets pensionskostnader avser TSEK 2 510 (1 930) koncernledningen.

Vid egen uppsägning tillämpas 3–6 månaders uppsägningstid. Vid uppsägning från bolagets sida är uppsägningstiden 6–12 månader. Pension utgår enligt gällande ITP plan och med 65 år som pensionsålder.

Löneprinciper och beslutsgång

Samtliga chefstjänstemän har såväl fast som rörlig ersättning vilket fastställs i årligt avtal. Rörlig ersättning baseras på bolagets rörelsemarginal, tillväxt och kassaflöde samt specifika mål inom respektive befattningshavares ansvarsområde. Samtliga program för rörlig lön har fastlagda maximala nivåer. Principer och nivåer gällande verkställande direktörens och koncernledningens anställningsvillkor fastställs av styrelsen eller däri utsedda ledamöter. Några aktierelaterade ersättningar förekommer inte.

Ersättning till ledande befattningshavare 2006, TSEK

Befattningshavare	Grundlön/styrelsearvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Totalt
Styrelsens ordförande	320	-	-	-	320
Övriga styrelseledamöter	640	-	-	-	640
Verkställande direktör	3 172	2 984	107	2 134	8 397
Koncernledning exkl. verkställande direktör*	7 789	1 174	314	2 510	11 787
Summa	11 921	4 158	421	4 644	21 144

* Koncernledning exkl. VD utgörs av 9 personer (9).

** Övriga förmåner utgör till största del av bilförmån.

Könsfördelning – styrelse och koncernledning

Styrelsens sex ordinarie ledamöter är samtliga män. Styrelsens två personalrepresentanter är båda män.

Av koncernledningen, bestående av 10 personer inklusive verkställande direktören, är samtliga män.

NOT 6 SJUKFRÅNVARO

Medelantal heltidsanställda, %

Sjukfrånvaro - koncern	2006		2005	
	Total sjukfrånvaro	Därav över 60 dagar	Total sjukfrånvaro	Därav över 60 dagar
Svenska enheter				
29 år eller yngre	2,9	1,5	4,5	15,6
30-49 år	4,3	30,2	4,7	34,0
50 år eller äldre	8,9	65,2	8,3	56,6
Män	4,0	37,5	3,9	28,2
Kvinnor	9,5	56,8	10,3	54,4
Totalt	5,9	47,5	5,9	44,1
Utländska enheter*				
29 år eller yngre	2,6	-	2,4	-
30-49 år	2,8	-	2,7	-
50 år eller äldre	1,8	-	1,3	-
Män	2,4	-	2,0	-
Kvinnor	3,2	-	4,6	-
Totalt	2,7	-	2,5	-

* För de utländska enheterna mäts inte sjukfrånvaro över 60 dagar då detta är ett svenskt mått relaterat till det svenska socialförsäkringssystemet.

Sjukfrånvaro - Moderbolag

För Moderbolaget redovisas ingen sjukfrånvaro då den sjukfrånvaro som förekommit är hänförlig till två enskilda individer, varav en kvinna och en man och ingen enskild åldersgrupp överstiger 10 anställda.

NOT 7 ERSÄTTNINGAR TILL REVISORER

Revisionsarvoden

Arvodestyp	Koncern		Moderbolag	
	2006	2005	2006	2005
Revisionsarvoden Deloitte	1 338	1 089	410	390
Konsultationer Deloitte	265	105	176	85
Summa arvode Deloitte	1 603	1 194	586	475
Revisionsarvoden övriga	551	151	-	-
Konsultationer övriga	68	62	-	-
Summa arvode övriga	619	213	-	-

NOT 8 INKÖP FRÅN/FÖRSÄLJNING TILL MODERBOLAG

Moderbolaget bedriver ingen rörelseverksamhet och har inte anskaffat några varor eller tjänster från koncernbolag för eget bruk. På motsvarande sätt har ingen varuförsäljning skett till andra koncernbolag. Redovisad omsättning i resultaträkningen avser endast kostnader för koncernledning och stab, vars tjänster fakturerats koncernbolag.

NOT 9 AVSKRIVNINGAR IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Rörelsekostnadsfunktion	Koncernen		Moderbolag	
	2006	2005	2006	2005
Kostnad för sålda varor och tjänster	857	467	-	-
Försäljningsomkostnader	-	-	-	-
Administrationsomkostnader	-	-	-	-
Totalt	857	467	-	-

NOT 10 AVSKRIVNINGAR MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Rörelsekostnadsfunktion	Koncernen		Moderbolag	
	2006	2005	2006	2005
Kostnad för sålda varor och tjänster	48 919	41 954	-	-
Försäljningsomkostnader	337	321	99	46
Administrationsomkostnader	1 434	1 493	613	675
Totalt	50 690	43 768	712	721

NOT 11 OFFENTLIGA STÖD OCH BIDRAG

I koncernen uppgick erhållna statliga stöd och bidrag till TSEK 736 (3 560). TSEK 184 avser stöd för anskaffning av anläggningstillgångar. Beloppet har reducerat tillgångens anskaffningsvärde. Resterande belopp TSEK 552 har intäktsförts och ingår i kostnad sålda varor och tjänster.

NOT 12 RESULTAT FRÅN ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Moderbolaget har under året anteciperat utdelningar om TSEK 40 000 (16 000) från koncernföretag.

