20220628464479

Knightec Aktiebolag
Org nr 556622-2609

Årsredovisning för räkenskapsåret 2021-01-01 - 2021-12-31

Styrelsen avger följande årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2021-01-01—2021-12-31.

Innehåll Sida

- Förvaltningsberättelse 52
- Resultaträkning 56
- Balansräkning 57
- Noter 62

Undertecknad styrelseledamot i Knightec AB intygar att resultaträkningen och balansräkningen i årsredovisningen har fastställts på årsstämma den 24 mars 2022. Årsstämman beslutade att godkänna styrelsens förslag till hur vinsten ska fördelas.

Jag intygar också att innehållet i årsredovisningen och revisionsberättelsen stämmer överens med originalen.

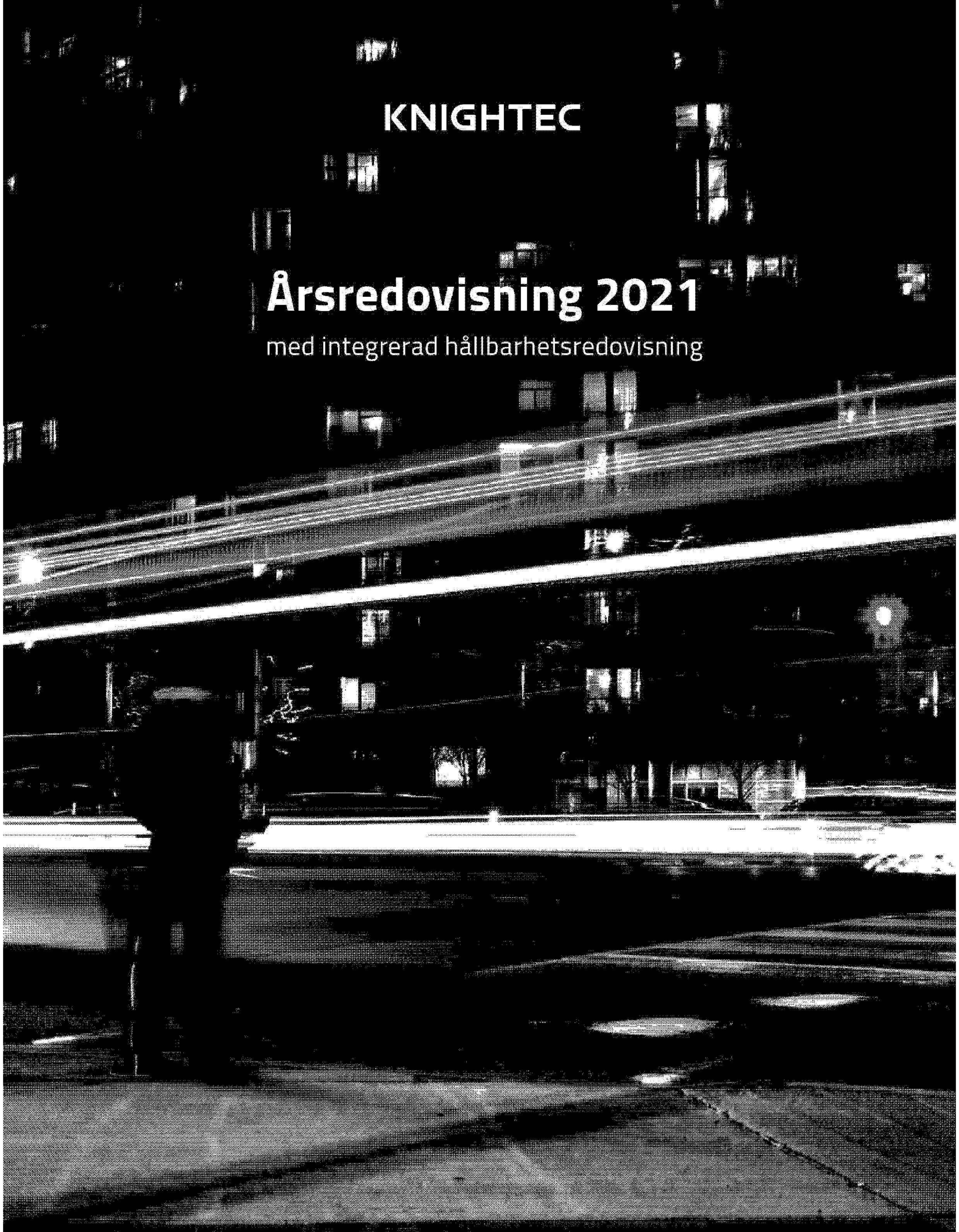
Örnsköldsvik 2022-05-10

Dimitris Gioulekas

KNIGHTEC

Årsredovisning 2021

med integrerad hållbarhetsredovisning



FORWARD **TOGETHER**

Innehåll

Knightec i korthet 3

Ordförande har ordet 5

VD har ordet 6

2021 i sammandrag 8

Vision, mission och strategi 10

Strategi 2022 11

Intervju: Traditionsenligt konsultarbete har fått ge vika för nya influenser 12

Våra affärsområden 15

Client Opportunities 20

Vår kultur och vårt löfte 24

Intervju: Så bygger vi förtroende hos våra kunder 26

Intervju: Mentorskap – ett sätt att kompetensutveckla 28

Vårt hållbarhetsarbete 29

Knightec Code of Conduct 30

Värdeskapande affärsmodeller 32

Hållbarhet är en del av vår verksamhet 36

Knightecs indirekta påverkan inom hållbarhet 37

Knightecs direkta påverkan inom hållbarhet 40

Vår expertis förbättrar hållbarhet 42

FN:s globala mål för hållbar utveckling 44

Knightecs bidrag till de globala målen 45

Kunskapsdelning för framtiden 46

Intervju: Kadir vill vara den förebild han själv saknade 47

Efterlevnad Code of Conduct 48

Hållbarhetsmål och åtgärder 49

Våra räkenskaper 50

© Knightec 2022

Text: Mari Schäder/Knightec

Foto: Knightec/Vid kundcase respektive företag

Form: Maria Westberg/Ordförrådet

Knightec i korthet

Knightec är framåtanda. Vi arbetar aktivt för att inte vara som andra företag, att hitta en unik marknadsposition och hela tiden utvecklas, tillsammans. En central del i Knightecs framgång hittills, har varit vår förmåga att genomföra det vi har föresatt oss. Att hålla i och inte ge upp, att få saker gjorda på riktigt.

Vi vill att Knightec ska upplevas som det tjänsteföretag som bäst kan stödja kundernas transformation, därför utvecklar vi hela tiden vår kompetens och förmåga. En bekräftelse på att vi lyckas är våra nöjda kunder och de kundsamarbeten som intensifierats och fördjupats under året. Något som får drivna personer att söka sig till oss.

Tydlighet är viktigt när utvecklingen går i ett rasande tempo. Ett tydligt val vi redan gjort är begreppet "The Soul of Digitalization" som vi äger och som formar vår framtida marknadsposition. Vi sticker ut genom att alltid ha ett människocentrerat angreppssätt kombinerat med en digital expertis och industriellt kunnande. I dialog med våra kunder kommunicerar vi sex områden som vi har identifierat som särskilt viktiga för våra kunder. Dessa är As a Service, Connected, User-centric, Safe & Secure, Autonomous och Durable. Tillsammans med våra tjänstekataloger som bygger på trender och framtida kundbehov utgör det grunden för hur vi rekryterar och utvecklar vår förmåga.

"The Soul of Digitalization", våra engagerade medarbetare och vår samarbetsförmåga har bidragit till att utveckla partnerskapet med våra kunder och att vi driver allt fler projekt från våra kontor.

Vi vill göra samhället bättre avseende människors förutsättningar att göra egna val för sina liv och vi är helt övertygad om att detta gör vi bäst tillsammans i mångfaldiga team. Egenskaper vi värderar högt är; driv, affärsmässighet, ansvarstagande och samarbetsvilja. Idag är Knightec fler än 800 medarbetare fördelade på tio orter i Sverige, från Umeå i norr till Malmö i söder, med en stark vilja att jobba tillsammans.

KNIGHTEC

Omsättning koncernen 2021 ..... **879 MSEK**

Rörelseresultat före avskrivningar ..... **116 MSEK**

Antal anställda i koncernen vid verksamhetsårets slut **810**

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

VILKA VI ÄR – VÅRT LÖFTE

Vi är **Framåtlutade**
Vi vågar tänka i nya banor och utforska det ännu oprövade. Vi rör oss framåt tillsammans.

Vi är **Teamorienterade**
Vi eftersträvar partnerskap med våra kunder och löser problem i tvärfunktionella team.

Vi är **Ansvarstagande**
Våra lösningar bidrar till att bygga en smartare och mer hållbar värld.

Vi är **Omtänksamma**
Vi utvecklar relationer som bygger på omtanke, tillit, öppenhet och inkludering.

KNIGHTEC FINNS PÅ TOLV PLATSER I SVERIGE

Göteborg
Stampgatan 14
411 01 Göteborg

Helsingborg
Stortorget 11
252 20 Helsingborg

Linköping
Ågatan 14
582 22 Linköping

Malmö
Ångbåtsbron 1
211 20 Malmö

Stockholm
Rättarvägen 3
169 68 Solna

Stockholm
Victoria Tower
Arne Beurlings Torg
164 40 Kista

Sundsvall
Centralgatan 4
852 32 Sundsvall

Umeå
Brogatan 1
903 25 Umeå

Umeå
Vasagatan 6
903 29 Umeå

Uppsala
Dragarbrunnsg. 45
753 20 Uppsala

Västerås
Badhusgatan 8
722 15 Västerås

Örnsköldsvik
Magasinsallén 2E
891 31 Örnsköldsvik

"Knightec fortsätter sin tillväxtresa"

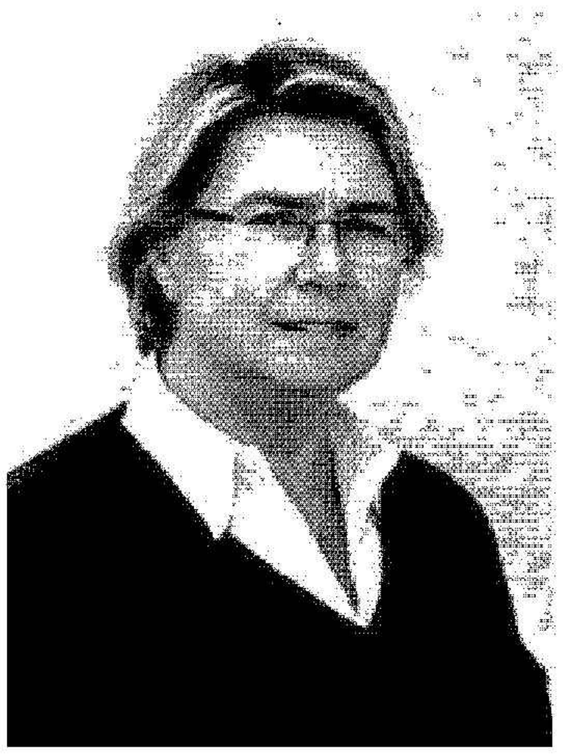
Ytterligare ett år med pandemi har passerat och trots många nya utmaningar blev det på flera sätt ett framgångsrikt år för Knightec. Marknaden har varit bra under 2021 och vi har fortsatt att växa, både i antal medarbetare och kunduppdrag. En stark efterfrågan från våra kunder har lett till att debiteringsgrad och resultat har förbättrats påtagligt jämfört med föregående år.

Integrationen av Daresay, som förvärvades i början av 2021, har varit väldigt lyckad. Daresay har utvecklats mycket starkt under året och tillsammans med Dewire, som vi förvärvade för drygt tre år sedan, har vi etablerat nya kundrelationer och tillgodogjort oss utökad kunskap. Tack vare dessa samgåenden kan vi nu erbjuda befintliga kunder den hjälp de behöver i sin digitala transformation. Att kombinera vår djupa industriella kunskap med expertis inom digitalisering och användarupplevelser har skapat nya möjligheter för Knightec som är inne på en väldigt spännande resa. En resa som kommer att fortsätta.

Hållbarhetsarbetet har tydligt kommit upp på agendan och kommer att stå alltmer i fokus för Knightec. Tyngdpunkten ligger på de områden där vi kan göra störst skillnad och det är framför allt inom olika områden där vi tillsammans med partners kan hjälpa våra kunder utveckla nya hållbara lösningar, både i form av produkter och tjänster.

Digitaliseringen och kravet på hållbara lösningar förändrar våra liv och samhället i stort. Behovet av kompetenta medarbetare kommer framöver vara fortsatt stort. Det är viktigt att Sverige kan erbjuda bra möjligheter till såväl omskolning som vidareutbildning för att bolag som Knightec ska kunna ta sig an kommande utmaningar och fortsätta växa. Just här har Knightecs brinnande engagemang för att knyta skola och näringsliv närmare varandra stor betydelse. Det ger framtidstro och öppnar nya dörrar.

Vår fasta övertygelse är att vi tillsammans kan fortsätta utveckla människor och teknik och därigenom kommer vi även lyckas ställa om till en mer hållbar värld.



Ulrika Francke
Styrelseordförande

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

2021 – Branschledande tillväxt och lönsamhet!

2021 präglades av den pågående pandemin. Trots detta gick vi in i 2021 med en stor framtidstro. Vårt samgående med Daresay, i slutet av 2020, innebar att vi kunde stärka vår position ytterligare, genom att kombinera djup industriell erfarenhet med värdefull kunskap inom digitalisering och användarupplevelser. Den kombinationen har gett möjlighet till många strategiska samtal med våra kunder för att diskutera deras utmaningar inom teknik, design och säkerhet, områden som spelar en avgörande roll för kundernas transformation.

Under året som gått har vi lyckats förvalta våra möjligheter på ett mycket framgångsrikt sätt. Vi har tagit en allt tydligare position som ett ledande företag inom digitalisering genom att driva och stödja den stora omställning som sker inom traditionella industrisegment såsom uppkopplade enheter, elektrifiering, automatisering, autonom styrning och batteriutveckling. Branscher där behovet från våra kunder har varit särskilt stort under 2021 inkluderar Telekom, Automotive och Medtech. Den omställning som sker på marknaden och hos våra kunder är enorm vilket ställer stora krav på vår förmåga att anskaffa, utveckla och integrera ny kompetens för att lösa kundernas utmaningar.

De områden där våra kunder har några av sina största utmaningar och vi samtidigt kan göra stor skillnad har vi identifierat som "Client Opportunities". As a Service, Connected och Autonomous är exempel på dessa. Utifrån "Client Opportunities" har vi skapat konkreta kunderbjudanden, byggt kompetens genom att rekrytera nya kollegor, prioriterat initiativ och satt mål för tillväxt och vidareutveckling. Vår förståelse av marknaden, djupa kunskap om kunderna och deras behov ligger till grund för de områden där vi väljer att investera och utvecklas.

Vi utvecklar ständigt våra arbetssätt för att möta kundernas behov. Detta blev särskilt tydligt under 2021, då pandemin skapade nya förutsättningar för hur man kan leverera värde till kunderna. Vi har under året utformat nya vägar för att dela kunskap, samarbeta och hjälpa våra kunder. De nya arbetssätten har inneburit att vi kunnat omfatta ännu bredare teamleveranser än tidigare. Vår projektaffär har vuxit sig starkare under året och utgör i dagsläget drygt 50% av vår verksamhet. Att arbeta i projekt tillsammans med kollegor med olika kompetenser och erfarenheter, oavsett var dessa befinner sig, skapar förutsättningar för unika kunderbjudanden, hög effektivitet och mer nöjda kunder och medarbetare.

2021 har varit ett väldigt framgångsrikt år finansiellt. Vår totala tillväxt uppgick till 40 procent, varav 17 procent organiskt. Lönsamheten, avseende rörelseresultat före nedskrivningar av goodwill, uppgick till 13,2 procent för perioden. Vi har uppnått de lönsamhetsnivåer vi eftersträvar. Lönsamhet ger oss handlingsfrihet att agera och tänka långsiktigt.

Transaktion 09222115557464646685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDVS, VL, NK

Det är medarbetarna, "Vi som är Knightec", och den höga kompetensnivå vi tillsammans uppvisar i kombination med vårt engagemang för kundernas frågor som lägger grunden till våra kunders stora efterfrågan och vår positiva ekonomiska utveckling.

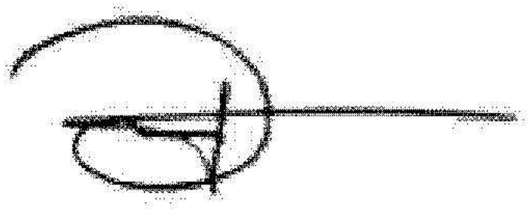
Vår starka marknadsposition, spännande tjänsteerbjudanden och kunduppdrag gör att vi blir mer intressanta och relevanta för nya kompetenta medarbetare. Under 2021 anslöt 280 nya kollegor till Knightec. Utvecklande projekt, möjligheten att kunna arbeta med kunder över hela landet och vårt fokus på tillväxt ger förutsättningar till kontinuerlig utveckling. Vårt stora samhällsengagemang och tydliga strävan efter att jobba tillsammans, samarbeta och integrera olikheter för att skapa ännu större värde, bidrar också i hög grad till vår attraktivitet. Nu sätter vi siktet ännu högre för 2022.