NOT 13 RESULTAT FRÅN FORDRINGAR SOM ÄR ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	Koncern		Moderbolag	
	2006	2005	2006	2005
Nedskrivning av fordran i PartnerTech Inc.	-	-	-	-25 000
Resultat från andelar i intresseföretag	-15	-669	-	-632
Totalt	-15	-669	-	-25 632

NOT 14 RÄNTEINTÄKTER OCH LIKANDE RESULTATPOSTER

	Koncern		Moderbolag	
	2006	2005	2006	2005
Ränteintäkter från koncernföretag	-	-	5 017	3 435
Övriga ränteintäkter	3 874	3 248	10	244
Valutakursdifferenser	-	-	-	3 620
Totalt	3 874	3 248	5 027	7 299

NOT 15 RÄNTEKOSTNADER OCH LIKANDE RESULTATPOSTER

	Koncern		Moderbolag	
	2006	2005	2006	2005
Räntekostnader från koncernföretag	-	-	-2 050	-686
Övriga räntekostnader	-22 138	-14 336	-2 949	-2 408
Valutakursdifferenser	-	-	-6 280	-
Totalt	-22 138	-14 336	-11 279	-3 094

NOT 16 SKATTER

Följande skattekomponenter ingår i koncernens och moderbolagets skattekostnad.

	Koncernen		Moderbolag	
	2006	2005	2006	2005
Aktuell skattekostnad				
Skatt, Sverige	-21 875	-20 825	5 519	-
Skatt, övriga länder	-20 441	-2 879	-	-
Summa aktuell skattekostnad	-42 316	-23 704	5 519	-
Uppskjuten skattekostnad				
avseende temporära skillnader				
Förändring obeskattade reserver	2 892	-405	-	-
Leasing	2 284	477	-	-
Underskott	97	488	-	488
Övriga poster	-2 046	-	-42	-
Summa uppskjuten skattekostnad	3 227	560	-42	488
Redovisad skattekostnad	-39 089	-23 144	5 477	488

Skillnader mellan aktuell skattekostnad enligt nominell svensk skattesats är 28% och redovisad skattekostnad uppkommer på följande sätt.

	Koncernen		Moderbolag	
	2006	2005	2006	2005
Redovisat resultat före skatt	161 705	76 278	20 328	-23 511
Skatt enligt gällande skattesats	-45 277	-21 358	-5 692	6 583
Skatteeffekt av kostnader som inte är skattemässigt avdragsgilla	-4 819	-3 686	-148	-6 095
Skatteeffekt av intäkter som inte är skattepliktiga	6 256	985	11 317	-
Effekter av olika skattesatser för dotterföretag verksamma i utlandet	4 751	915	-	-
Redovisad skattekostnad	-39 089	-23 144	5 477	488

Temporära skillnader föreligger i de fall tillgångars eller skulders redovisade respektive skattemässiga värden är olika. Koncernens temporära skillnader har resulterat i uppskjutna skatteskulder och uppskjutna skattefordringar avseende följande poster.

	Koncernen		Moderbolag	
	06-12-31	05-12-31	06-12-31	05-12-31
Uppskjutna skatteskulder				
Skattemässiga överavskrivningar	16 854	9 749	-	-
Skattemässiga avsättningar till periodiseringsfonder	9 372	18 752	-	-
Anläggningstillgångar	9 224	3 722	-	-
Övrigt	-	-	42	-
S:a uppskjutna skatteskulder	35 450	32 223	42	-

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

	Moderbolag	
	2006	2005
Erhållet koncernbidrag	6 160	1 260
Summa	6 160	1 260

NOT 17 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	Koncern		Moderbolag	
	2006	2005	2006	2005
Goodwill				
Ingående värde	130 142	82 816	-	-
Årets investering	21 818	44 995	-	-
Omräkningsdifferenser	-3 357	2 331	-	-
Utgående ackumulerade värden	148 603	130 142	-	-
Ingående nedskrivningar	-8 949	-8 949	-	-
Omräkningsdifferenser	39	-	-	-
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-8 910	-8 949	-	-
Utgående restvärde	139 693	121 193	-	-

	Koncern		Moderbolag	
	2006	2005	2006	2005
Immateriella rättigheter				
Ingående anskaffningsvärde	1 771	661	-	-
Årets investering	2 941	977	-	-
Omklassificeringar	312	-	-	-
Omräkningsdifferenser	-72	133	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	4 952	1 771	-	-
Ingående avskrivningar	-870	-327	-	-
Årets avskrivning	-857	-467	-	-
Omräkningsdifferenser	44	-76	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 683	-870	-	-
Utgående restvärde	3 269	901	-	-

NOT 18 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Maskiner, inventarier och verktyg

	Koncern		Moderbolag	
	2006	2005	2006	2005
Ingående anskaffningsvärde	346 006	338 312	4 249	3 101
Årets investering	88 599	45 544	3 065	1 148
Årets försäljning/utrangering	-27 903	-40 411	-	-
Omklassificeringar	2 271	-	-	-
Omräkningsdifferenser	-3 991	2 561	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	404 982	346 006	7 314	4 249
Ingående avskrivningar	-234 583	-218 305	-2 536	-1 815
Årets avskrivning	-49 538	-43 142	-712	-721
Årets försäljning/utrangering	26 430	28 333	-	-
Omräkningsdifferenser	1 787	-1 469	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-255 904	-234 583	-3 248	-2 536
Utgående restvärde	149 078	111 423	4 066	1 713

Byggnader och mark

	Koncern		Moderbolag	
	2006	2005	2006	2005
Ingående anskaffningsvärde	39 513	19 675	-	-
Årets investering	13 371	12 961	-	-
Omklassificeringar	-	4 820	-	-
Omräkningsdifferenser	-1 123	2 057	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	51 761	39 513	-	-
Ingående avskrivningar	-3 105	-2 217	-	-
Årets avskrivning	-1 152	-626	-	-
Omräkningsdifferenser	143	-262	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-4 114	-3 105	-	-
Utgående restvärde	47 647	36 408	-	-

Pågående nyanläggningar

	Koncern		Moderbolag	
	2006	2005	2006	2005
Ingående anskaffningsvärde	4 601	4 820	-	-
Årets nedlagda kostnader	675	3 751	-	-
Omklassificeringar	-2 889	-4 820	-	-
Omräkningsdifferenser	-143	850	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	2 244	4 601	-	-

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

Maskiner, inventarier och verktyg

	Koncern	
	2006	2005
Ingående anskaffningsvärde	77 728	96 927
Årets investering	31 910	1 447
Årets försäljning/utrangering	-10 620	-20 646
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	99 018	77 728
Ingående avskrivningar	-55 918	-57 663
Årets avskrivning	-11 633	-11 504
Årets försäljning/utrangering	2 036	13 249
Utgående ackumulerade avskrivningar	-65 515	-55 918
Utgående restvärde	33 503	21 810

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

NOT 19 ANDELAR I DOTTER- OCH INTRESSEFÖRETAG

Andelar i koncernföretag

Dotterföretag/Säte/Org-nr	Antal aktier	Kapital-/röstandel %	Nom. värde/kvotvärde, TSEK		Bokfört värde, TSEK	
			06-12-31	05-12-31	06-12-31	05-12-31
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 Åtvidaberg AB, Åtvidaberg, Org-nr 556539-8012	300 000	100%	30 000	30 000	135 652	135 652
PartnerTech Storfors AB, Storfors, Org-nr 556023-0293	8 000	100%	-	800	-	6 750
PartnerTech Ltd, Hongkong, Kina	1 000	100%	90	1	100	1
PartnerTech Inc, Atlanta, USA, Org-nr 658900-9779	1 000	100%	1 036	1 332	1 332	1 332
PartnerTech Oy, Espoo, Finland, Org-nr 0912073-8	216 720	100%	327	341	65 210	69 474
PartnerTech AS, Moss, Norge, Org-nr 913 593 138	1 175	100%	925	-	67 435	-
PartnerTech Ltd, King's Lynn, Storbritannien, Org-nr 01041448	2 261	100%	3	-	84 827	-
PartnerTech Spz o.o. Polen, Org-nr 827-18-67-442	5 000	100%	5 956	6 156	39 773	39 773
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					552 608	411 262
Dotterdotterföretag/Säte/Org-nr						
PartnerTech Vellinge AB, Vellinge, Org-nr 556527-5269	10 000	100%	1 000	1 000	85 323	85 323
PartnerTech Storfors AB, Storfors, Org-nr 556023-0293	8 000	100%	800	-	6 750	-
PartnerTech Åbo Oy, Åbo, Finland*, Org-nr 02338048	7 162	100%	-	1 713	-	19 969
PartnerTech Poole Ltd, Poole, Storbritannien, Org-nr 3455123	2	100%	-	-	-	-
Totalt			1 800	2 713	92 073	105 292

Andelar i intresseföretag

Beskrivning	Koncern		Moderbolag	
	06-12-31	05-12-31	06-12-31	05-12-31
Ingående anskaffningsvärde	3 237	1 195	563	-
Förvärv	-	2 733	-	-
Övertaget vid fusion	-	-	-	1 195
Årets andel i nettoresultat	-15	-786	-	-632
Försäljning/Utrangering	-2 618	-	-	-
Omräkningsdifferenser	-56	95	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	548	3 237	563	563

Intresseföretag/Säte/Org-nr**	Antal aktier	Kapital-/röstandel %	Resultat	Eget kapital	Bokfört värde,
				06-12-31	06-12-31
Moderbolaget					
Bluewave Microsystems AB, Stockholm, Org-nr 556593-3768	32 500	33/33	-46	1 479	563
Koncernen					
Bluewave Microsystems AB, Stockholm, Org-nr 556593-3768	32 500	33/33	-46	1 479	548

* Bolaget är fusionerat med PartnerTech Oy, Espoo, Finland per 06-10-01.

** Koncernen innehar 585 aktier i Artscan Oy, Helsingfors, Finland (org-nr 1090421-4). Kapital- och rösträttsandelar uppgår till 43%. Värdet av dessa andelar uppgår till SEK 0.

NOT 20 FINANSIELLA INSTRUMENT

Koncernen använder sig av ränteswapkontrakt för att begränsa sin exponering för ränterörelser på sina räntebärande skulder. Koncernen har ingått följande avtal som per balansdagen värderats till marknadsvärde.

Instrument	Nominellt belopp	Räntesats	Förfalltidpunkt	Marknadsvärde 2006-12-31	Startdag
Kortfristig tillgång					
Räntetak	50 000	5,5%	07-12-28	1	05-03-07
Summa				1	
Långfristig tillgång					
Räntetak	115 000	5,5%	08-12-29	28	06-12-29
Räntetak	65 000	5,5%	09-12-29	65	06-12-29
Räntetak	50 000	5,5%	09-12-29	50	07-12-28
Räntetak	90 000	5,5%	09-12-29	91	06-12-28
Räntetak	90 000	5,5%	10-12-29	225	06-12-29
Summa				459	
Långfristig skuld					
Räntegolv	50 000	2,0%	09-12-29	-3	07-12-28
Räntegolv	115 000	2,0%	08-12-29	-1	06-12-29
Räntegolv	65 000	2,0%	09-12-29	-3	06-12-29
Summa				-7	

Vid genomgång och värdering av övriga finansiella tillgångar och skulder har det inte framkommit några väsentliga avvikelser ifrån det verkliga värdet.