"Vi är extremt stolta över vårt engagemang i att knyta skola och näringsliv närmare varandra och vi har aktivt jobbat med detta sedan 2008."

Vi är extremt stolta över vårt engagemang i att knyta skola och näringsliv närmare varandra och vi har aktivt jobbat med detta sedan 2008. Under 2021 tog vi äntligen nästa steg då vi inledde ett samarbete med Scania och Granitor. Målet är att tillsammans skala upp dessa skolsamarbeten och utöka dem från dagens 7 skolor till 30 under 2025. På så sätt kommer vi tillsammans att inspirera mer än 3 000 elever per år.

Under 2021 har vi format det nya Knightec som vi nu tar vidare in i 2022. Vår starka vilja att ständigt utvecklas tillsammans med vår förmåga till snabb omställning ger oss goda förutsättningar att fortsätta vår framgångsrika resa. Vi ser mycket positivt på 2022 där nya mål och utmaningar väntar. Vi hoppas även på ett år som präglas mindre av pandemi och där det kommer att finnas möjlighet att ses fysiskt i större utsträckning. Även om digitaliseringen hjälper oss på många sätt, behöver vi människor träffas och utbyta kunskap. Vi lär av varandra!





Dimitris Gioulekas
VD Knightec AB

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

2021 i sammandrag

FEBRUARI

Vår första gemensamma affär landas

En dryg månad efter samgåendet Knightec – Daresay landade vi vår första gemensamma affär och någon vecka senare var medarbetare från samtliga våra fem affärsområden engagerade hos en och samma kund.

FEBRUARI

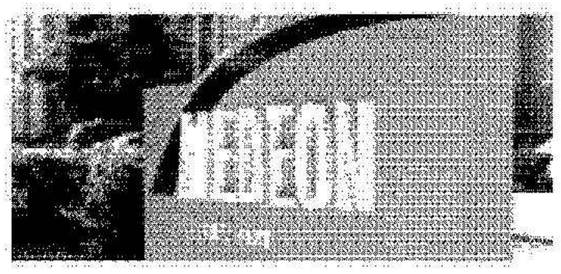
Utökat samarbete med BAE Systems Hägglunds

Det samarbete som pågått med BAE Systems Hägglunds sedan starten av Knightec har under året fördjupats med projektleveranser från flera av våra kontor. Samarbetet har utvecklats till ett partnerskap där diskussioner förs om gemensamma projekt för att kunna leverera stora åtagande åt BAE Systems Hägglunds.

MARS

Partnerskap med Medeon

Som en del i att utveckla vår verksamhet inom life science och medicinteknik inledde vi ett partnerskap med Medeon i Malmö. Vi ser stora möjligheter till erfarenhetsutbyte, samarbete samt att vi kommer kunna erbjuda stöd inom bl a kvalitetssäkring, behovsanalyser och rådgivning till start-ups och mindre företag i nätverket.



MARS

Nya kunder tack vare samgåendet

Tack vare vårt nya gemensamma erbjudande som uppstår när vi kombinerar industriell kunskap med expertis inom digitalisering och tjänstedesign utifrån ett mänskligt arbetssätt i team har vi startat projekt med nya kunder inom bland annat GreenTech, Industri och offentlig sektor.

APRIL

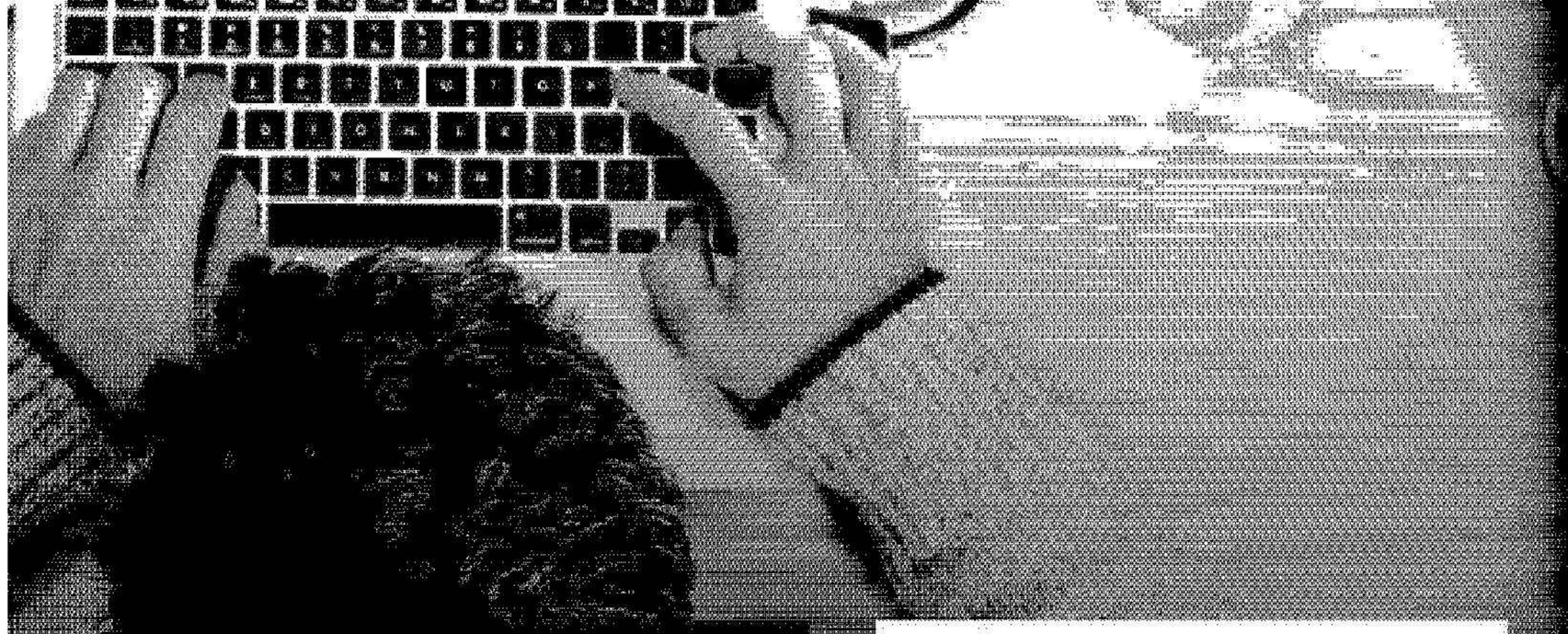
Kunskapsdelning

I syfte att sprida kunskap mellan bolagen har vi genomfört månatliga Tech Talks inom våra affärsområden samt Forward Talks dit alla bjuds in. För att lära känna våra kollegor runt om i Sverige infördes en veckovis Coffee Roulette där vi lottades till online-fika i mindre grupper samt att vi delade kunskap om våra fritidsintressen i allt från fotokunskap till indisk matlagning och flygning.

APRIL

Knightecprojekt vinner två Red Dot Design Awards

Ett kundprojekt i vilket fem industridesigners från Knightec ingick belönades med en av designbranschens mest prestigefulla utnämningar genom två Red Dot Design Awards.



MAJ

Svenskautbildning införs

I vår strävan att bli ett mångfaldigt och inkluderande företag vill vi skapa de bästa förutsättningarna för att lyckas oavsett språk. Därför erbjuder vi alla som önskar utbildning i svenska samt stöd av "buddies" och språkcaféer.

JUNI

Knightec-kokboken tar form

Under sommaren uppmuntrades alla medarbetare att dela sina favorit-recept för att skapa en kokbok med recept från världens alla hörn. Med mer än 40 olika nationaliteter på företaget fick vi många spännande förslag att ta del av.



SEPTEMBER

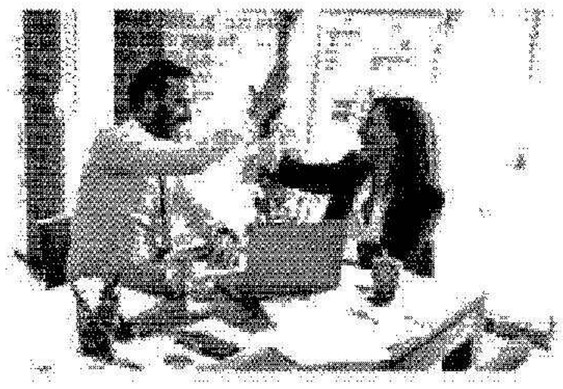
Henrik Henriksson besöker Knightec

Henrik Henriksson VD på H2 Green Steel besökte Knightec för att berätta om sin och företagets vision samt dela sin kunskap inom hållbarhet. Under våren delade Ahmed Abdirahman sina tankar kring inkludering och hur vi alla kan bidra. Ahmed är VD för stiftelsen The Global Village, som organiserar Järvaveckan.

OKTOBER

All time high

I oktober visade Knightecs siffror all time high. Verksamheten gick för högtryck och kunderna skrek efter vår kompetens. Sedan årsskiftet hade fler än 240 nya kollegor signats vid den här tidpunkten. Inom områden som ISO/SAE 21434 ses vi numera som marknadsledande.



DECEMBER

Knightec ingår partnerskap med Granitor och Scania

Tillsammans med Granitor och Scania CV AB skalar vi upp skol-samarbetena med målet att årligen nå 3 000 elever. De tre företagen bestämde sig för att gemensamt satsa på att bygga Nordens största samarbete med skolor för att bygga broar mellan skola och näringsliv, inspirera unga inom teknik och själva utvecklas.

DECEMBER

Knightec utses till Karriärföretag

Knightec utsågs till ett Karriärföretag 2022 med motiveringen: *"Knightec är ett innovativt bolag i framkant när det kommer till employer branding. Med fokus på spetskompetens blir man som anställd garanterad utveckling på jobbet. Deras stilrena kommunikation i diverse digitala kanaler utmärker sig. Bolaget är modernt och anpassar sig efter samhällsutvecklingen och riktar sig tydligt mot studenter och young professionals. Hos Knightec garanteras en trygg framtid kan vi lova!"*.

Vision, mission och strategi

Att lyckas kräver medvetna val och en tilltro till att de val man gör är rätt för att kunna lägga kraft och fokus bakom beslutade initiativ. Att följa en långsiktig plan och engagera skapar förutsättningar för såväl personlig- som företagsutveckling. Det vi hittills uppnått tillsammans kommer av målinriktning, prioritering, samsyn och envishet. Förmågor vi utvecklar vidare tillsammans med vår intention att alltid göra saker på riktigt.

Att hela tiden utvecklas och växa möjliggör större affärer genom ett bredare och mer specialiserat tjänsteutbud. Vårt sätt att vara, vår företagskultur, våra affärer och ambitioner lockar drivna och kunniga personer till Knightec. Tillsammans skapar vi än fler möjligheter och när vi alla gör saker på riktigt gör vi skillnad för våra kunder och det är just vad vi gör och hur vi agerar som har betydelse. Vi vill vara rätt partner till våra kunder och den bästa arbetsgivaren för våra medarbetare.

Att vi alltid vill framåt och alltid har ett människocentrerat angreppssätt kombinerat med digital expertis och industriellt kunnande, gör att vi sticker ut och bidrar till en alltmer digitaliserad och hållbar värld.

VÅR VISION – Att förbättra människors liv genom innovativa lösningar

Vi har en vilja att göra samhället bättre avseende människors förutsättningar att göra egna val för sina liv. Vi strävar efter frånvaro av våld och tvång samt omsorg om planeten och de generationer som kommer efter oss. Här innefattas även val av produkter, material, tillverkningsmetoder och arbetssätt som våra kunder vill och kan använda. Dessa aspekter är grundläggande för oss och en naturlig del av beslutsunderlaget när vi bestämmer vad vi jobbar med, vem vi jobbar med och hur vi gör det. Vi vet att tillsammans är vi starkare. Samverkan och samarbete är roligare, mer långsiktigt hållbart och leder till smartare lösningar, därför vill vi även påverka och involvera våra kunder i frågor som rör kunskapsutveckling, utbildning och samhället i stort.

VÅR MISSION – Att tillsammans med våra kunder skapa en mer intelligent och hållbar värld

Den snabba utvecklingen av världen påverkar alla delar av samhället på ett sätt vi aldrig sett förut. Vi lever i en tid som kräver nya lösningar genom nya tankesätt och partnerskap där produktutveckling formar allas vår framtid.

Kunderna väljer Knightec i allt större omfattning för vår förmåga att stödja dem i deras transformation av sina produkter och tjänster. Vi vill utvecklas till att bli deras partner i transformationen att utveckla nya lösningar för att skapa större värde, bli mer effektiv och/eller hållbar gentemot sina kunder.

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDVS, VL, NK

Strategi 2022

Den värld vi lever i utvecklas och förändras snabbt. Nya teknologier och globalisering är två starka drivkrafter. Verkligheten är komplex och det ställs höga krav på vår förmåga att ta in omvärlden och utveckla en förståelse för våra kunders utmaningar och potential. På Knightec tror vi på medvetna val, samverkan och engagemang. För 2022 har tre strategiska områden identifierats:

ARBETA MED RÄTT KUNDER

Vi gör tydliga val av kunder. Det centrala är att bedöma branschens och företagets attraktivitet och potential i ljuset av "The Soul of Digitalization" och våra client opportunities. Därefter gör vi en bedömning kring var vi är hos kunden idag och hur vi kan utveckla relationen, både kvalitativt, nivåmässigt samt bredd hos kunden. Detta ger oss möjlighet att själv leda vårt arbete, vilket skapar större möjligheter till utvecklande uppdrag med god ersättning.

CLIENT OPPORTUNITIES OCH TJÄNSTEKATALOGER

Våra client opportunities delas in i: 1. As a Service, 2. Connected, 3. User-centric, 4. Safe & Secure, 5. Autonomous, 6. Durable. Dessa är strategiska frågor hos våra kunder och genom att utveckla starka förmågor inom dessa områden snarare driver vi kunden än agerar på förfrågan. Client opportunities är av naturen ofta komplexa och kräver att vi samverkar i team på olika sätt där olika kompetenser och erfarenheter möts.

Utifrån våra client opportunities skapar vi konkreta kunderbjudanden och tjänstekataloger, prioriterar initiativ och sätter mål.

UTVECKLING AV VÅRA FÖRMÅGOR OCH KULTUR

Vi medarbetare är Knightec. Det värde vi skapar utgår helt från vilka vi är, vilka strukturer vi skapar och hur vi agerar tillsammans. Det skapar förutsättningar för allt annat och är sammanfattade i våra beteenden som tillsammans bildar vårt löfte:

- **Vi är framåtlutade**
- **Vi är teamorienterade**
- **Vi är ansvarstagande**
- **Vi är omtänksamma**

Med begreppet "vi är" avser vi Knightec som företag. För att vara en attraktiv partner och arbetsgivare strävar vi efter att utveckla beteenden som ligger i linje med vårt löfte, rekrytera personer som kan och vill leva upp till det samt ge varandra återkoppling som gör att vi utvecklar dessa beteenden och vårt sätt att vara.

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Traditionsenligt konsultarbete har fått ge vika för nya influenser

Det finns flera sätt att utöva konsultrollen på. Det klassiska, och tidigare det vanligaste sättet på Knightec, att konsulten sitter placerad på uppdrag ute hos kund. Men det finns också andra varianter. På Knightec Systems North har man valt att utveckla sin egen modell. En modell som visat sig vara framgångsrik och uppskattad, både av kund och medarbetare.

Det som gjort Knightec Systems North arbetssätt så ansett och framstående är att de agerar precis tvärtemot hur en konsult traditionsenligt jobbar. Kanske var det när de slog fast att moderna arbetsformer handlar om partnerskap som modellen började ta form, eller så var det en lyhörd och innovativ chef som såg möjligheterna att gå emot strömmen.

Anders Lindberg, regionchef för enheten, såg ett team med hög utvecklingstakt och kompetens. Där fanns ett kollegialt utbyte som uppskattades av flera, samtidigt som det fanns en nyfikenhet att få utveckla nya områden. I stället för att lyfta fram en enskild konsult för aktuell kund presenterade han ett team. Ett team som kunde lösa kundens utmaningar genom att ta projekten till Knightec och genomföra dem inhouse. I och med det gick de från att agera underleverantör till att vara med i starten på något nytt. Där föddes ett partnerskap och ett sammansvetsat team som fick agera tillsammans.

En aktiv projektkonstellation just nu i System North består av Magnus Isaksson, Jonas Back och Nina Sandin. Alla tre seniora konsulter anställda på Knightec sen några år tillbaka och drivande i den nya arbetsmodellen.

Magnus Isaksson berättar att idén kom från gruppen, och med Anders i spetsen vågade de satsa. Idag har teamet en större andel av denna typ av projekt och Magnus reflektion talar för sig själv:

– Vi har uppnått jättefina resultat och skapat goda relationer med kunderna vilket genererat ringar på vattnet. Vi har genomgått en transformation från bemanning till riktig konsultverksamhet, säger han.

Modellen har inneburit att medarbetarna på Knightec tagit över ansvaret och driver utvecklingen tillsammans som ett team, något som de menar lett till lagkänsla och samhörighet.

– Vi är en grupp drivna människor som vill framåt och lära oss nya saker. Även som senior konsult kan det ibland vara uppfriskande att testa nya områden. I och med detta arbetssätt blir det möjligt, säger Nina.

Nina menar att modellen öppnar upp för nya lösningar.