NOT 21 STÖRRE PERIODISERINGSPOSTER

Beskrivning	Koncern		Moderbolag	
	06-12-31	05-12-31	06-12-31	05-12-31
Diverse förutbetalda avgifter och premier	10 019	5 678	1 254	947
Diverse upplupna intäkter	635	12 877	-	-
Summa interimssfordringar	10 654	18 555	1 254	947
Upplupna löner, ersättningar och sociala avgifter	98 460	80 292	11 130	7 820
Mottagna ej fakturerade inköp	17 144	13 112	-	-
Upplupna räntekostnader	200	-	-	-
Diverse upplupna kostnader	30 240	20 106	1 491	1 152
Diverse förinbetalda intäkter	535	-	-	-
Summa interimsskulder	146 579	113 510	12 621	8 972

NOT 22 OBESKATTADE RESERVER MODERBOLAG

Reserv	Resultaträkning		Balansräkning	
	2006	2005	06-12-31	05-12-31
Periodiseringsfond	15 770	10 945	960	16 730
Överavskrivning				
- materiella anläggningstillgångar	-551	-522	1 119	568
Totalt	15 219	10 423	2 079	17 298

NOT 23 SKULDER TILL KREDITINSTITUT

Kredit/säkerhet	Koncernen		Moderbolaget	
	06-12-31	05-12-31	06-12-31	05-12-31
Utnyttjade				
checkräkningskrediter	107 699	24 949	107 699	24 949
Finansieringslån	83 819	51 033	52 506	26 169
Leasingskulder	22 793	8 780	-	-
Factoringskuld	288 032	298 962	-	-
S:a skulder till kreditinstitut	502 343	383 724	160 205	51 118
Därav förfaller inom 12 mån.	301 774	338 993	-	-
Därav förfaller senare än 5 år efter balansdagen	1 021	-	-	-
Beviljade checkräkningskrediter	135 730	70 000	110 000	70 000
Säkerhet har lämnats inom ramen för företagsintekning	287 893	272 442	-	-
Ställda säkerheter				
Kundfordringar	472 329	441 619	-	-

NOT 24 SKULDER FINANSIELLA LEASINGAVTAL

Förfalltidpunkt för skulder finansiella leasingavtal

Minimileasingavgift	Koncern	
	2006	2005
Förfall inom ett år	7 654	3 724
Förfall under andra till femte året	18 810	9 325
Förfall efter fem år	500	-
Totalt	26 964	13 049

Det är koncernens policy att leasa vissa maskiner och inventarier under finansiella leasingavtal. Den genomsnittliga återstående leasingperioden är cirka 2,7 år. Alla leasingavtal är baserade på fastställda betalningar och inga överenskommelser har ingåtts avseende villkorliga leasingavgifter. På grund av den relativt korta återstående leasingperioden har ingen diskontering av minimileaseavgifterna skett.

NOT 25 OPERATIONELLA LEASINGAVTAL

Förfalltidpunkt för avgifter avseende operationella leasingavtal

Minimileasingavgift	Koncern	
	2006	2005
Förfall inom ett år	18 477	9 934
Förfall under andra till femte året	56 212	12 613
Förfall efter fem år	51 403	-
Totalt	126 092	22 547

Leasingkostnader under året

	11 537	6 626
--	--------	-------

NOT 26 TILLÄGGSUPPLYSNING KASSAFLÖDE

Under 2006 genomförde PartnerTech koncernen följande förvärv:

Th Kristiansen AS – PartnerTech förvärvade samtliga aktier i företaget och övertagandet skedde den 1 januari 2006. Köpeskillingen inklusive förvärvskostnader uppgick till SEK 66,9 miljoner. Förvärvsbalansen är baserad på ställningen den 31 december 2005 och gav ett övervärde på SEK 16,3 miljoner jämfört med det förvärvade företagens egna kapital. Baserat på att enhetens marknadsvärde främst byggde på de nettotillgångar som fanns i företaget, den kompetens och de kundrelationer som fanns fördelades övervärdet mellan materiella anläggningstillgångar SEK 4,5 miljoner som skrivs av under en period av 4 år, kundvärden SEK 2,0 miljoner som skrivs av under 10 år samt goodwill SEK 9,8 miljoner. Vid fastställande av denna fördelning har beaktats ett stort värde av synergipotential då den självständiga verksamheten bedöms haft stora utmaningar att självständigt kunna serva befintliga och potentiella kunder på ett framgångsrikt sätt utan ett större nätverk för att uppnå detta.

Hansatech Group Ltd – PartnerTech förvärvade samtliga aktier i företaget som övertogs den 14 september 2006. Köpeskillingen inklusive förvärvskostnader uppgick till SEK 84,8 miljoner vilket medförde ett övervärde jämfört med företagets egna kapital om SEK 27,2 miljoner. Förvärvsbalansen är baserad på ställningen den 14 september 2006. Fördelningen av övervärdet är baserat på att marknadsvärdet uppkommit främst av nettotillgångarna, den kunskap och den personal som fanns i företaget. Även för detta förvärv bedöms synergipotentialen inneburi en stor orsak till marknadsvärdets nivå för potentiella köpare. Detta då verksamheten inom vissa områden var hårt utsatt för konkurrens från företag utanför England vilket innebar behov av tillgång till ett större nätverk men där närvaron i England, personalen samt kompetensen kan skapa synergier. Fördelningen av övervärdet har därför gjorts så att materiella anläggningstillgångar, efter marknadsvärdering, uppgår till SEK 10,9 miljoner och goodwill till SEK 16,3 miljoner. De materiella anläggningstillgångarna skrivs av över 3–7 år.