– Att jobba inhouse ger oss större möjlighet att påverka gruppkonstellationerna, och vi kan få arbeta med projekt som vi annars kanske inte hade tilldelats. På så sätt får alla chansen att utvecklas och bredda sin kompetens, säger Nina.

Den nya arbetsmodellen har inte enbart lett till en större lagkänsla och grupptillhörighet. Den har också genererat fler stimulerande uppdrag, bättre ersättning och, inte minst viktigt, att man har roligare på jobbet vilket i sin tur lett till att personalomsättningen minskat.

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

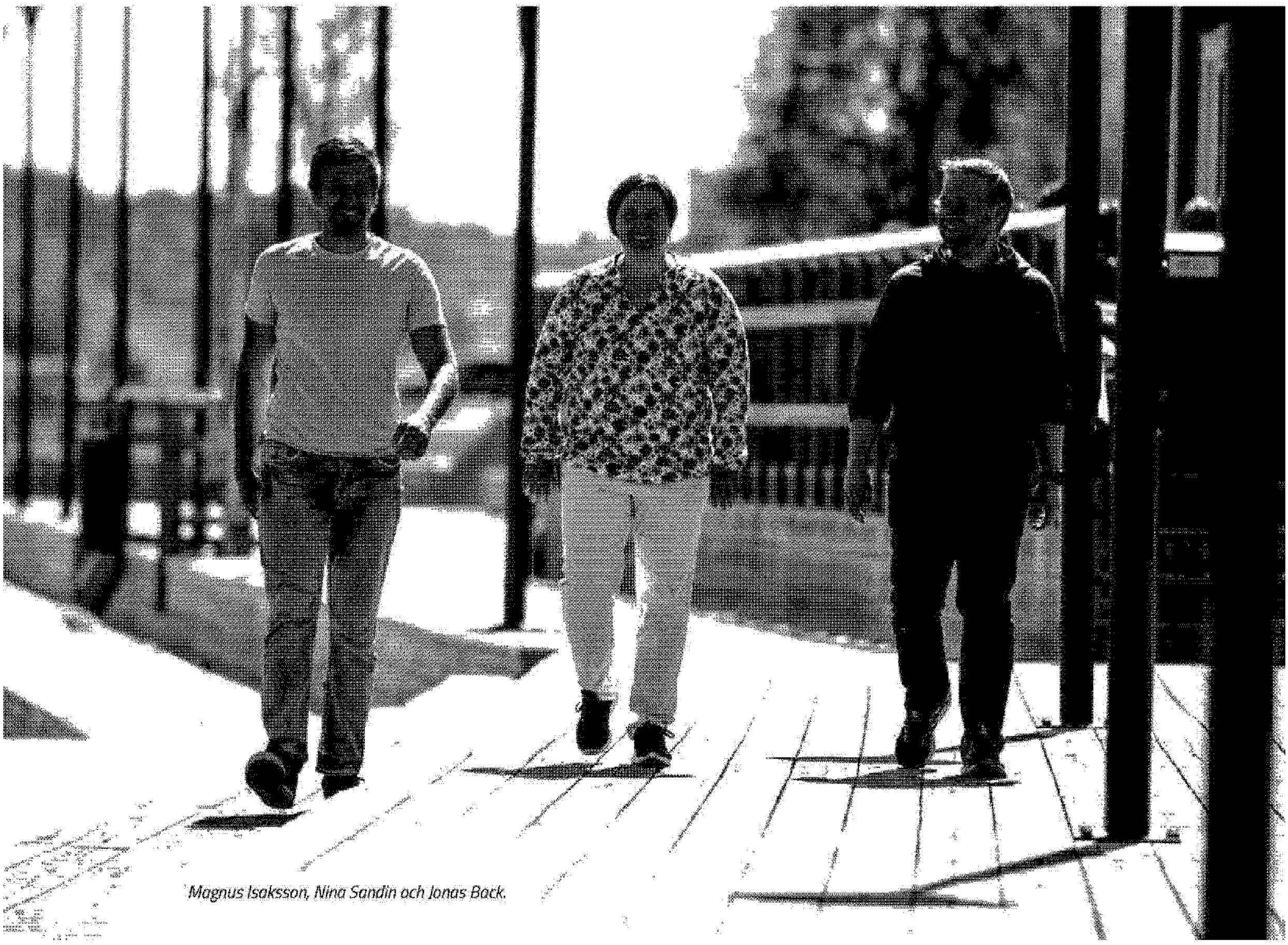
Den positiva spiralen har även smittat av sig till kunderna.

– Vi har en väldigt nära relation med våra kunder. Lagkänslan sträcker sig över till kunden och det finns en uppskattad transparens där vi hela tiden bollar och diskuterar oss fram till rätt lösningar, säger Jonas, som ser att den affärsmässiga relationen har gått från en ren kundrelation till ett partnerskap.

Öppenhet och omtanke är två ord de alla tre återkommer till, när de ska beskriva deras sätt att arbeta.

– Vi alla känner nog en enorm trygghet i varandra, både professionellt och på ett mer personligt plan, det gör att vi alltid vet var vi ska vända oss med olika typer av frågeställningar och funderingar. Samtidigt hyser vi stor respekt för varandra, både internt och mot kund, menar Jonas.

Grunden till framgångarna är att Knightec Systems North vågade och lyckades gå ifrån det gamla bemanningmönstret, till att aktivt söka upp företagen som behöver hjälp och sedan driva projekten i team inhouse.



Magnus Isaksson, Nina Sandin och Jonas Back.

Transaktion 09222115557464686943 Signerat UE, DG, CMN, TF, FH, EDVS, VL, NK

OLSBERGS

Förstå kranförare för att kunna skapa ett modernt och användbart manöverdon

Hösten 2021 fick Daresay i uppdrag att designa ett nytt och modernt digitalt gränssnitt för Olsbergs manöverdon för kranförare. Syftet var att förbättra det dagliga arbetet för användarna, ge dem en mer förstklassig känsla och bli det självklara valet för kranförare.

Genom intervjuer och fältstudier med kranförare och stakeholders samlade teamet från Daresay in kvalitativa data som användes för att förstå kundbehoven och ta fram insikter. Olsbergs uppskattade hur insikter från intervjuer och tester med förarna användes för att ta designbeslut. *"Det blev som ett facit"*, säger Olsbergs själva.

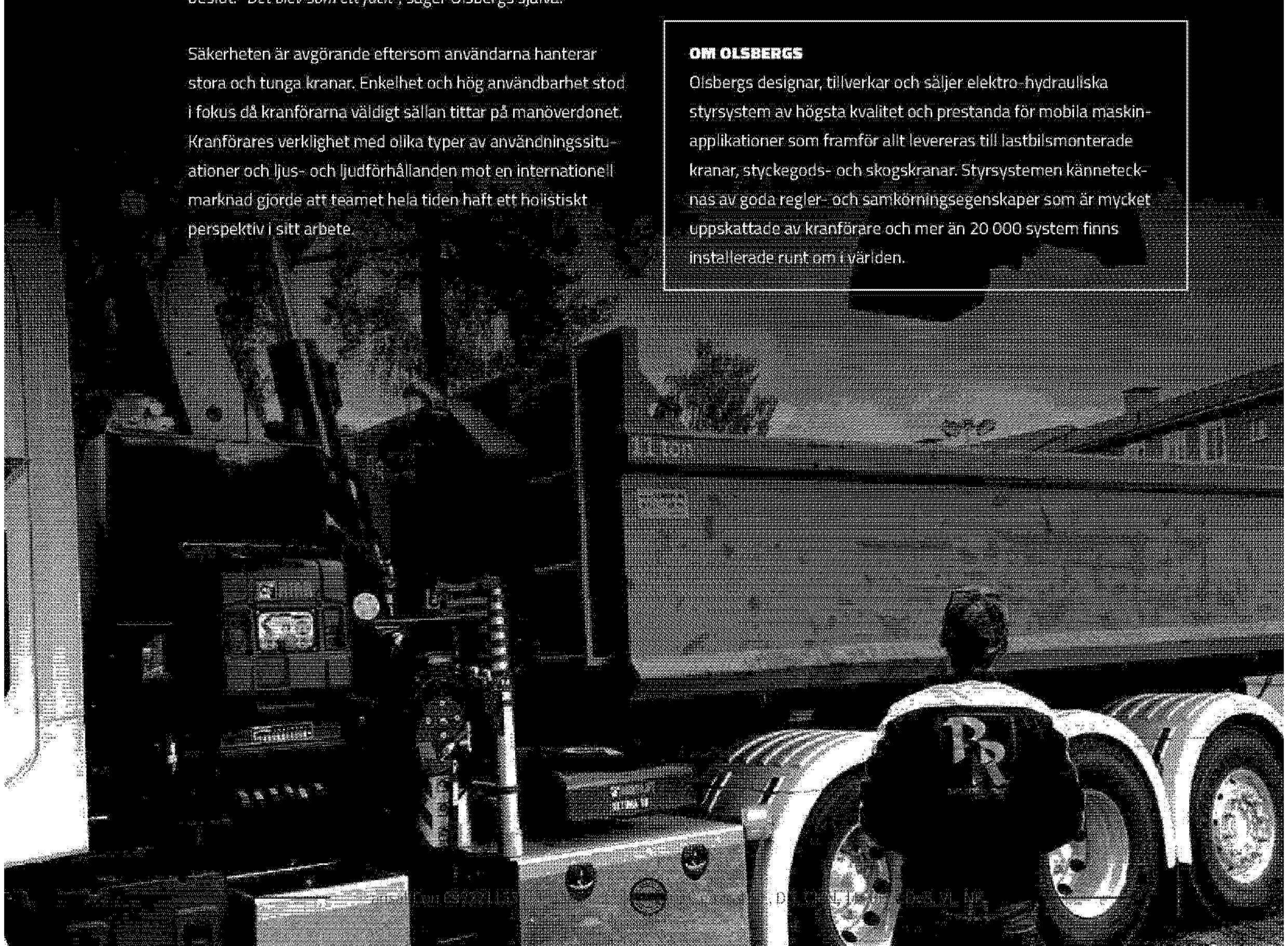
Säkerheten är avgörande eftersom användarna hanterar stora och tunga kranar. Enkelhet och hög användbarhet stod i fokus då kranförarna väldigt sällan tittar på manöverdonet. Kranförares verklighet med olika typer av användningssituationer och ljus- och ljudförhållanden mot en internationell marknad gjorde att teamet hela tiden haft ett holistiskt perspektiv i sitt arbete.

"Teamet från Daresay har lyckats separera slutkundernas upplevelse från ingenjörens uppfattning, vilket har lett till en jättebra produkt. De har även varit extremt duktiga på att driva projektet framåt på ett tydligt och strukturerat sätt", säger David Näslund, CTO på Olsbergs.

Genom att ha tillgång till hårdvaran från start och hitta lösningar för att snabbt kunna testa olika lösningar på manöverdonet kunde designen itereras och anpassas. Flöden, symboler, funktioner och mappning mot fysiska knappar och spakar har utformats för att optimera användarens upplevelse. Under alla faser av projektet har kranförare varit med och testat utrustningen, en nyckel för lyckad produktutveckling när vi nu räknar dagarna inför lansering.

OM OLSBERGS

Olsbergs designar, tillverkar och säljer elektro-hydrauliska styrsystem av högsta kvalitet och prestanda för mobila maskinapplikationer som framför allt levereras till lastbilsmonterade kranar, styckegods- och skogskranar. Styrsystemen kännetecknas av goda regler- och samkörningsegenskaper som är mycket uppskattade av kranförare och mer än 20 000 system finns installerade runt om i världen.



Våra affärsområden

Daresay

Affärsområdet Daresay samlar tjänster och specialisering inom digital produkt- och tjänsteutveckling. Genom att kombinera ett användarcentrerat arbetssätt, baserat på design thinking, med expertis inom utveckling av digitala tjänster har Daresay under 2021 etablerat Knightec som en ledande aktör inom tjänstedesign och digitala kundupplevelser.

Fortsatt tillväxt genom samverkan och erbjudande

Under pandemiåret 2021 fokuserade Daresay på ökad tillväxt genom ett starkare erbjudande. Fokuset gav resultat och genom en stark efterfrågan på Daresays tjänster nåddes de uppsatta målen med marginal. Den leverans som gjorts har nästan uteslutande gjorts i form av team med två eller flera medarbetare, vilket är glädjande eftersom projekt och uppdrag som levereras i team har direkt påverkan på både kund- och medarbetarnöjdhet. Tack vare våra framgångsrika team kan Daresay leverera på kundernas strategiskt viktigaste tjänsteutvecklingsutmaningar.

Daresays förmåga att planera och genomföra workshops har utvecklat arbetssätt internt på Knightec, men även hos våra kunder. Vårt sätt att genomföra workshops online har varit uppskattat. Detsamma gäller vårt arbetssätt med iterationer och sprintar.

För 2022 kommer Daresay fokusera på fortsatt tillväxt. Business Design-erbjudandet kommer att stärkas upp för att kunna stötta kunderna i arbetet med att få hållbarhet att bli en del av affären. Tillväxt kommer också ske genom än mer samverkan med andra delar av Knightec. Genom samverkan kommer vi kunna dra nytta av kompetens och expertis inom våra andra affärsområden och därigenom förstärka kundvärdet och leveransförmågan.



Anna Lindstrand
Affärsområdeschef Daresay

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Systems

Affärsområdet Systems har sin bas inom produktutveckling och gedigen kompetens med tillhörande tjänster inom inbyggd mjukvara, elektronikutveckling samt applikationsmjukvara. Vi är starka inom områdena Machine Intelligence och Electromobility samt våra specialistområden som innefattar Product Cybersecurity och Machine Vision.

Stark tillväxt skapar nya möjligheter

Under 2021 växte affärsområdet Systems med 41% och den mesta tillväxten stod regionerna East, North och Mälardalen för. För Systems North, där största delen av leveranserna är projektbaserade, var 2021 ett rekordår finansiellt. Just projekt- och teamleveranser är uppskattade av såväl kund som medarbetare och under året levererade samtliga regioner denna typ av leverans från något av våra Knighteckontor. Detta har medfört en förflyttning av leveransformer inom affärsområdet mot att innehålla ännu fler projekt- och teamleveranser.

Under året har Systems lyckats med den strategiska planen att skapa en balanserad kundbas med fäste i tre större kundsegment (Automotive, Life science och Defence) med olika konjunkturcykler. Tillsammans står de för 90% av all verksamhet, vilket ger fortsatt god möjlighet att fokusera vår försäljning.

Under 2021 har vi förstärkt vårt specialistområde Machine Vision, som ökat starkt både i antal affärer och genomförda kundleveranser. Genom denna specialisering hjälper vi våra kunder att utveckla mer hållbara produkter och tjänster, bland annat genom minskat resande, minskad stopptid, minskat slöseri samt möjligheten att sätta in förebyggande åtgärder för minskat slitage och ersätta mänskliga insatser med maskiner och därmed minska risken för olycksfall.



Under 2022 kommer vi fokusera på tillväxt i alla regioner, särskilt i South och West samt att växa våra specialistområden, Machine Vision och Product Cyber Security. Vi kommer även att fortsätta stärka vår kompetens inom emerging technologies, ett områder vi ser stora möjligheter inom.

Kit Gullbrandson
Affärsområdeschef Systems

Transaktion 09222115557464646265243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDVS, VL, NK

Technology

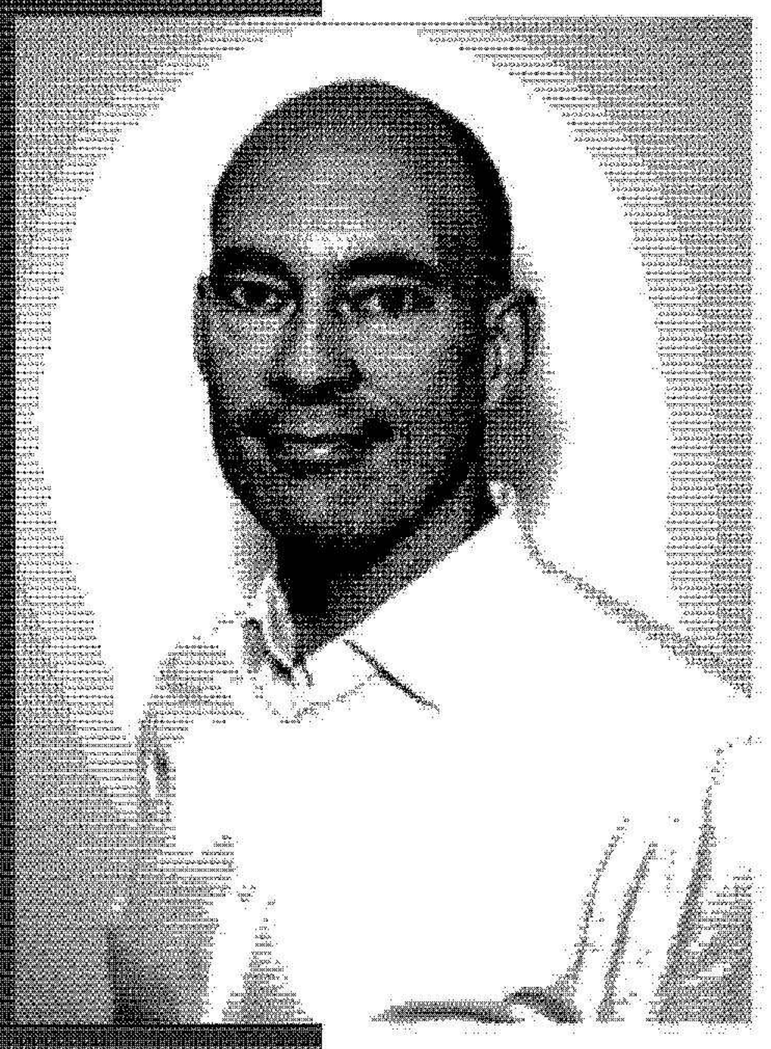
Affärsområdet Technology erbjuder rådgivning och innovation inom design, beräkning och konstruktion för att skapa nästa generations intelligenta och hållbara produkter och tjänster. Vi erbjuder tjänster inom hela produktlivscykeln från idé till färdigproducerad produkt. Vi har en specialisering inom hållbar plastkonstruktion, vilken kompletteras med förmågor inom elektrifiering, användarcentrerad design och cirkulär produktutveckling.