NOT 27 EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Eventualförpliktelser för koncernen utgör TSEK 26 (33) för pensioner samt till Nutek TSEK 2 219 (3 276).

Moderbolaget har ett åtagande att täcka eventuella oreglerade skulder som borgenärer och leverantörer kan hävda föreligger mot PartnerTech Inc. PartnerTech Inc:s balanserade förluster uppgår per 2006-12-31 till TSEK 20 639. På balansdagen föreligger inga förfallna skulder i PartnerTech Inc.

NOT 28 HÄNDELSE EFTER PERIODENS UTGÅNG

I början av februari 2007 varslades 100 av de ca 450 anställda vid företagens enhet i Åtvidaberg om uppsägning. Detta främst som en följd av volymminskningar. Omstruktureringen beräknas vara genomförd under andra halvåret 2007. Verksamheten i Åtvidaberg har i egenskap av kundcenter utvecklat ett starkt koncept kring kontraktstillverkning av kompletta produkter och system. Denna specialisering kommer nu att utvecklas ytterligare.

NOT 29 NEDSKRIVNINGSPRÖVNING AV IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Prövning av redovisade goodwillvärden och immateriella tillgångar som uppkommit vid företagsförvärv har skett dels i samband med övergången till IFRS-redovisning, dels inför bokslutet 31 december 2005 och nu även vid 2006 års bokslut. Som framgår nedan redovisas i PartnerTechs koncernbalansräkning goodwill med totalt SEK 139,7 miljoner samt immateriella tillgångar med SEK 2,0 miljoner, i allt väsentligt hänförligt till ett antal större företagsförvärv.

Förvärv av företag: (värden i SEK miljoner)	Goodwill	Immateriell tillgång	Förvärvsår
Baltic Microwave sp.z.o.o.	10,0		2001
Vellinge Electronics AB	50,2		2001
KSH-Productor Oy	40,3		2005
Th Kristiansen AS	8,9	2,0	2006
Hansatech Group Ltd	16,0		2006
Övrigt	14,3		
Totalt värde	139,7	2,0	

Goodwill fördelas på kassagenererande enheter. Återvinningsvärdet för en kassagenererande enhet fastställs baserat på beräkningar av nyttjandevärde. Dessa beräkningar utgår från det uppskattade framtida kassaflödet baserat på budgetar/prognoser som täcker en treårsperiod. Kassaflöden bortom denna tidsperiod har extrapolerats baserat på att de inom 5–7 år ligger i nivå med inflationen. I inget fall har antagits att inflationen överstiger 2,5 %. Rörelsekapitalbehovet bortom tioårsperioden har bedömts kvarstå på nivån år 9. Diskonteringsräntan har normalt antagits uppgå till 11 % före skatt. Mot bakgrund av att förvärvade verksamheter produktion, försäljning m.m. oftast integrerats med annan PartnerTech-verksamhet i så stor omfattning att det inte längre är möjligt att särskilja den ursprungligen förvärvade enhetens kassaflöde och tillgångar har prövningen av goodwillvärden fått göras på en högre nivå. Detta gäller i första hand verksamheter där man även utnyttjar andra tillverkningsenheter inom koncernen än den förvärvade. Ett framträdande exempel är när tillverkning överförs till PartnerTechs enheter i Polen eller när produkter och ansvaret för försäljningen av dessa flyttats till andra kundcenter inom PartnerTech. Prövningen har visat, med stor marginal, att inget nedskrivningsbehov finns.

NOT 30 KRITISKA UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR

Twister

PartnerTech har en tvist med Furnco Future Technologies (FuTech). FuTechs har inlämnat en stämning mot PartnerTech och begär ett skadestånd om SEK 25 miljoner. Tingsrätten i Malmö frikände PartnerTech helt vilket har överklagats till Arbetsdomstolen (AD) av FuTechs. Vidare har PartnerTech AB:s dotterbolag PartnerTech Åtvidaberg AB under 2006 inlämnat en stämningsansökan mot Network Automation MXC AB på SEK 19 miljoner, inklusive mervärdeskatt om knappt SEK 4 miljoner. Stämningen avser utebliven betalning för utveckling och tillverkning av produkter. Se vidare beskrivning av de två tvistemålen i förvaltningsberättelsen

Reklamationer

PartnerTech erbjuder sina kunder tjänster efter specifikation såsom produktutveckling, industrialisering och tillverkning. Diskussioner efter utförd arbete förekommer där kunden reklamerar utförd tjänst. PartnerTech genomför kontinuerligt en bedömning och värdering kring det troliga utfallet av dessa diskussioner. I de fall PartnerTech bedömer det troligt att en reklamation kommer att innebära en kreditering görs reservationer i bokslutet för detta. PartnerTech arbetar efter en väldefinierad reklamationsprocess.

Såvitt styrelsen och verkställande direktören känner till är årsredovisningen upprättad i överensstämmelse med god redovisningssed för aktiemarknadsbolag. De lämnade uppgifterna stämmer med de faktiska förhållandena i verksamheten och ingenting av väsentlig betydelse har utelämnats som skulle kunna påverka den bild av koncernen och moderbolaget som skapats av årsredovisningen.