Stark återhämtning genom alternativa leveransformer

Marknaden återhämtade sig starkt inom alla branscher 2021, vilket påverkat Technology positivt. Under inledningen av året såg vi framför allt en stor efterfrågan inom försvarsbranschen och under senare delen av våren ökade den även kraftigt inom fordonsbranschen. Återhämtningen och en stor efterfrågan resulterade i en positiv arvodesutveckling samtidigt som våra kunder öppnade upp för alternativa leveransformer, så som satelliter. Den gynnsamma marknaden under 2021 har resulterat i en markant ökning av både omsättning och lönsamhet vilket även ser ut att hålla i sig under början av 2022.

Under året som gått påbörjade Technology en satsning inom elektrifiering, användarcentrerad design och cirkulär produktutveckling där vi stärkt vår kompetens avsevärt. Vi har skapat en kundbreddning inom nämnda områden med ett flertal viktiga strategiska affärer på ledningsnivå, inte minst inom cirkulär produktutveckling där hållbarhetsfrågan är en strategisk utvecklingsfråga för alla företag. Efterfrågan inom de tre områdena är hög och vi kommer under 2022 stärka fokuset ytterligare genom rekrytering av spetskompetens och forma tvärfunktionella team.

Under 2022 är vår strävan att bli en komplett produktutvecklingspartner till våra kunder tillsammans med våra andra affärsområden. Vi kommer förstärka vårt erbjudande och fortsatta utveckla våra satellit- och projektåtaganden, som idag finns på samtliga våra orter från vilka vi levererar design, konstruktion och beräkningstjänster för produktutveckling inom Life science, Förpackning, Fordon och Försvar. En leverans som växte under 2021 och vi ser möjlighet att utveckla ytterligare genom fortsatt fokus på nyckelkompetens, starka team och regionsöverskridande samarbete.



Andreas Törnkvist
Affärsområdeschef Technology

Transaktion 09222115557464646265243 Signerat UE, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

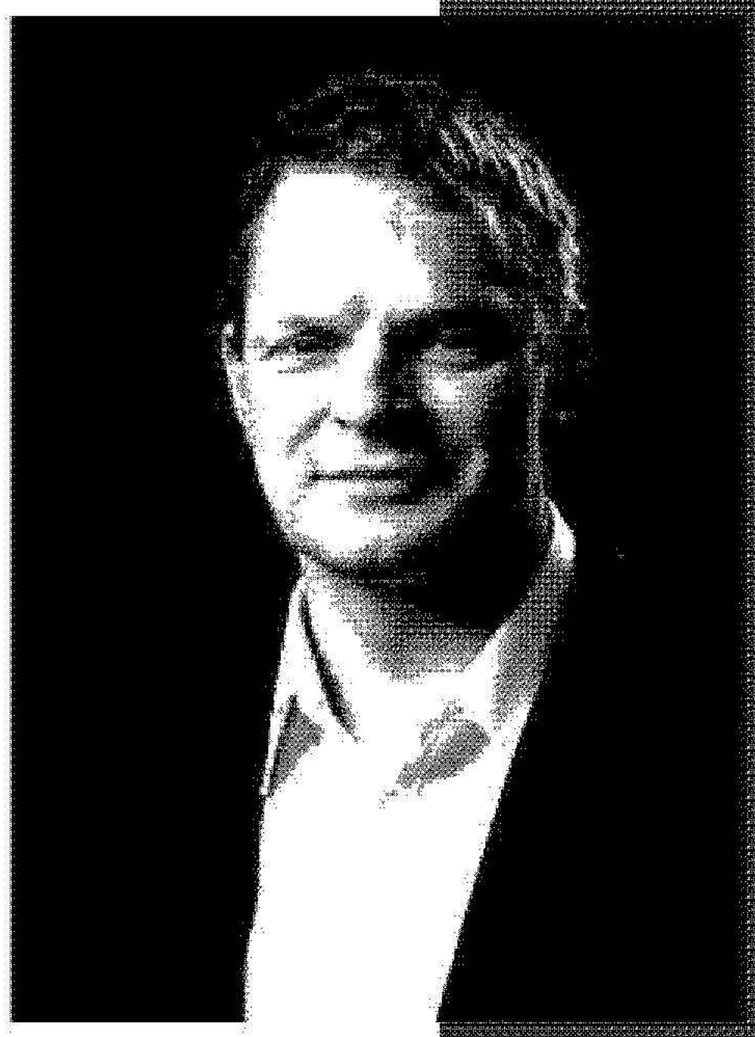
Dewire

Affärsområdet Dewire är specialiserade inom digitaliseringslösningar med omfattande kompetens att ta sig an kundernas utmaningar vid digitalisering av tjänster, produktutveckling och produktionsprocesser. Tjänster erbjuds inom såväl ny- som vidareutveckling av digitala lösningar och livscykelhantering utifrån DevOps-metodik i molntjänstmiljö.

Tillväxt genom partnerskap och funktionella leveranser

Under 2021 har affärsområdet Dewire växt ytterligare och som en del av Knightec stärkt sin strategiska position i flertalet kundrelationer. Många uppdrag är i form av ett nära partnerskap med kunden inom produkt- och tjänsteutveckling med en hög innovationsgrad. Tack vare ett nära samarbete med övriga affärsområden har flera nya spännande affärsmöjligheter identifierats.

Partnerskapet med Amazon Web Services och Microsoft Azure inom molntjänsteplattformar har förlängts, vilket lett till ökad kundtillväxt och ett antal vunna strategiska affärer inom branscher som fordon, biotech, industri och telekom. Våra tjänster inom detta område har vi benämnt Cloud meets Industry och under 2022 fortsätter vi arbetet med att stärka vårt erbjudande inom Artificiell Intelligens, visualisering och Data Science baserat på insamlad data för att växa ytterligare inom området.



Funktionella leveranser i form av projekt, team och åtaganden står idag för huvuddelen av affärsområdets omsättning, där framför allt tre av våra nyckelkunder står för en betydande del av affären. Målsättningen är att öka denna typ av leveranser ytterligare under 2022 och tillsammans med övriga affärsområden bredda vår affär genom att kombinera olika förmågor och tjänster. En viktig del för oss är att sätta ihop rollkompletterande team specialiserade på lösningar för ett antal tillämpningsområden eftersom vi över tid kommer kunna bygga domänkunskap och lösningar som vi snabbt kan återanvända i nya uppdrag.

John Hägglund
Affärsområdeschef Dewire

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Quality & Management

Affärsområdet Quality & Management (Q&M) erbjuder tjänster och expertis inom kvalitet och projektledning för att utveckla och producera smarta och hållbara produkter och tjänster. Detta görs bland annat genom att ta fram och införa ledningssystem och validering för att säkerställa produktsäkerhet, kvalitet och funktion. Vi erbjuder även ledning av utvecklingsprogram, komplexa teknikutvecklingsprojekt och investeringar i regulatoriska verksamheter. Våra prioriterade kunder finns främst inom Life science, Livsmedel, Fordon, Försvar, Telekom och Industri.

Stärkt affär genom specialisering

Affärsområdet Quality & Management har utvecklats starkt under 2021, med ökad omsättning och lönsamhet jämfört med föregående år. Efterfrågan på affärsområdets tjänster har varit hög, framför allt inom området Product Safety, där vi växer inom bland annat medicinteknik och fordon, mycket tack vare förändrade regulatoriska krav i kombination med digitalisering av produkter. Efterfrågan har varit fortsatt stor på tjänster inom validering och projektledning inom Life Science, där flera av våra kunder gör stora investeringar i ökad produktionskapacitet.

Samtliga regioner inom Quality & Management har levererat ett starkt resultat. Fokus har legat på att utveckla leveranserna till utvalda kunder inom Life science, Fordon och Industri. Utveckling av kompetens, erbjudande och rekrytering har skett med inriktning på affärsområdets tjänstekatalog, främst inom kvalitet, compliance, projektledning och verksamhetsutveckling. Vi har investerat i specialiseringar inom MedTech Compliance, Functional Safety och Validation Management.

Ambitionen med affärsområdet är att skapa en ledande position inom våra specialistområden och erbjuda tjänster för digital transformation. Vi gör det genom att utveckla förmågor och arbetssätt inom ledning av produktutveckling, investeringsprojekt och förändringsprogram samt kompetens och metoder för att införa och hålla en optimerad produkt- och produktionskvalitet. För oss innebär det under 2022 fokus på att stärka oss ytterligare inom kvalitet, compliance och projektledning med erbjudanden inom Software as a Medical Device, Functional Safety och Agile leadership.



Mathias Båth
Affärsområdeschef
Quality & Management

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UE, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Client Opportunities

Digitalisering och nya teknologier förändrar vårt sätt att leva och ett holistiskt förhållningssätt är nödvändigt för att utveckla framgångsrika produkter. Detta har vi tagit till oss och identifierat möjligheter där det finns en särskild potential i kundernas produkter eller tjänster där Knightec är starka.

INOM FÖLJANDE STRATEGISKA OMRÅDEN HAR VI UNDER ÅRET UTVECKLAT VÅR MARKNADSPOSITION:

As a Service – From Owner to User

Teknikutvecklingen leder till snabba förändringar i samhället och vårt sätt att leva. Tjänster digitaliseras, vilket leder till färre ägare och betydligt fler användare. Denna förändring är drivande i utvecklingen av nya affärsmodeller och mer hållbara lösningar.

Connected – From Data to Intelligence

Levande organismer kommunicerar genom flertalet sinnen. När detta appliceras på produkter skapas ett kollektivt sinne som kan generera data genom sensorer och uppkoppling. När data analyseras och resultat tolkas skapas möjligheter vi idag har svårt att föreställa oss. Uppkopplade lösningar kan öka säkerheten, minska underhållet och optimera hållbarheten.

User-centric – From Generic to Individual

Alla lösningar bör kretsa kring människan och eftersom vi människor enklare tar till oss en produkt vi kan relatera till på ett personligt plan behöver vi ta hänsyn till människan och känslor redan i designfasen. Användarperspektivet kan vara livsavgörande i kritiska situationer. Det kan motverka faror och hjälpa människor med funktionsvariationer. Det kan även öka lojalitet och engagemang eftersom det talar direkt till våra tankar och känslor.

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Safe & Secure – From Functional to Safe and Secure

Teknik utvecklas snabbt när befolkningen ökar, vilket ställer högre krav på såväl säkerhet som trygghet. Med fler uppkopplade enheter blir vi mer utsatta, för såväl risker, brott som missbruk. Säkerhet och trygghet för både individer, organisationer och samhälle är en nyckelfaktor i utvecklingen.

Autonomous – From Constrained to Free

I många fall är elektrifiering och uppkoppling väsentliga investeringar för att minska eller till och med eliminera mänsklig input. Att skapa autonoma lösningar hjälper oss på flera nivåer. Det kan rädda liv genom att ersätta människor i farliga miljöer, underlätta övergången till ett hållbart samhälle och hjälpa människor att frigöra tid för att leva ett mer meningsfullt liv.

Durable – From Low price to Long life

I ett hållbart och säkert samhälle förväntas produkter fortsätta leverera det de är avsedda för under många år och eliminera köp-och-släng-samhället. Konsumenter förändrar sitt beteende, från köp-använd-släng till att köp-renovera-återanvänd. Kommersiella köpare och regeringar fokuserar på kostnad, kvalitet och en smidig drift av verksamheten.



Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

MIONIX

Designpartner för gamingprodukter

När det svenska företaget Mionix sökte en partner till sitt designarbete vände de sig till Knightec som kunde erbjuda samlad designkompetens med flexibilitet genom Knightec Design Hub. I vår designhubb har vi samlat kreativiteten hos en mindre designbyrå med kapaciteten hos en stor konsultverksamhet. Denna lösning och de olika förmågor Mionix fick tillgång till blev avgörande för att inleda samarbetet. Knightec fick i uppdrag att designa koncept och nya gamingprodukter med tillhörande marknadsföringsmaterial.

OM MIONIX

Mionix är ett svenskt företag med ambitionen att utveckla världens bästa gamingutrustning för premiumsegmentet. För det behövs en stor dos hantverkskunnande, precision och tanke i varje detalj.

Tack vare Knightecs designkompetens och flexibilitet har Mionix kunnat fortsätta utveckla gamingprodukter för premiumsegmentet. Ett antal koncept och nya produkter har designats och utvecklingen har kunnat intensifieras utifrån kundens behov och Knightecs arbetssätt i designhubben.

Teamet på Knightec har även skapat ett antal videoanimeringar och marknadsföringsmaterial vilket gett Mionix ett bra stöd i sin fortsatta försäljning. Samarbetet har varit så pass lyckat att det fortsätter för kommande produkter.



GETINGE

Ledningsstöd under nya prövningar

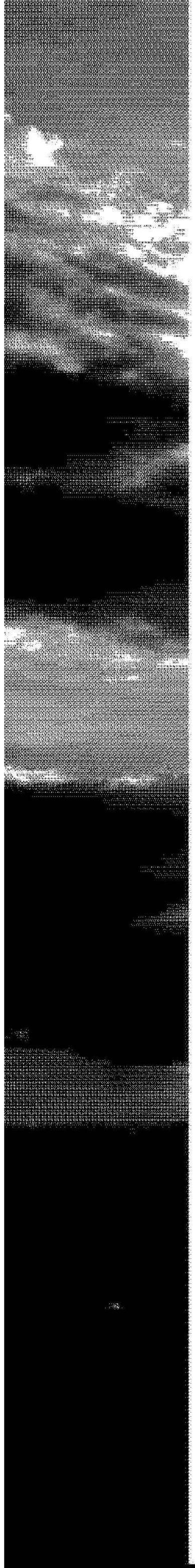
Ventilatorer, eller respiratorer, kom att bli en bristvara världen över under coronapandemin, vilket ökade efterfrågan på livsuppehållande utrustning. Medicinteknikföretaget Getinge skapade snabbt förutsättningar för att kraftigt öka sin produktion under pandemins intåg.

Den ökade produktionsvolymen som fortsatt under hela pandemin har inneburit nya prövningar i produktionsleden för Getinge. Inte minst för att säkra och upprätthålla kvalitet och funktion på produkterna. För att kunna möta kraven och hantera uppkomna svårigheter bistod Knightec med ledningsstöd genom ett kunnigt team som arbetat för att starta upp och förbättra samarbetet mellan Getinges svenska site i Solna och den nyetablerade satelliten för klagomålshantering i Polen. Tack vare Knightec-teamets goda kännedom om Getinges verksamhet och kunskap om att stärka nearshore satelliter har både prestandan och samarbetet stärkts avsevärt.

I arbetet har hänsyn tagits till kulturella aspekter, processförbättringar, dokumentation, uppföljning av nyckeltal, ansvarsfördelning, rollrotation och operativa rutiner. Tack vare Knightecs praktiska erfarenhet i att hantera satellitverksamheter samt ett agilt och strukturerat arbetssätt har samarbetet utvecklats genom hantering av nämnda områden samt teambuilding och coaching. Detta har resulterat i en väl fungerande satellitverksamhet med en känsla av att prestera tillsammans, vilket upprätthåller en hög kvalitet samt minskar belastningen på Getinges verksamhet. Något som är mycket värdefullt då Getinge fortfarande befinner sig i en expansiv fas.

OM GETINGE

Getinge är en global leverantör av innovativa lösningar för operationssalar, intensivvårdsenheter, sterilcentraler samt företag och institutioner inom Life Science-området. Getinge har över 10 000 medarbetare och bedriver verksamhet i fler än 40 länder.



Vår kultur och vårt löfte

För oss är företagskulturen det grundfundament som hela vår verksamhet vilar på. Kulturen utvecklar vi tillsammans genom vårt sätt att vara och samverka. Vår kultur präglas av omtanke, ambition, samarbete, öppenhet och affärsmässighet. Vi drivs av att vara förebilder och strävar efter att vara en föregångare i samarbetet mellan medarbetare, företag och samhälle. Vi vill bygga nätverk, öppna dörrar och visa på möjligheter. Därför är vi engagerade i skolsamarbeten, där vi sedan 2021 sprider kunskap om teknik och innovation tillsammans med två partnerföretag. Genom engagemanget vill vi bygga broar mellan skola och näringsliv och långsiktigt påverka utvecklingen av Knightec och Sverige. Våra samarbeten har även en positiv effekt på vår förmåga att attrahera och behålla duktiga medarbetare.

Vårt löfte

Vårt sätt att vara och engagera oss ska vara och uppfattas som något speciellt. Både av medarbetare och kunder. En inkluderande plats med en stark kultur som präglas av öppenhet, driv, omtanke och gemenskap. En mötesplats där vi utvecklar, stöttar och involverar varandra. Ett ställe där vi tillsammans gör skillnad, på riktigt.

Vår arbetsmiljö ska präglas av ambition, innovation, frihet och ansvar. Vi är övertygade om att kunskapsdelning och samarbete driver utvecklingen för våra kunder och skapar bättre leveranser. Miljön på Knightec utgår från vårt löfte: framåtlutad, teamorienterad, ansvarstagande och omtänksam. Det är så vi ska agera, det är så vi vill uppfattas och det är ett konkurrensmedel för Knightec som hjälper oss att uppfylla våra långsiktiga mål.

Våra medarbetare

Våra medarbetare är Knightec. Medarbetarna och deras kunskap är värdet i Knightec och genom att verka tillsammans och dela vår kunskap med varandra ökar vi värdet. Vi är övertygade om att förutsättningarna till att bli framgångsrika ökar i en mångfaldig miljö. Knightec består av fler än 40 olika nationaliteter och en tredjedel kvinnor. Vi strävar alltid efter en stark laganda och stor mångfald i både kompetens och bakgrund.

Trots pandemin och distansarbete har vi ökat andelen team- och projektleveranser och fortsatt att utveckla vårt arbetssätt och skapa konkurrenskraftiga och hållbara lösningar för våra kunder.

Vi är **stolta över** att
vara en arbetsgivare
som får återkopplingen
att vi **på riktigt** bryr oss
om våra medarbetare.



Så bygger vi förtroende hos våra kunder

Alla relationer bygger på förtroende, så även kundrelationer. Förtroende byggs på tillit, och tillit skapas av en stabil leverans där ett stort intresse för kunden och deras utmaningar är avgörande. För att lyckas krävs engagemang och kommunikation. Knightec strävar efter att utveckla strategiska partnerskap med våra kunder och i detta arbete är alla våra konsulter viktiga. Särskilt viktiga blir de som jobbat en tid och etablerat ett stort förtroende med kund.

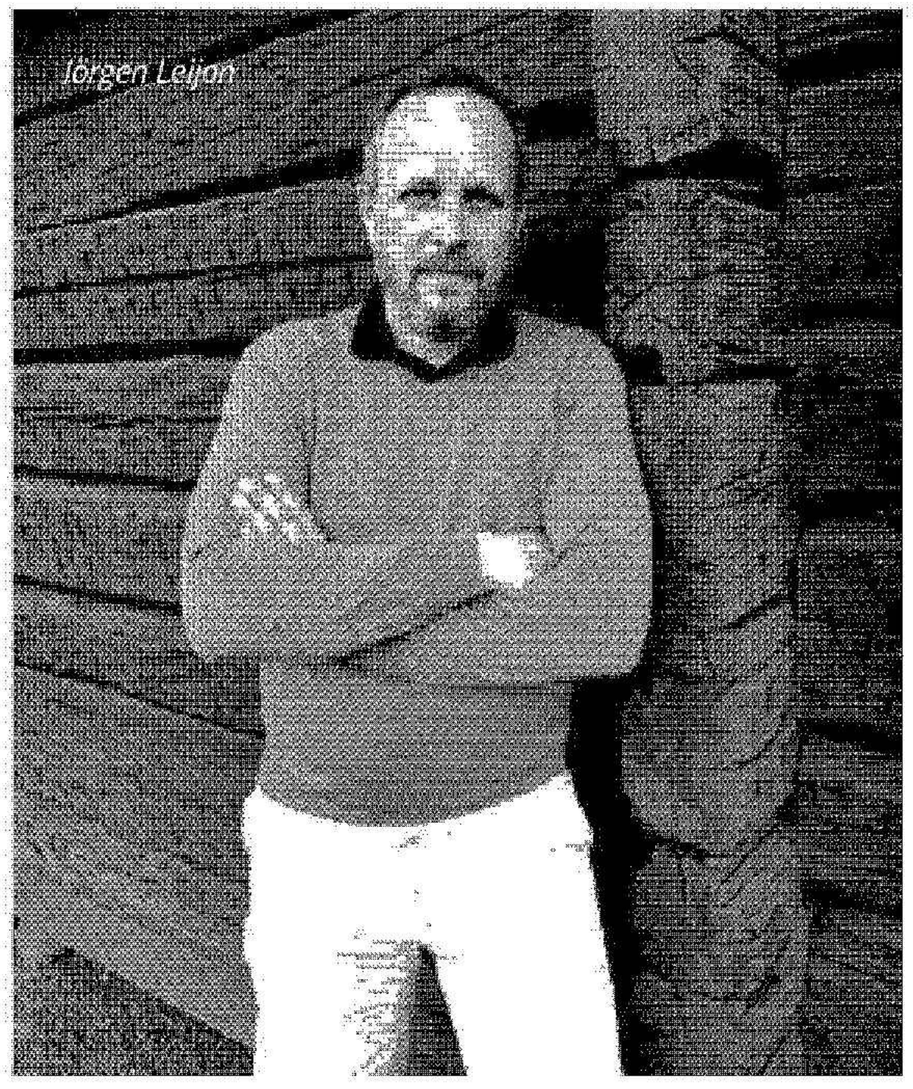
Per-Anders Jansson och Jörgen Leijon jobbar i vitt skilda projekt och använder även olika arbetsmetoder. Att förstå kundernas behov och utmaningar och att hjälpa till att lösa dessa har kommit att bli deras gemensamma expertis. Båda är advisors på Knightec och har en god förståelse för kundernas verksamhet och affärer. En förståelse som behövs för att kunna tillföra relevant sakkunskap och hitta de rätta lösningarna för att optimera förhållandet mellan kostnad och affärsnytta. Med sin senioritet och erfarenhet bygger de dagligen förtroende och guidar mindre erfarna kollegor i arbetet att agera professionellt och förtroendeingivande, och hela tiden sätta kundens intresse i centrum.

– Jag skulle vilja kalla det ett förhållningssätt, säger Per-Anders. Hos kund tycker jag det är otroligt viktigt att bygga upp en tilltro och agera på vad som kan vara relevant för att utveckla och driva kundens projekt framåt. Jag försöker alltid tänka ett steg längre. På så sätt kan vi hjälpa dem ännu mer, vilket alla parter uppskattar.

Båda två är överens om att alla verksamheter är unika och att det krävs en god förståelse för kundens affär för att kunna tillföra rätt teknisk lösning. Oavsett om det handlar om kunder, kollegor eller medarbetare, bygger framgång allt som oftast på hur mycket förtroende det finns mellan parterna och det är viktigt att förstå hur förtroendebaserade affärsrelationer utvecklas och att man behöver jobba aktivt på att skapa det. Tillit är en av grundförutsättningarna. Men det finns även andra steg som konsekvent leder till starka kundförbindelser – engagemang, lyssnande, att formulera problemet och skissa på alternativa lösningar.

– Att bygga tillit över tid kommer av att man vill bygga kundvärden, att man är engagerad och nyfiken på kundens produkter eller tjänster, vilka möjligheter de har och hur de kan vidareutvecklas. Det är viktigt att vara en relevant partner, och att man aktivt tar den rollen, säger Jörgen.

"När en kund gång på gång märker att vi som konsulter och rådgivare sätter deras intressen framför våra egna, växer vårt förtroende som konsult hos kunden."


Jörgen Leijon

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UE, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Kundorienterad, förtroendeingivande och anpassningsbar är ledord båda advisors lever efter dagligen.

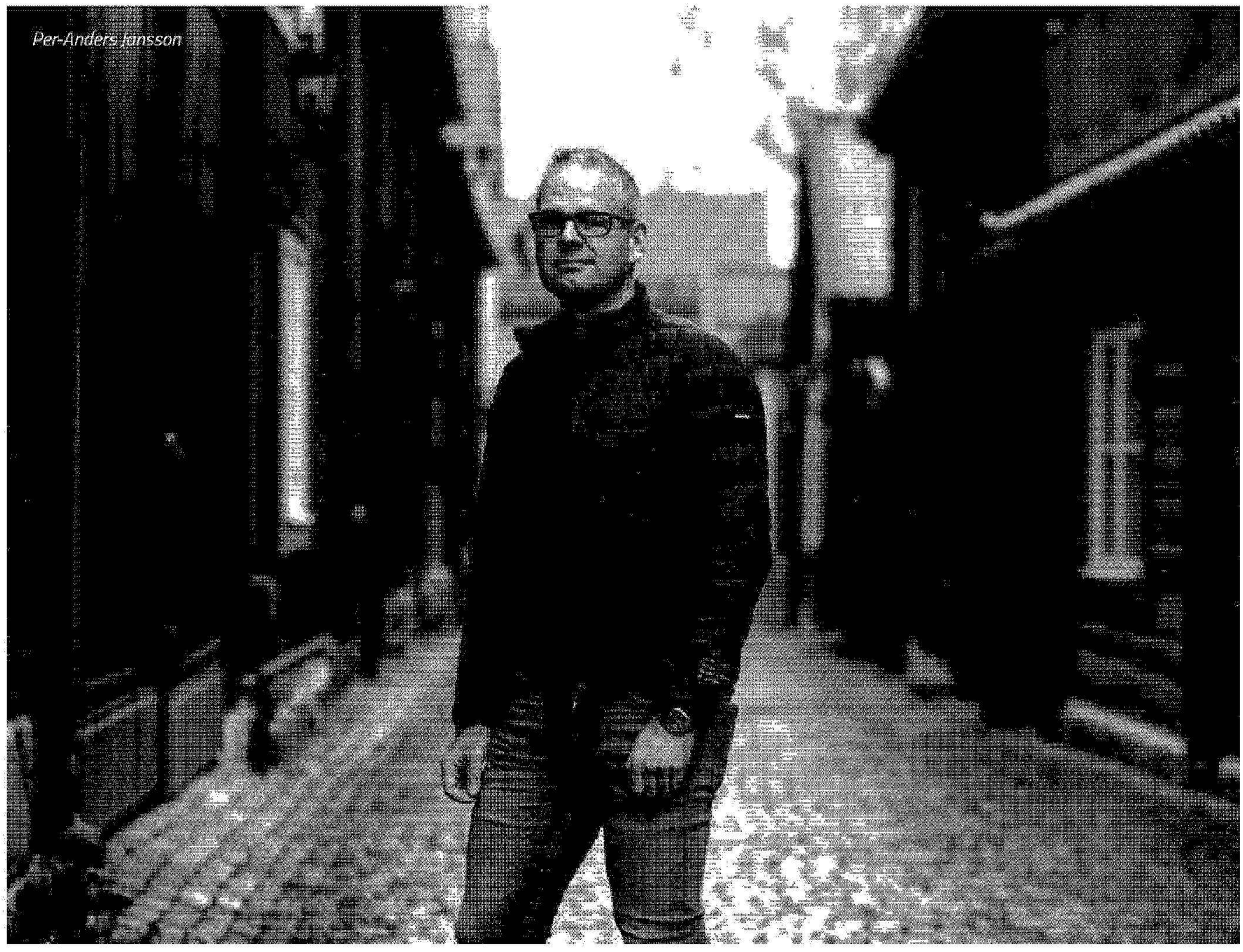
– Att vara kundorienterad handlar om att ha ögon och öron öppna, hela tiden. Det handlar om att värna kundrelationen, påtala och lyfta utmaningar som kunden har och att våga komma med förbättringsförslag. Det handlar om att hela tiden jobba brett och fånga upp nya möjligheter. Det kan ju vara så att kunden själv ännu inte sett ett behov och om vi då kan föreslå en lösning hjälper vi ju kunden vidare, menar Per-Anders.

– En annan aspekt som är relevant är att försöka se saker i nästa led. Inte bara vår kunds perspektiv, utan även kundens kund. Detta kan leda till helt nya insikter hur företaget kan utveckla sina kundrelationer och sin affär, inflikar Jörgen.

Betrodda konsulter skapar denna typ av starka professionella och personliga band med kunderna. Att vara klientfokuserad innebär att alltid placera kundrelationen först och främst.

– När vi pratar om förtroende är det viktigt att komma ihåg att nyckeln är att förtroendet måste vara förtjänat. När en kund gång på gång märker att vi som konsulter och rådgivare sätter deras intressen framför våra egna, växer vårt förtroende som konsult hos kunden, avslutar Jörgen.

"Jag försöker alltid tänka ett steg längre. På så sätt kan vi hjälpa kunden ännu mer, vilket alla parter uppskattar."



Per-Anders Jansson

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Mentorskap – ett sätt att kompetensutveckla

Kompetensutveckling kan genomföras i många olika former. Mentorskap är ett sätt som är utvecklande för både adepten och mentorn, såväl kompetensmässigt som personligen.

När Emma Västerlund var ny i sin projektledarroll på Knightec i Uppsala, fick hon hjälp av en mentor med lång erfarenhet inom området som kunde ge henne guidning och stöttning. Även för mentorn Sarah Lundqvist blev processen utvecklande och hjälpte henne att få en bättre självkännedom och möjlighet att praktisera en handledande roll.

Sarah är senior konsult på Knightec och har en lång erfarenhet inom läkemedelsbranschen, som projektledare. Under sin karriär har hon hört gott om mentorskap från kollegor, vilket gjorde henne nyfiken och var upprinnelsen till hennes önskan att ta sig an rollen.

– Jag tänkte helt enkelt att jag har något att tillföra. Jag har flera års arbetslivserfarenhet och kände att jag ville ge tillbaka om det var möjligt, säger hon.



Sarah Lundqvist och Emma Västerlund.

Emma, som var ny i rollen som projektledare inom området Life Science och inte hade någon tidigare erfarenhet av den typen av roll, sökte råd, stöd och inspiration. Sarah blev hennes perfekta match. En rådgivare med professionellt kunnande och erfarenhet inom området. Under våren har de träffats vid flera tillfällen och kunnat överföra lärdomar och bolla idéer och tankar.

– Jag kände att jag gärna tog emot extra stöttning när jag gick in i min nya roll. Jag fick då chansen att samtala med någon som har mycket erfarenhet, vilket var en väldigt bra möjlighet, menar Emma.

Mentorskap kombinerar affärsnytta med personlig utveckling på ett unikt sätt och skapar en gemensam upptäcktsresa både för mentorn och adepten.

– Förvissningen om och glädjen att få möjligheten att förmedla det jag har varit med om är en otrolig drivkraft, säger Sarah. Hon framhåller också att förberedelserna inför varje träff har fått henne själv att tänka till kring sitt eget ledarskap, vilket lett till bättre självkännedom.

Knightecs mentorskap är utformat för att ge stöd och erfaren ledning samt skapa självförtroende och trygghet att våga möta nya uppdrag och utmaningar. Inte sällan resulterar mentorskapet till en längre relation som förhoppningsvis kan fånga upp nya spännande resonemang och idéer.

– Jag har fått klarhet i flera frågor under den här mentorskapsprocessen. Det som varit mest givande är att jag fått kliva ur mina projekt i vardagen och på så sätt fått perspektiv på det jag gör. Tillsammans har vi vridit och vänt på olika moment och Sarah har kunnat komma med input och goda råd i olika frågor, avslutar Emma.

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Vårt hållbarhetsarbete

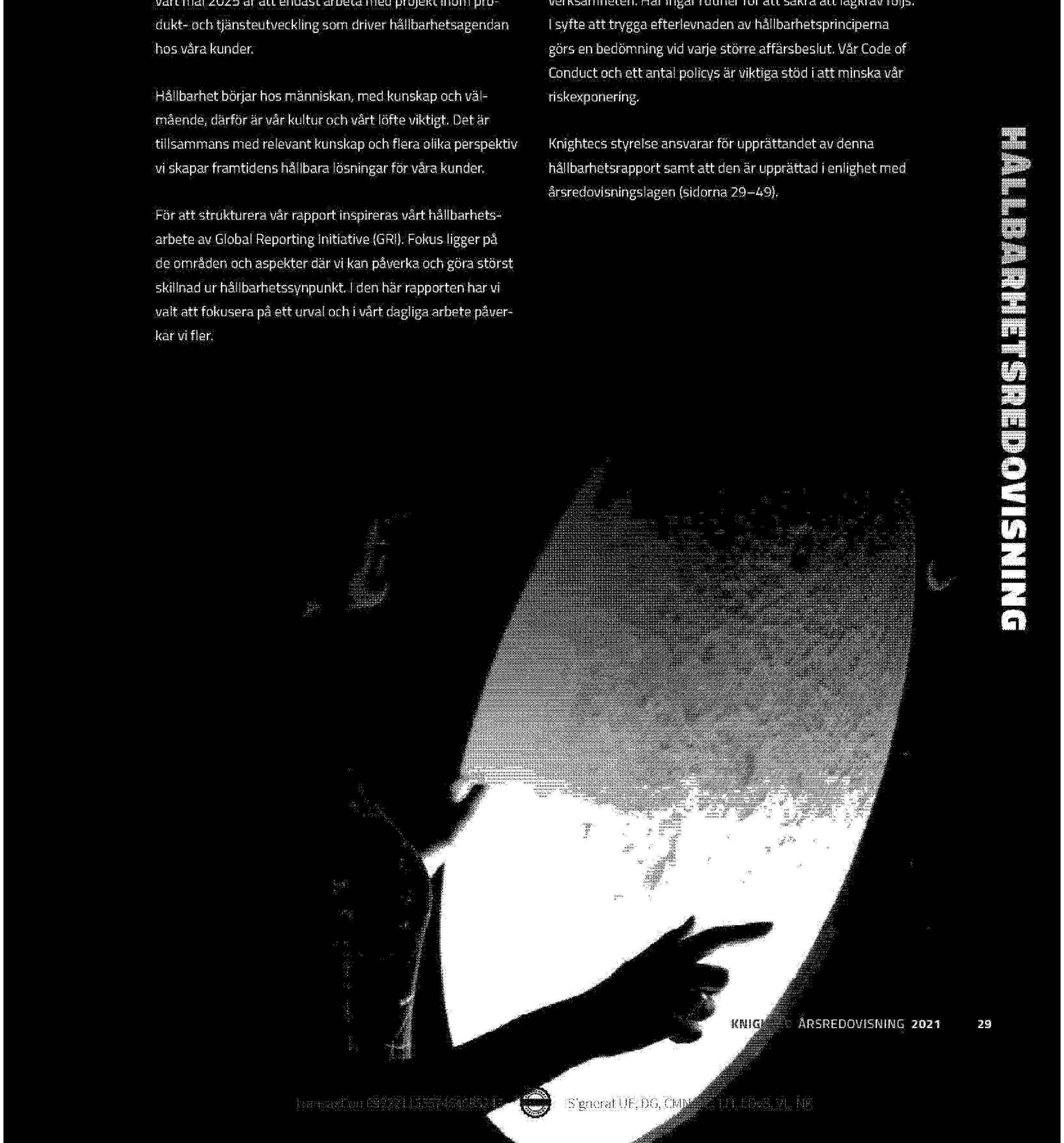
Helhetssyn och hållbarhet är två ord som går hand i hand för oss. Hållbarhet ska vara en integrerad del av allt vi gör och vårt mål 2025 är att endast arbeta med projekt inom produkt- och tjänsteutveckling som driver hållbarhetsagendan hos våra kunder.