Malmö den 26 mars 2007

Dag Tigerschiöld
Styrelseordförande

Lennart Pettersson
Personalrepresentant

Mikael Johansson
Personalrepresentant

Johan Ek

Rune Glavare

Patrik Tigerschiöld

Claes Wretling

Mikael Jonson
Koncernchef

Vår revisionsberättelse har avgivits den 26 mars 2007

Deloitte AB
Per-Arne Pettersson
Auktoriserad revisor

REVISIONSBERÄTTELSE

Till årsstämman i PartnerTech AB (publ)

Organisationsnummer 556251-3308.

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i PartnerTech AB (publ) för räkenskapsåret 2006. Bolagets årsredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 44–67. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionsmed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot

eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

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

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

Malmö 26 mars 2007

Deloitte AB

Per-Arne Pettersson

Auktoriserad revisor



REVISORER

Deloitte

Huvudansvarig revisor

Per-Arne Pettersson.

Auktoriserad revisor

Deloitte AB.

Revisor för PartnerTech

sedan 2006.

Född 1959.

DEFINITIONER

MARGINALER

Bruttomarginal

Bruttovinst i procent av nettoomsättning.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat i procent av nettoomsättning.

Vinstmarginal

Resultat efter finansnetto i procent av nettoomsättning.

Jämförelsestörande poster

Jämförelsestörande poster i procent av nettoomsättning.

RÄNTABILITET

Räntabilitet på operativt kapital

Rörelseresultatet i procent av genomsnittligt operativt kapital.

Räntabilitet på 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 finansiella anläggningstillgångar, 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.

Nettoskudsättningsgrad

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 nettoomsättning dividerat med genomsnittligt antal årsanställda.

Löner och lönebikostnader per årsanställd

Löner och ersättning inklusive sociala kostnader dividerat med genomsnittligt antal anställda.

DATA PER AKTIE

Vinst per aktie efter skatt

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

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 skatt.

Aktiens betalkurs/justerat eget kapital

Aktiens betalkurs dividerat med justerat eget kapital per aktie.

Direktavkastning

Utdelning per aktie dividerat med aktuell aktiekurs (balansdagskurs).

Utdelningsandel

Utdelning per aktie dividerat med vinst per aktie efter full skatt.

STYRELSE

Johan Ek

Ordinarie ledamot sedan 2004.
Född 1968.
Koncernchef Relacom AB.

Övriga uppdrag:
Styrelseledamot i Efore Oyj.

Aktieinnehav:
500 st.

Rune Glavare

Ordinarie ledamot sedan 2004.
Född 1945.
VD i Cobolt AB.

Övriga uppdrag:
Styrelseordförande i Cobolt AB och
ScandiNova AB.

Aktieinnehav:
3 000 st.

Mikael Johansson

Ordinarie ledamot sedan 2006.
Född 1955.
Personalrepresentant SIF.

Övriga uppdrag:
-

Aktieinnehav:
0 st.

Mikael Jonson

Ordinarie ledamot sedan 1999.
Född 1957.
Koncernchef i PartnerTech.

Övriga uppdrag:
Styrelseledamot i Synerco AB,
Ballingslöv International AB och
Teknikföretagens styrelse.

Aktieinnehav:
35 000 st.

Lennart Pettersson

Ordinarie ledamot sedan 2005.
Född 1960.
Personalrepresentant (Metall).

Övriga uppdrag:
-

Aktieinnehav:
0 st.

Dag Tigerschiöld

Styrelseordförande sedan 2004.
Född 1942.

Övriga uppdrag:
Styrelseordförande i Skanditek Industriför-
valtning AB. Styrelseledamot i Investment AB
Öresund och MYDATA automation AB.

Aktieinnehav:
Via närstående bolag 4 542 600 st.
Privata 50 000, via hustru 600 st.

Patrik Tigerschiöld

Ordinarie ledamot sedan 2000.
Född 1964.
VD i Skanditek Industriförvaltning AB.

Övriga uppdrag:
Styrelseordförande i bl a Bure Equity AB,
Vitrolife AB, CMA Microdialysis AB,
MYDATA automation AB och Vittra AB.

Aktieinnehav:
0 st.

Claes Wretling

Ordinarie ledamot i PartnerTech sedan 2003.
Född 1950.

Övriga uppdrag:
-

Aktieinnehav:
3 000 st.

SUPPLEANTER FÖR PERSONALREPRESENTANTERNA

Sirousse Shamlo

Suppleant (Metall) sedan 2002.
Född 1948.

Övriga uppdrag:
-

Aktieinnehav:
0 st.

Mikael Åberg

Suppleant (PTK) sedan 2003.
Född 1964.

Övriga uppdrag:
-

Aktieinnehav:
0 st.



JOHAN EK



MIKAEL JONSON



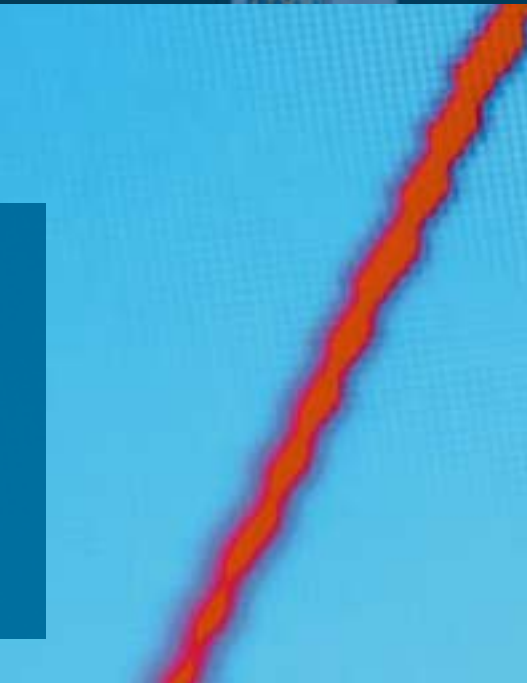
DAG TIGERSCHIÖLD



RUNE GLAVARE



MIKAEL JOHANSSON



LENNART PETERSSON



PATRIK TIGERSCHIÖLD



CLAES WRETLIND



KONCERNLEDNING

Jonas Arkestad

Ansvarig:
Ekonomi och Finans.
Civilekonom.
Anställd sedan 1999.
Född 1963.