Hållbarhet börjar hos människan, med kunskap och välmående, därför är vår kultur och vårt löfte viktigt. Det är tillsammans med relevant kunskap och flera olika perspektiv vi skapar framtidens hållbara lösningar för våra kunder.

För att strukturera vår rapport inspireras vårt hållbarhetsarbete av Global Reporting Initiative (GRI). Fokus ligger på de områden och aspekter där vi kan påverka och göra störst skillnad ur hållbarhetssynpunkt. I den här rapporten har vi valt att fokusera på ett urval och i vårt dagliga arbete påverkar vi fler.

Risker inom området bedöms och övervakas regelbundet inom ramen för processen för ledning och styrning av verksamheten. Här ingår rutiner för att säkra att lagkrav följs. I syfte att trygga efterlevnaden av hållbarhetsprinciperna görs en bedömning vid varje större affärsbeslut. Vår Code of Conduct och ett antal policys är viktiga stöd i att minska vår riskexponering.

Knightecs styrelse ansvarar för upprättandet av denna hållbarhetsrapport samt att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen (sidorna 29–49).



Knightec Code of Conduct

Knightecs Code of Conduct baseras på FN:s Global Compact och de tio principer som finns för företag inom områdena mänskliga rättigheter, arbetsrättsliga frågor, miljö och antikorruption. Detta är vår ledstjärna och ramverk och varje medarbetare får en introduktion i och förbinder sig att leva efter vår uppförandekod. Vi är noggranna med att välja partners och leverantörer som delar våra värderingar.

BETYDELSEN AV ATT VARA ETT ANSVARSFULLT OCH HÅLLBART FÖRETAG

Transparens genomsyrar Knightec och i vår vardag finns en värme, öppenhet och respekt för individen. Vi är alla olika – vi har olika personliga åsikter, smak, intressen och bakgrund. Vi ser saker på olika sätt och vi skapar vår egen framtid genom de val vi gör. Våra olikheter är en framgångsfaktor i alla de affärer vi gör.

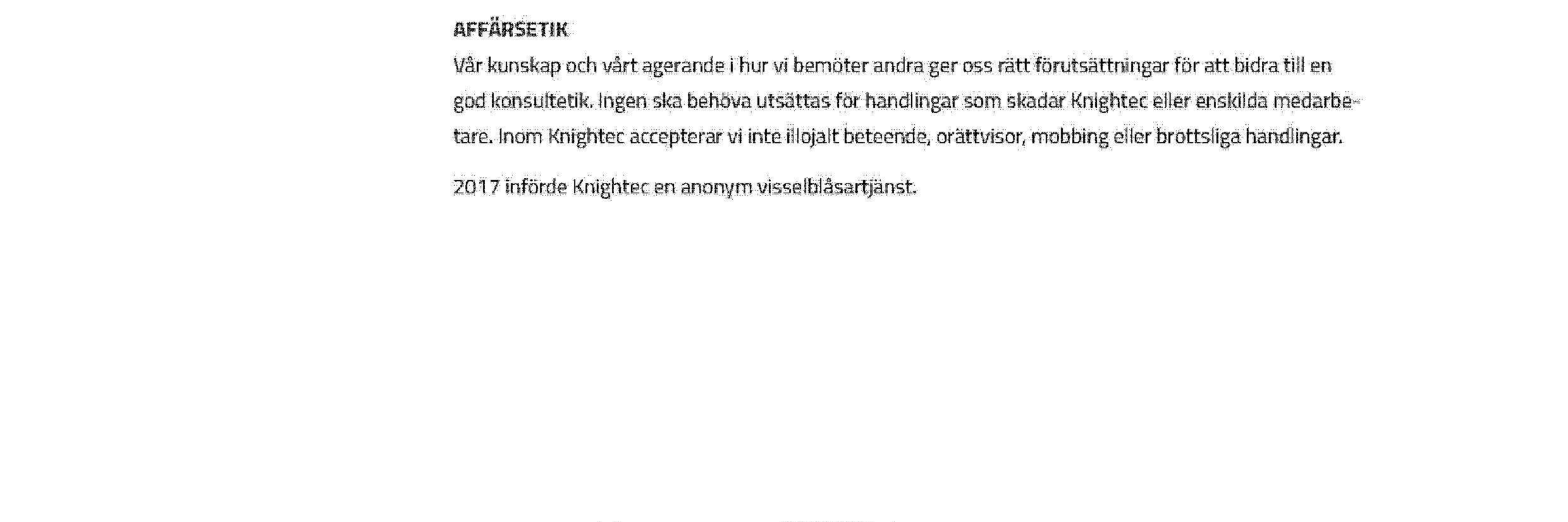
MEDARBETAR- OCH LEDARSKAP

Vår samlade kompetens, vår förmåga och våra handlingar är grunden i Knightecs verksamhet. Knightec ska internt såväl som externt uppfattas som en av Sveriges bästa arbetsgivare vad gäller utveckling, delaktighet, mångfald och framåtanda.

AFFÄRSETIK

Vår kunskap och vårt agerande i hur vi bemöter andra ger oss rätt förutsättningar för att bidra till en god konsultetik. Ingen ska behöva utsättas för handlingar som skadar Knightec eller enskilda medarbetare. Inom Knightec accepterar vi inte illojalt beteende, orättvisor, mobbing eller brottsliga handlingar.

2017 införde Knightec en anonym visselblåsartjänst.



KVALITET

Vi vill utmana oss själva i allt vi gör. Vi är övertygade om att vårt kundfokus och vårt arbete med ständiga förbättringar skapar ömsesidigt fördelaktiga situationer för både Knightec och våra intressenter. Våra medarbetare är direkt avgörande för vår framgång och vi fokuserar på att skapa så bra förutsättningar som möjligt för att främja samarbete och kunskapsutbyte.

KOMMUNIKATION

Aktiv kommunikation är viktig för att utveckla starka och långvariga relationer mellan kunder, partners, medarbetare och övriga intressenter. Syftet med kommunikationen är att förstärka Knightec som en relevant och långsiktig samarbetspartner.

HÅLLBARHET

Vi ska bedriva vår verksamhet på ett sätt där vi handlar i linje med våra etiska principer och visa respekt för människor, samhälle och miljö. Hållbarhet vägleder alla medarbetare i Knightec att integrera ett holistiskt perspektiv i den tekniska rådgivningen, de erbjudanden och lösningar vi erbjuder våra kunder.

ARBETSMILJÖ

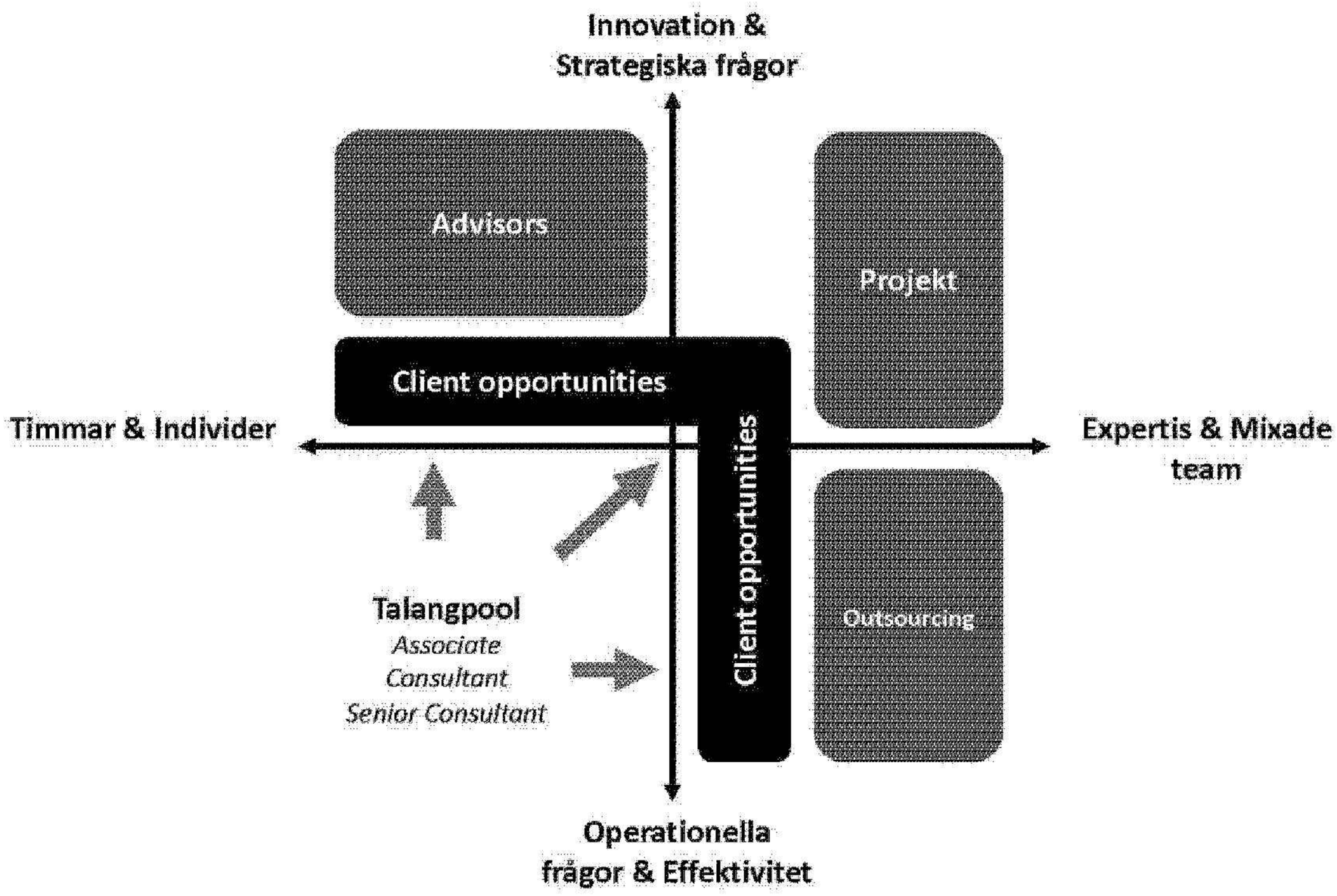
En god arbetsmiljö på Knightec bygger på allas lika värde och respekt för individen. I vardagen förverkligar vi detta genom väl fungerande kunskapsdelning, utmanande arbetsuppgifter och ett bra stöd vid svåra situationer. Arbetskulturen präglas av delaktighet, respekt, glädje och samarbete. Vi arbetar systematiskt med att planera, leda och kontrollera verksamheten så att arbetsmiljökraven uppfylls och medarbetarna mår bra och utvecklas. Detta är en del av vår dagliga verksamhet och sker i nära samarbete mellan arbetsgivare och medarbetare.

Värdeskapande affärsmodeller

En trend som växt sig starkare under året är fler och större helhetsåtaganden, projekt- och funktionsleveranser. Våra kunder söker i allt större utsträckning partners med en bredare och djupare kompetens som kan vägleda och stötta dem i deras transformation i att digitalisera och skapa mer hållbara produkter och tjänster. Samtidigt söker de även partners som kan ta ett större ansvar för helheten och hjälpa till med alla faser i produkt- och tjänsteutvecklingsprocessen. Så länge säkerhetskraven uppfylls har det blivit mindre viktigt var arbetet utförs.

Denna trend ligger väl i linje med Knightecs strategiska plan och vi har under året lyckats växa antalet off-site team. För att upplevas som en trovärdig partner ligger vårt fokus på att vidareutveckla och säkerställa relevant kompetens och förmågor samt flexibilitet i arbetssätt. Här har vår företagskultur stor betydelse och då framför allt hur vi samverkar med varandra och våra kunder. Detta gör att vi i huvudsak arbetar med tillsvidareanställda konsulter, där vi rekryterar och utvecklar våra medarbetare i enlighet med vår strategiska plan. Vi stärker upp med partners och samarbetande konsulter inom specifika områden för att säkerställa expertis och nödvändig kompetens i syfte att möta våra kunders behov.

Det strategiska korset.



Transaktion 09222115557464685943 Signerat UE, DG, CMN, TF, FH, EDvS, VL, NK

Digitalisering och nya teknologier förändrar våra liv och därmed förutsättningar och behov för våra kunder. För att skapa värde genom utveckling av framgångsrika produkter och tjänster i den här kontexten krävs ett holistiskt angreppssätt. Knightec har sedan tidigare identifierat sex områden, Client Opportunities, där vår expertis och djupa kompetens gör skillnad för våra kunder. Genom specialistkunskap, samarbete och en djup förståelse för våra kunders verksamhet skapar vi stort värde i våra leveranser. Vi sätter samman tvärfunktionella team, strävar efter ständiga förbättringar och resultat. För att lyckas arbetar vi dedikerat med våra kunder, ser kunden som en teammedlem och anpassar våra samarbetsmodeller för att kunna samverka nära och integrerat med varandra. Vår vilja är att utveckla långsiktiga partnerskap.

Vi strävar efter att maximera värdet till våra kunder genom att ge dem tillgång till expertkunskaper, ökad kostnadskontroll, flexibilitet och arbetsledning genom våra olika leveransformer:

- **Innovation Lab** – ett (eller flera) off-site team, av multidisciplinär karaktär, som ansvarar för nyutveckling. Vilket sker genom smidig leverans integrerad i kundens organisation. Utförs från Knightecs lokaler.

- **Team** – ett team av specialister utvalda för den specifika uppgiften, som en del av kundens organisation. Utförs på plats hos kunden eller på distans.

- **Kompetens** – i form av enskild specialistkompetens där Knightec bistår med rådgivning, expertis och kompetens inom specifika områden. Vi arbetar tillsammans med kundens organisation och uppdragen utförs på plats hos kunden eller på distans.

- **Projekt** – leverans av ett fördefinierat arbetspaket som genomförs i Knightecs lokaler, ofta av multidisciplinära team, där vi tar ansvar för hela projekt eller delar av projekt.

- **Underhåll och stöd** – ett Knightec-team ansvarar för support eller underhåll gentemot kund, från våra lokaler, vilket integreras med kundens organisation.

- **Funktion** – Knightec tar ett helhetsansvar för en specificerad funktion hos kunden (outsourcing) och hanterar såväl arbetsledning, process som leverans.

- **Utbildning** – experter från Knightec utbildar kunder inom olika områden, vilket kan ske genom mer traditionella upplägg eller så kallade runda-bord-samtal till vilka vi sammanför representanter från flera av våra kunder för att lära av varandra under vår ledning.

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK



BAE/SCANIA

Tillsammans är vi ännu starkare – Knightec inspirerar

Knightec har bidragit till ett samverkansmöte mellan Scania och BAE Systems Hägglunds, två stora svenska industriföretag med olika verksamhet, i olika branscher.

Redan innan pandemin identifierade Knightec att det fanns potential för dessa bolag att hitta gynnsamma synergier. Det mynnade ut i ett fysiskt möte där Scania i Södertälje fick agera arena för kunskap och idéutbyte. En heldag som leddes av duktiga workshopledare från Knightec och resulterade i ett samverkanskoncept. En tanke med initiativet var att möjliggöra dialog om framtidsfrågor och öppna upp för interaktioner och kunskapsdelning.

”Att möta två av våra största industriföretag i Sverige är otroligt inspirerande och ger viktig kunskap för framtiden. Att ges möjlighet att vara med och bidra till den dialogen var otroligt givande”, säger Dimitris Gioulekas, VD på Knightec.

OM BAE SYSTEMS HÄGGLUNDS

BAE Systems Hägglunds i Örnsköldsvik är en del av den globala försvarsmaterielkoncernen BAE Systems med över 88.000 anställda världen över. BAE Systems Hägglunds fokuserar på utveckling, tillverkning, integration och support av ett brett spektrum av militära fordon.

OM SCANIA

Scania är en världsledande leverantör av transportlösningar vars syfte är att tillsammans med sina partners och kunder driva omställningen mot ett hållbart transportsystem samt skapa en värld av mobilitet som är bättre för företag, samhälle och miljö.

METSO OUTOTEC

Slitageanalys med Virtual Reality

Tillsammans med Knightec har Metso Outotec utvecklat en plattform för att kunna göra manuella inspektioner av gruvkvarnar i virtuell miljö med hjälp av VR-teknik. Den nya mjukvaruplattformen tillåter en eller flera personer att utföra inspektioner av kvarnens innanmäte, för att kunna förutsäga framtida underhållsbehov baserat på hur slitaget ser ut vid ett driftstopp.

Behovsanalysen gjordes av Metso och Knightecs uppdrag blev att förverkliga visionen om en VR-presentation med ett virtuellt inspektionsverktyg. Det nya verktyget utgår från en 3D-scanning och Knightec har utvecklat och finslipat visualiseringen till en ny nivå som möjliggör detaljerade virtuella analyser. Den nya plattformen gör det möjligt att flytta arbetsmoment och heltäckande inspektioner från en riskfylld industriell miljö till en säker, bekväm och hållbar virtuell miljö helt oberoende av var i världen man befinner sig.

Användaren tar på sig VR-glasögon och går in i en 360-graders miljö där hen kan röra sig fritt i den virtuella kvarnen. Plattformen gör det möjligt för upp till åtta personer att träffas i den virtuella miljön för att gemensamt analysera, diskutera och besluta om framtida underhållsåtgärder. Verktyget ger utöver VR-versionen även användaren möjlighet att ansluta sig via en vanlig standard PC.

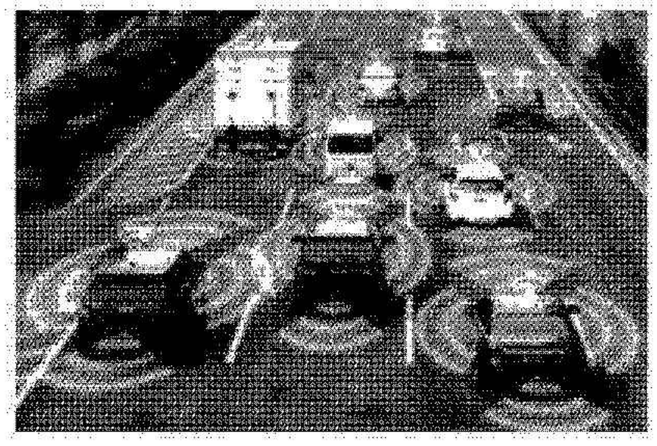
Det virtuella inspektionsverktyget som Knightec utvecklat tillsammans med Metso har satt en ny standard i branschen och överensstämmer väl med Metsos digitala strategier genom att förbättra effektiviteten och säkerheten för deras tjänster. Det nya verktyget minskar även behovet av att resa och göra inspektioner i en riskfylld miljö, vilket inte bara förbättrar säkerheten utan även minskar CO_2-utsläppen.



OM METSO OUTOTEC

Metso Outotec är ett multinationellt företag och en föregångare inom hållbar teknik, kompletta lösningar och tjänster för ballast produktion, mineralbearbetning och metallförädling världen över. Företaget har i generationer varit banbrytande genom att hela tiden tillhandahålla nya och bättre tekniker samt andra befintliga sätt att bedriva verksamheten inom råvaruförädling.

Hållbarhet är en del av vår verksamhet



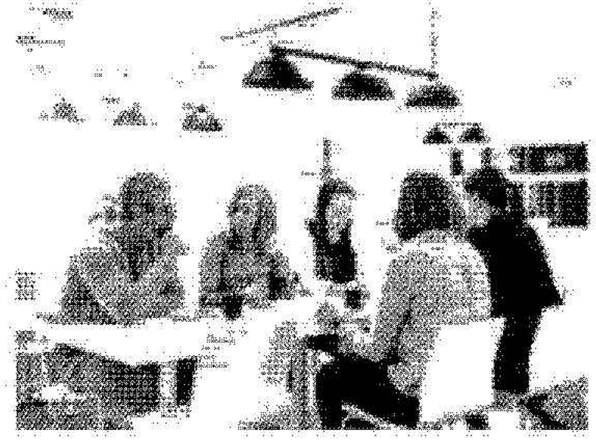
Ny teknologi och affärsmodeller

Client Opportunities
Tjänstekatalog



Mångfald och jämlikhet

Talangutveckling
Skolsamarbeten



Arbetsmiljö och användning

Kontor, Utrustning
Bilar, Resor, Mat

80%
av produktens miljöpåverkan sätts i designfasen*

*Vedertagen åsikt bland annat enligt EU:s Green Deal.

VI HAR IDENTIFIERAT, FÖR OSS, TRE VIKTIGA HÅLLBARHETSOMRÅDEN:

1. Vi vill att hållbarhet är en integrerad del av vår dagliga verksamhet. Som helhet eller del av effekten vi åstadkommer i uppdrag och projekt vi genomför till våra kunder. Det är en indirekt påverkan som kan ge stor effekt.

2. Vårt engagemang för mångfald är en del av vår verksamhet genom att bidra till en utvecklad innovations- och konkurrenskraft i samhället. Det är en viktig del av vårt hållbarhetsarbete och sker genom skolsamarbeten och genom att utveckla mångfalden i vår organisation.

3. Vår egen konsumtion kategoriserar vi som direkt påverkan. Jämfört med vår indirekta påverkan är den liten men den är likväl viktig. Hur vi hanterar kontor, utrustning, bilar, resor, mat påverkar också miljön och är en del av det ansvar vi vill ta.

NÄMNDA OMRÅDEN FÖLJS UPP GENOM FÖLJANDE KPI:ER

- KPI kundprojekt: Antal projekt som kopplar till kundens hållbarhetsagenda.
  2025 ska 100% av våra projekt driva kundens hållbarhetsagenda.
- KPI mångfald och jämlikhet:
  2025 ska andelen med utländsk härkomst vara minst 30% och andelen kvinnor minst 40%.
- KPI konsumtion: Antalet åtgärder som förbättrar vår egen miljöpåverkan.
  Se uppföljning på sidorna 40–41. Flertalet området kommer tydliggöras under 2022 och följas upp utifrån fastställda KPI:er..

Kopplat till detta har vi identifierat vår utvecklingsresa inom hållbarhetsområdet.

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Knightecs indirekta påverkan inom hållbarhet

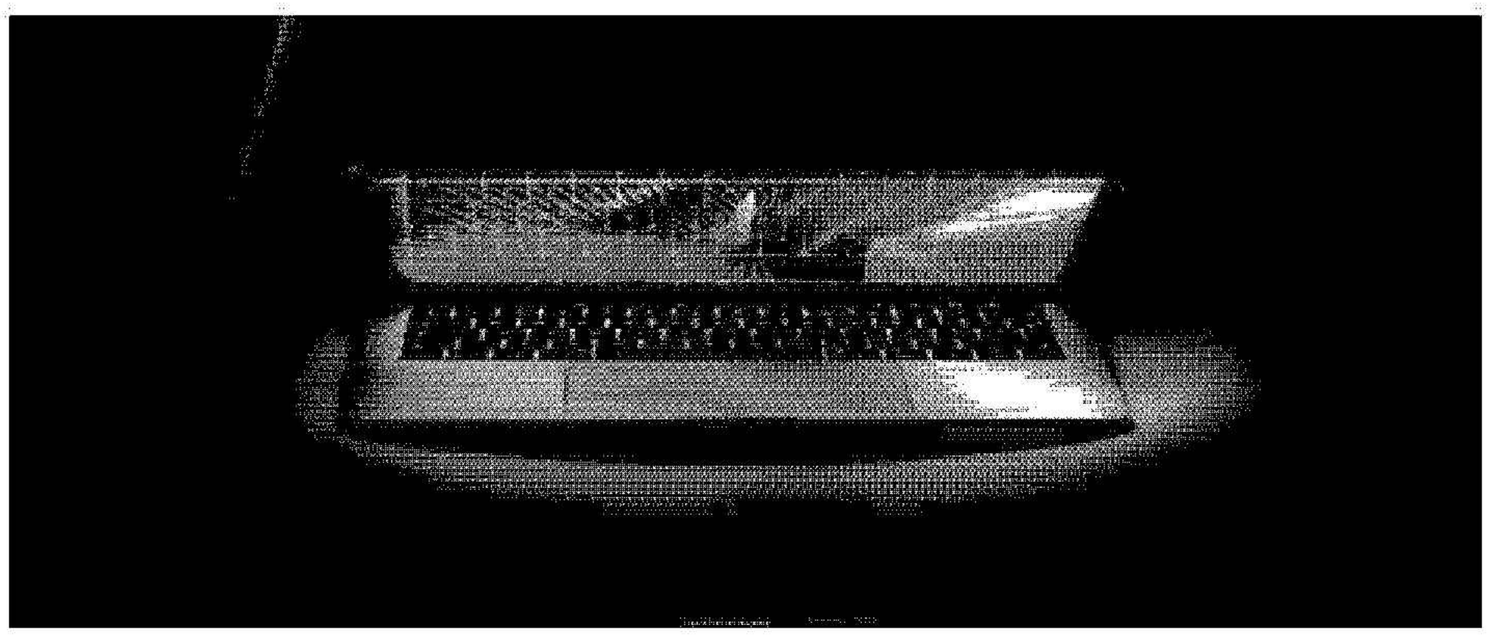
Kundprojekt

Vi har identifierat att vi kan göra störst skillnad tillsammans med våra kunder när vi delar vår kunskap och skapar innovationer som gör deras produkter och tjänster mer hållbara. Vi stärker vår möjlighet att påverka genom att höja kunskapsnivån internt samt genom kunskapsspridning och utbildningar externt inom bland annat cirkulär design, livscykelanalyser, materialval och specifika teknikområden med direkt påverkan på hållbarhet.

Några av de innovationer vi skapat under året i samarbete med våra kunder har lett till minskat resande när service och underhåll kan genomföras på distans. Andra innovationer har lett till minskad stopptid i och med att ett proaktivt arbete för att identifiera och åtgärda slitage har kunnat genomföras, även det på distans och många gånger automatiskt vilket även lett till förbättrad arbetsmiljö i och med att monotona och/eller ansträngande arbetsuppgifter har kunnat uteslutas för människor. Det sistnämnda har gjort det möjligt för dessa individer att fokusera på mer värdeskapande arbetsuppgifter, genom mänsklig interaktion.

Vi har även utvecklat mer användarvänliga produkter, vilket lett till ökad hållbarhet i och med att de används mer och längre. Med vår kunskap inom materialval och konstruktion skapar vi mer robusta och hållbara produkter, något som leder till minskat slöseri. Att vi utvecklat autonoma fordon och farkoster har medfört en mer hållbar arbetsmiljö eftersom människor inte behöver utsättas för samma risker som tidigare. Vid utveckling av autonoma fordon är säkerhet av största betydelse och här har vi kunnat hjälpa våra kunder genom vår expertis inom Functional Safety.

Knightec besitter god kunskap inom uppkoppling och analys av data. Det kan hjälpa till att optimera såväl energianvändning som inköpsprocesser, i syfte att minska miljöpåverkan och öka hållbarheten. Knightecs kunskap i att designa digitala infrastrukturer som möjliggör en cirkulär ekonomi blir alltmer efterfrågad bland kunder som vill skapa hållbara tjänster.



Transaktion: 09222115557464685243 Signerat UE, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

SÖDERSJUKHUSET

En förbättrad upplevelse på barnakuten

Knightec fick i uppdrag att förbättra upplevelsen i väntrummet på barnakuten Sachsska på Södersjukhuset. Då leksaker och liknande inte fick användas på grund av pandemin lades fokus på information och kommunikation för att minska onödig oro och frustration.

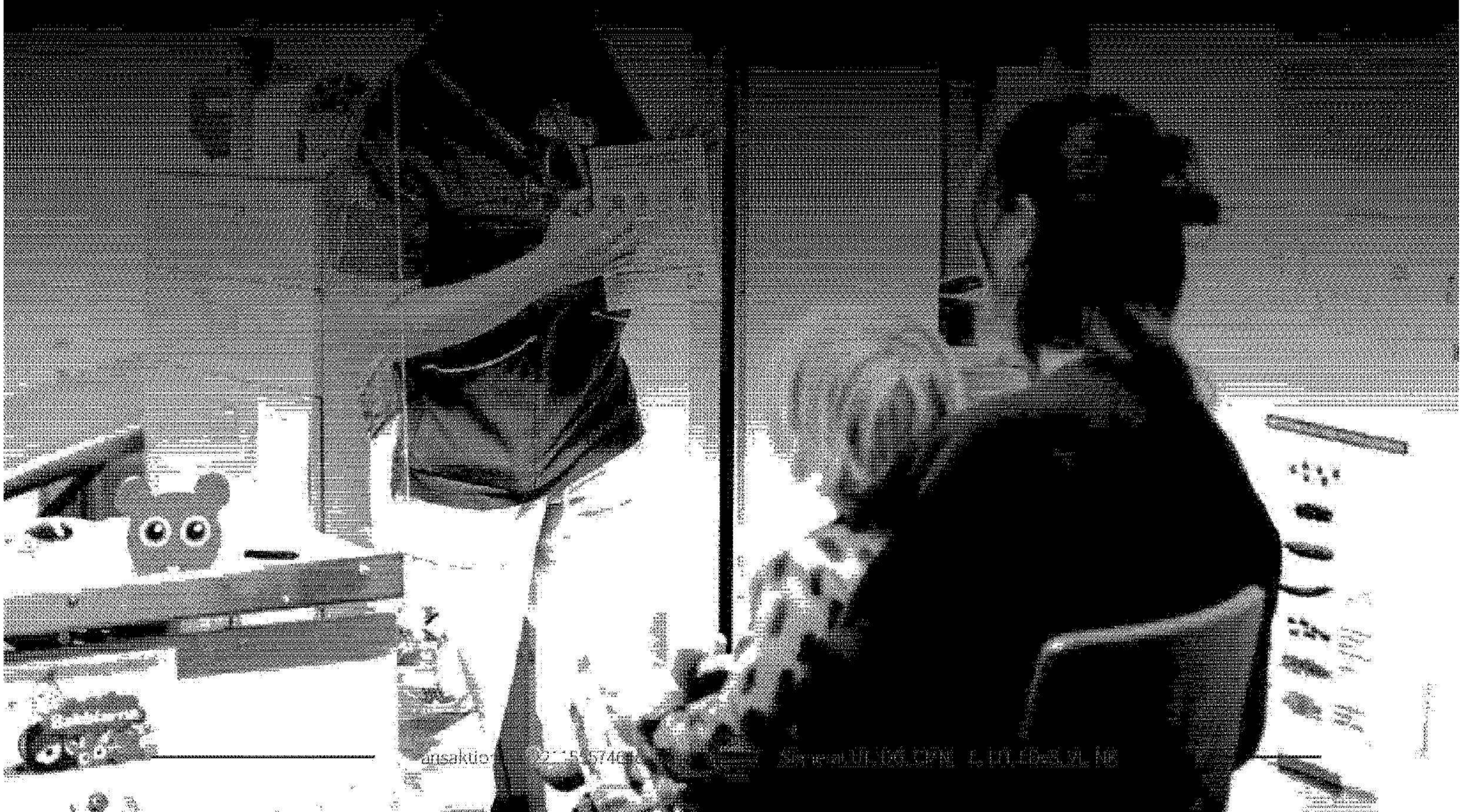
Ambitionen var att göra väntetiden mer värdeskapande och samtidigt skapa en bättre arbetsmiljö för personalen samt frigöra tid och resurser till vård av patienter i stället för att behöva svara på frågor och lugna oroliga föräldrar som snabbt tolkar läget som akut när de inte vet vad som händer.

I ett team med designers genomförde Knightec workshops, intervjuer och observationer och kartlade behovet av information och kommunikation i väntrummet. Det första konkreta resultatet blev en digital skärm med vägledande visualiseringar och folder för att ge patienterna och deras föräldrar grundläggande information om processen och prioriteringar om vad som är akut och inte.

I ett nästa steg utvecklades en app med ett digitalt spel som har ett lugnande ljud. Samtliga verktyg har utvärderats av såväl besökare som personal på akuten och utfallet visar ett ökat lugn och större förståelse hos besökarna samt färre frågor till personalen som nu kan ägna mer tid åt patienterna, vilket sammantaget har lett till en förbättrad upplevelse i väntrummet.

OM SACHSSKA, BARNAKUTEN PÅ SÖDERSJUKHUSET

Sachsska barnakuten är en del av Södersjukhuset. Här bedrivs kvalificerad akutvård från för tidigt födda barn till ungdomar upp till 18 år. De behandlar mer än 120 000 akutpatienter varje år. För att besluta om i vilken ordning de ska behandla patienterna använder de en fyrdelad process som stöd.



BRAINCOOL

Teknikutveckling och projektledning för att lindra skador

När det innovativa företaget BrainCool skulle uppdatera sin produkt BrainCool System kontaktade de Knightec för att få stöd med projektledning och konstruktion. Knightecs konsulter har i nära samarbete med kunden format ett effektivt team för att förbereda produkten inför testning och nylansering.