Aktieinnehav:
0 st.

Mats Bojesson

Ansvarig:
Medical Equipment.
140 p Väg och Vatten, samt
utbildningar inom Medicinsk Teknik.
Anställd sedan 2000.
Född 1957.

Aktieinnehav:
1 000 st.

Niclas Detterfelt

Ansvarig:
Industry/Telecom.
Civilingenjör.
Anställd sedan 2002.
Född 1964.

Aktieinnehav:
0 st.

Kjell Edholm

Ansvarig:
Tillverkning Karlskoga.
Maskiningenjör.
Anställd sedan 1999.
Född 1961.

Aktieinnehav:
100 st.

Jan Johansson

Ansvarig:
Total Quality Manager.
TQM European Production Coordinator.
Utbildningar inom fordons- och
försvarsindustrin.
Anställd sedan 2000.
Född 1963.

Aktieinnehav:
3 000 st.

Mikael Jonson

Ansvarig:
Koncernchef.
Civilingenjör Industriell ekonomi.
Anställd sedan 1999.
Född 1957.

Aktieinnehav:
35 000 st.

Terho Lind

Ansvarig:
Tillverkning Vellinge.
Civilingenjör och MBA.
Anställd sedan 2005.
Född 1970.

Aktieinnehav:
0 st.

Leif Lundqvist

Ansvarig:
Strategisk försörjning och inköp.
Tekniskt gymnasium.
Anställd sedan 1998.
Född 1951.

Aktieinnehav:
0 st.

Håkan Person

Ansvarig:
Tillverkning Åtvidaberg.
Tekniskt gymnasium och högskolekurser.
Anställd sedan 2006.
Född 1963.

Aktieinnehav:
0 st.

Sören Wilhelmsson

Ansvarig:
Utveckling.
Civilingenjör Teknisk fysik och
elektroteknik.
Anställd sedan 1991.
Född 1959.

Aktieinnehav:
0 st.



JONAS ARKESTAD



JAN JOHANSSON



LEIF LUNDQVIST



MATS BOJESSON



NICLAS DETTERFELT



KJELL EDHOLM



MIKAEL JONSON



TERHO LIND

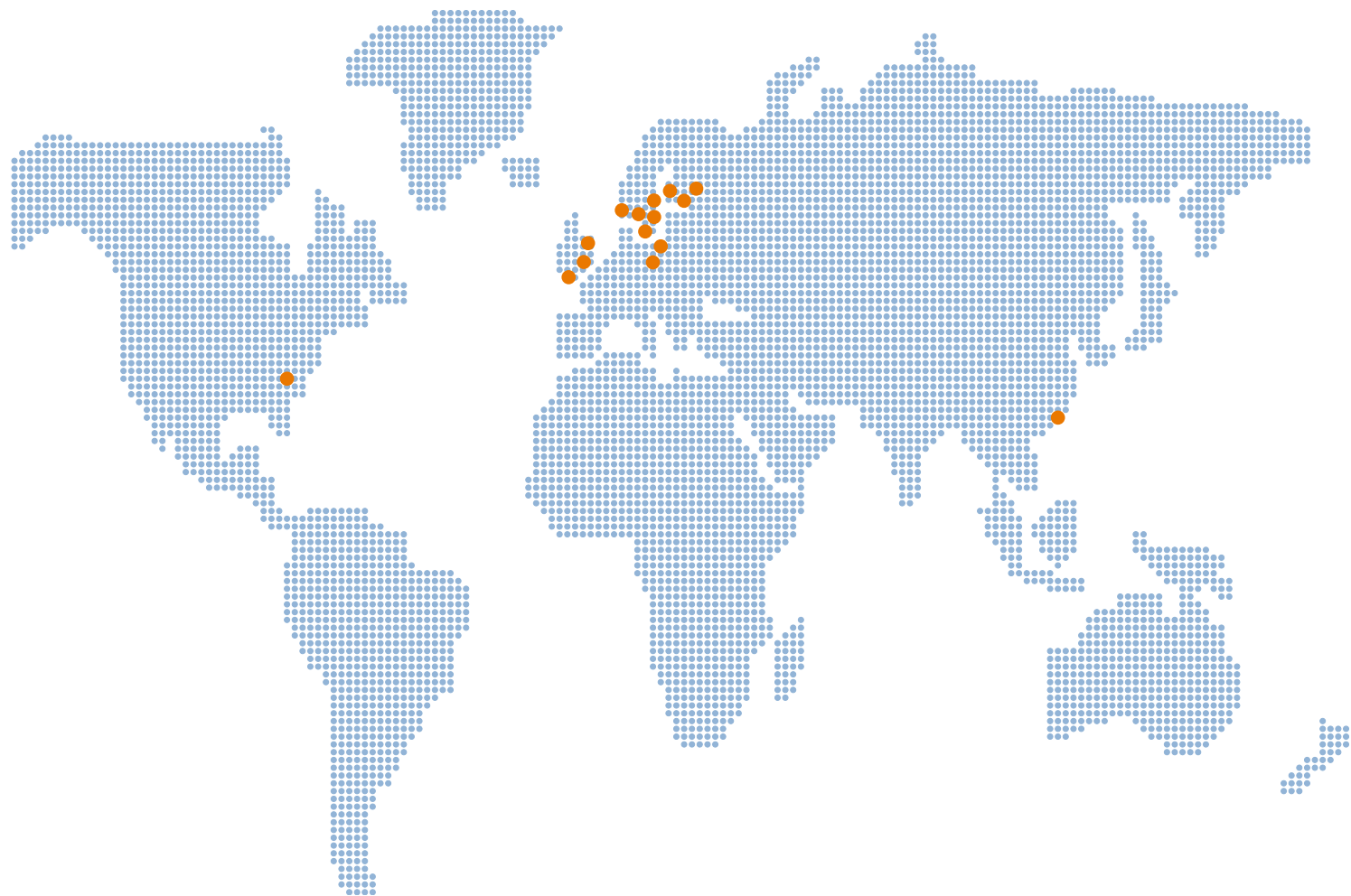


HÅKAN PERSSON



SÖREN WILHELMSSON





SVERIGE

Malmö (Huvudkontor)

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

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

Stockholm

PartnerTech
Saldövågen 2
175 62 Järfälla
Tel 08-761 95 25
Fax 08-761 95 20

PartnerTech
Borgarfjordsgatan 13 A
164 40 Kista
Tel 08-633 76 44
Fax 08-633 76 49

Vellinge

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

Åtvidaberg

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

STORBRITANNIEN

Cambridge

PartnerTech
College Business Park,
Coldhams Lane,
Cambridge CB1 3HD
England
Tel +44 1223 247477
Fax +44 1223 244177

King's Lynn

PartnerTech
Oldmedow Road, Hardwick
Industrial Estate
King's Lynn, Norfolk PE30 4JJ
England
Tel +44 1553 780000
Fax +44 1553 780003

Poole

PartnerTech
Turnkey House, Benson Road,
Nuffield Industrial Estate Poole,
Dorset BH17 0RY
England
Tel +44 1202 674333

FINLAND

Espoo (Esbo)

PartnerTech
Ruukintie 18 (Kivenlahti)
02330 Espoo
Finland
Tel +358 9 887 550
Fax +358 9 887 551 88

Turku (Åbo)

PartnerTech
Fiskarsinkatu 11
PL 180, 20101 Turku
Finland
Tel +358 2 273 07 00
Fax +358 2 253 07 11

PartnerTech

Mustionkatu 2
PL 176, 20101 Turku
Finland

Vantaa (Vanda)

PartnerTech
Ratastie 2
01620 Vantaa
Finland

NORGE

Moss

PartnerTech
Postboks 765 Krapfoss
1509 Moss
Norge
Tel +47 69 24 48 00
Fax +47 69 24 48 01

POLEN

Gdynia

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

Sieradz

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

USA

Atlanta

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

KINA

HongKong

PartnerTech
Room 701-2/7/F
Shun Kwong
Commercial Building
No 8 Des Voeux Road West
HongKong
Tel +852 2850 8632
Fax +852 2541 6253

ÅRSSTÄMMA 2007

TID OCH PLATS

Ordinarie årsstämma äger rum onsdagen den 25 april 2007. Stämman börjar klockan 17.30 på Casino Cosmopol, Slottsgatan 33 i Malmö. I samband med stämman erbjuds besökarna att lyssna på en presentation kring vår verksamhet i England, Finland och Norge. Föredraget börjar klockan 16.30 på samma adress.

RÄTT ATT DELTAGA

För att äga rösträtt på årsstämman måste aktieägare vara införd i den av VPC AB ("VPC") förda aktieboken torsdagen den 19 april 2007 och ha föränmält sitt deltagande till bolaget.

ANMÄLAN OM DELTAGANDE

Senast torsdagen den 19 april 2007 klockan 16.00 skall anmälan ha inlämnats till bolaget under adress:

PartnerTech AB, Södra Tullgatan 3,
Box 4282, 203 14 Malmö

eller per telefon: 040-10 26 46, fax: 040-10 26 49,
e-post: info@partnertech.se

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

Aktieägare som önskar att stämman skall ta upp särskild fråga bör meddela detta till bolaget snarast.

NOMINERING AV STYRELSELEDAMÖTER

Aktieägare som i förväg önskar lämna förslag till val av styrelseledamöter vid årsstämman kan göra detta till:

Jannike Linné, jannike.linne@partnertech.se, 040-10 26 46.

Valberedningen består av Henrik Blomquist, Skanditek Industrieförvaltning AB, Magnus Eidemo, Livförsäkrings AB Skandia och Peter Rönström, Lannebo fonder.

REGISTRERING I AKTIEBOKEN

Torsdagen den 19 april 2007 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.

UTDELNING

Som avstämningsdag för utdelning föreslås onsdagen den 25 april 2007. Styrelsen föreslår att till aktieägarna dela ut SEK 3,00 per aktie eller totalt SEK 37 994 946. Beslutar årsstämman i enlighet med förslaget beräknas utbetalning av utdelningen ske fredagen den 4 maj 2007.

EKONOMISK INFORMATION 2007

25 april
13 juli
24 oktober

Årsstämma och delårsrapport kvartal 1
Halvårsrapport
Niomånadersrapport