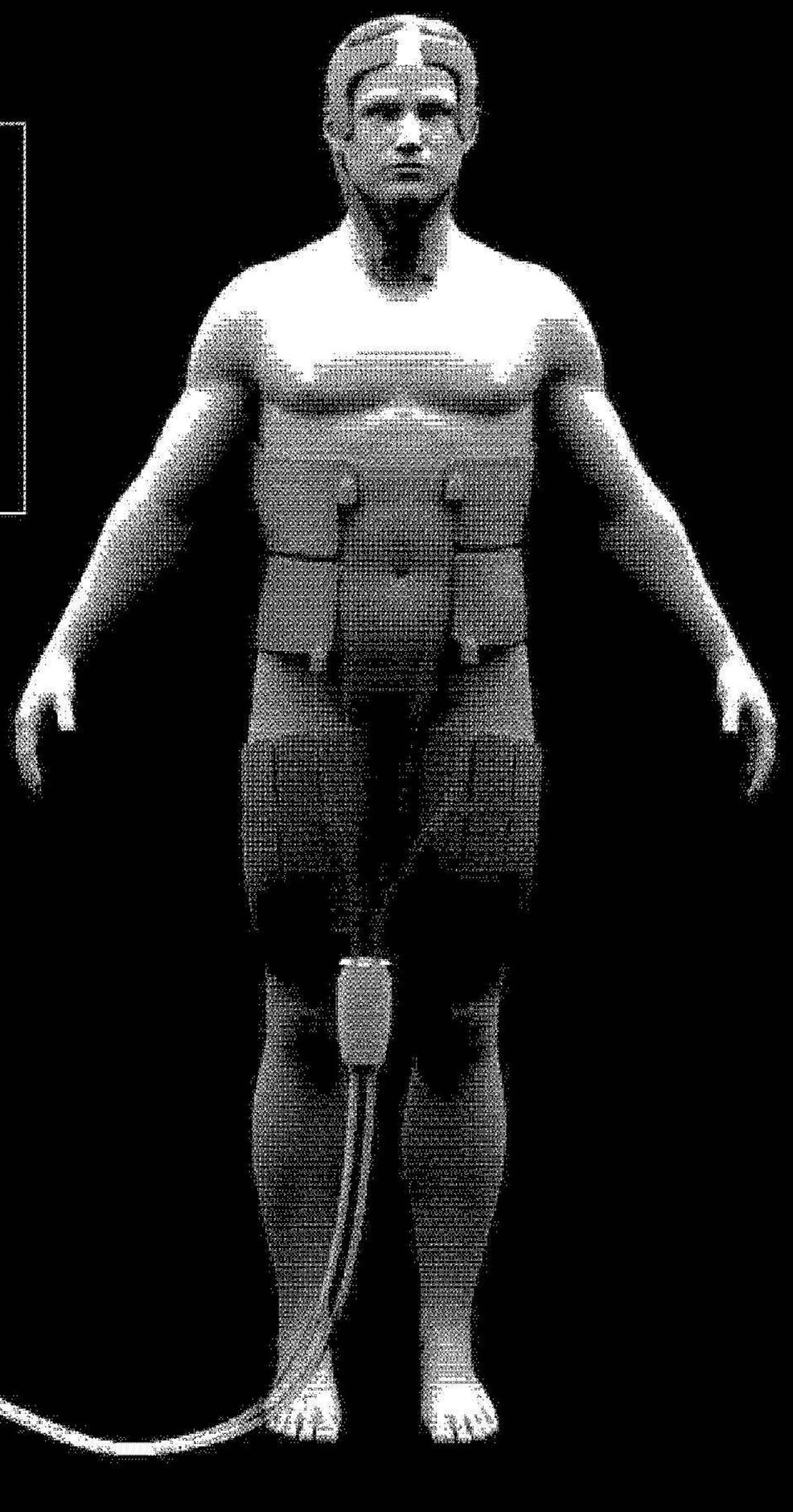
Kontaktytorna har varit många eftersom BrainCool samverkar med flera externa aktörer i olika länder, såväl producenter som utvecklare och testinstitut. Regelverket är komplicerat och dokumentationen omfattande. Knightecs kunskap från medicinteknikbranschen har värderats högt, likaså vår struktur i arbetet och förmågan att ha kontroll på detaljerna.

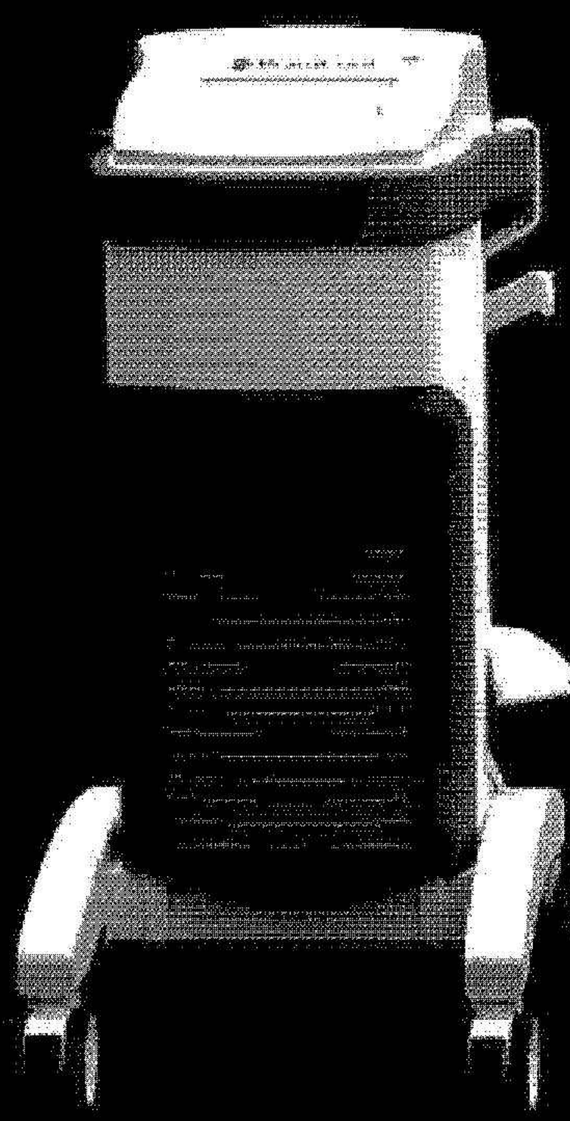
OM BRAINCOOL

BrainCool AB är ett innovativt medicinteknikföretag som utvecklar, marknadsför och säljer ledande medicinska kylningssystem för indikationer och områden med betydande medicinska mervärden inom sjukvården. Bolaget fokuserar på nedkylningen av kroppen och området onkologi.

Knightec har bistått med kompetens inom teknikutveckling för uppdatering av hårdvaran samt projektledning och koordinering för att strukturera samtliga delar inför produktion av maskinen. Knightec har även säkerställt dokumentation inför testning, koordinerat kontakten med testinstitut och andra insatser för att göra maskinen tillgänglig för marknaden.

Tack vare teamet från Knightec har kunden fått värdefullt stöd inför och under testfasen för att kunna leverera en godkänd produkt. I arbetet med medicinteknisk utrustning är säkerheten av största vikt, något teamet haft full koll på.





Knightecs direkta påverkan inom hållbarhet

Mångfald & jämlikhet samt konsumtion

Vår möjlighet att påverka ligger hos varje konsult. Som företag och arbetsgivare gör vi vårt yttersta för att skapa goda förutsättningar genom att dela kunskap, ta ansvar och visa omtanke. Det är en del i vår kultur. Vårt sätt att vara, där vi bryr oss om varandra och strävar efter att verka i team stärker trivseln och höjer vår kunskapsnivå. Tillsammans med andra delar vi gärna vår kunskap. Det sker i samarbeten, genom utbildningar, föreläsningar och skriftligt, framför allt i sociala medier. I våra samarbeten med högstadieskolor runt om i landet inspirerar vi dem som är vår framtid, ger dem förebilder och delar vår tekniska kunskap. Samarbetena ökar vår förståelse för andra generationer och kulturer, ett arbete som är viktigt för att stärka våra förutsättningar att verka i mångfaldiga miljöer.

Smarta val kring lokaler, resor och mat i samband med möten är viktiga att göra för att minska belastningen på miljön. Vi uppmuntrar till onlinemöten och miljömässigt hållbar kost, men överlämnar till kontoren att fatta beslut baserat på lokala förutsättningar. Under 2021 har vi tecknat avtal för grön el i samtliga lokaler där vi äger el-abonnemanget och i de andra så kallad grön bilaga för att säkerställa att vi enbart använder el från förnybara energikällor. Tre av fastigheterna där vi hyr lokal är miljöcertifierade och en är Svanen-märkt och vi kommer fortsätta arbetet med att expandera till miljöcertifierade lokaler och minska vår elförbrukning där så är möjligt, t ex genom att konsolidera vår infrastruktur inom IT och återvinna använda IT-produkter. Under föregående år sparade det 2 ton CO_2 tack vare en cirkulär lösning i samarbete med Inrego.

Våra miljömässiga risker uppstår primärt i samband med tjänsteresor, energiförbrukning i kontorslokaler samt inköp. Därför delar vi kunskap, tydliggör policys och uppmuntrar till aktiva val som minskar vår miljöpåverkan både vid val av mötesform, tjänstebil och leverantörer.

Knightec AB omfattas av kollektivavtal med Innovationsföretagen och Dewire med IT & Innovationsföretagen, vilket ska ses som en bekräftelse på vårt långsiktiga perspektiv och vilja att skapa trygghet för våra medarbetare.

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Nyckeltal

Andel kvinnor

32%

(31% 2020), långsiktigt mål 40% (2025)

Andel icke svenskfödda

20%

(20% 2020), långsiktigt mål 30% (2025)

EcoVadis hållbarhetsmätning

Silver

Silvernivå 2021
(Brons 2020)

Kvinnor föräldradagar

59%

(Kvinnor tog ut 57% av dagarna 2020)

Män föräldradagar

41%

(Män tog ut 43% av dagarna 2020)

CO_2-utsläpp 2021 (flygresor)

4,78 ton

(8,65 ton 2020)

Andel tjänstebilar

100%

enligt vår policy*
(51% 2020)

EcoVadis är ett oberoende analysföretag som bedömer hur företag arbetar inom miljö, arbetskraft och mänskliga rättigheter, etik samt hållbara inköp. Deras metodik bygger på internationella hållbarhetsstandarder, inklusive Global Reporting Initiative, FN:s Global Compact och ISO 26000. EcoVadis är världens största leverantör av hållbarhetsbetyg för företag och har genomfört fler än 85 000 utvärderingar i över 200 sektorer och 160 länder. För företag likt Knightec som ligger på silvernivå så innebär det att man tillhör topp 25%.

* Enligt vår policy ska tjänstebilar ha en CO_2-nivå på 95 eller lägre.

Elförbrukning i våra kontorslokaler

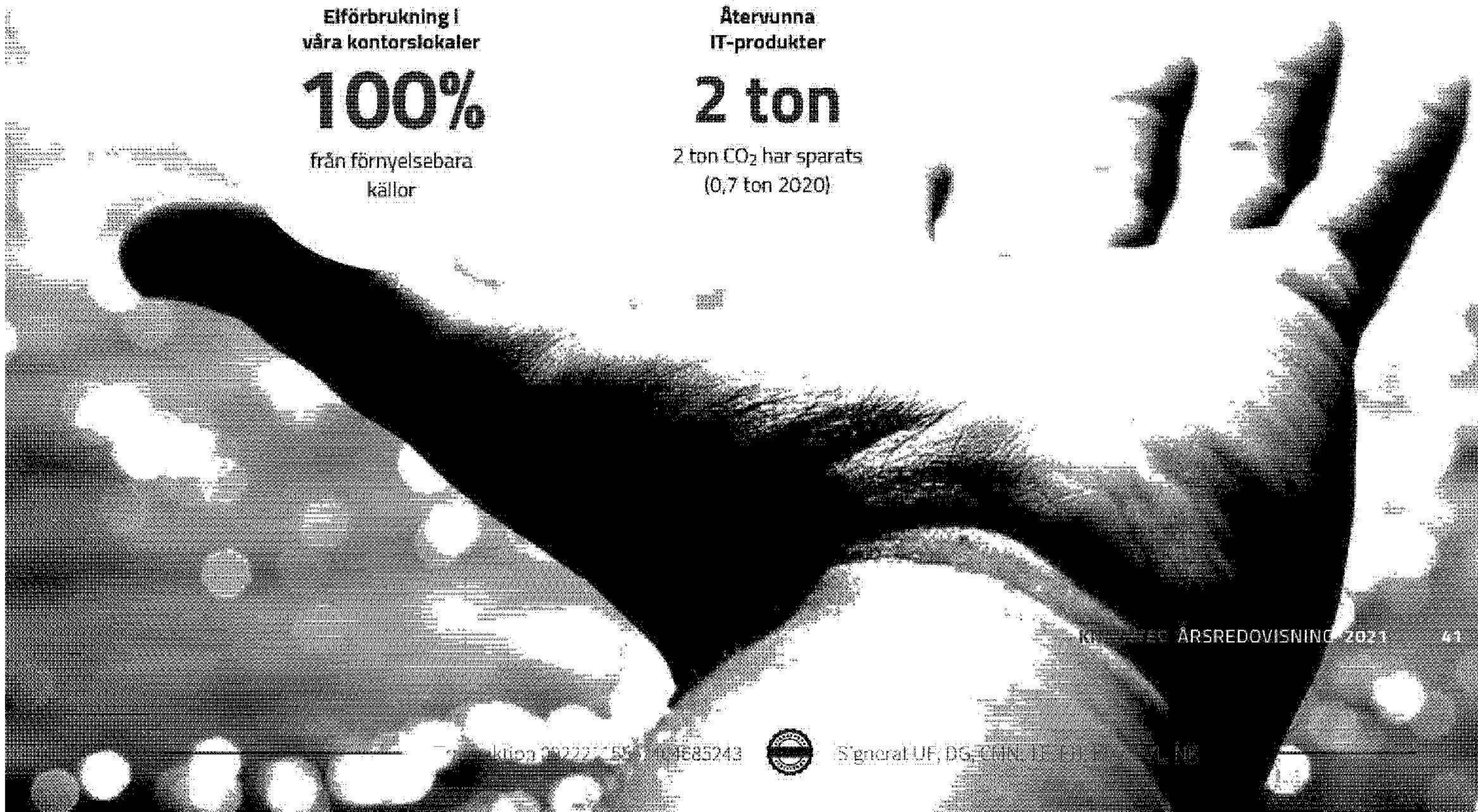
100%

från förnyelsebara källor

Återvunna IT-produkter

2 ton

2 ton CO_2 har sparats
(0,7 ton 2020)



Tryck: [illegible] 1685243 S'general UF, DG [illegible]

Vår expertis förbättrar hållbarhet

	VARFÖR	VAD	HUR
As a Service OWNER >> USER	Tjänstefiering av produkter möjliggör transformeringen till en cirkulär ekonomi.	Digitala tjänster ger nya möjligheter för att säkerställa en hög nyttjandegrad av produkter, enkel service och återanvändning av ingående delar och material. I slutänden ökar det livslängden och minskar resursanvändning.	Digital Operational Excellence, Robust Software Design, Service Design.
Connected DATA >> INTELLIGENCE	Att samla och analysera data från system främjar medvetna val och handlingar.	Det skapas förutsättningar för att minska slitage, förenkla underhåll och förbättra verkningsgraden i industriella processer, logistik och tjänstebaserade system. Effekten blir en minskad resursanvändning och längre livslängd på maskiner och system.	5G, Cloud Computing, Code Standards for Robust Software, Data Science, Information Security, Product Cybersecurity.
User-centric GENERIC >> INDIVIDUAL	Design med fokus på tillgänglighet, ergonomi och kundupplevelse ger lösningar som kan användas av alla och möjliggör en cirkulär ekonomi.	Genom att göra produkter och tjänster lättanvända och tillgängliga för alla förbättras användarvänligheten och resursutnyttjandet. Det bidrar också till större rättvisa och säkerhet.	Industrial Design, Systems Engineering, User-Centric Design, UX.
Safe & Secure FUNCTIONAL >> SAFE & SECURE	En lyckad lansering förutsätter funktionell trygghet, skyddad data, patientsäkerhet och uppfyllda kvalitetsnormer.	Marknaden kräver i ökande utsträckning uppfyllnad av lagkrav, standarder och direktiv. Genom att göra rätt från början i utvecklingen skapas miljömässiga och sociala vinster som ger marknadsfördelar och bidrar till en hållbar utveckling.	CE Marking, Compliance with Regulations and Standards, Requirements Management, Risk Management, Supplier Quality Management, Validation and Qualification.
Autonomous CONSTRAINED >> FREE	Autonoma system, maskiner och fordon möjliggör förbättrad säkerhet, mindre manuell hantering och effektivare resursfördelning.	Autonoma, självlärande system minimerar operationella misstag och kan optimera processerna. Det ger färre driftstopp, minskar slitage och slöseri, samt sparar material och energiuttag i användningen av utrustning och infrastruktur.	Battery Integration & Management, Edge Computing, Electronics Design and Encapsulation, Functional Safety, Machine Intelligence & Vision, Sensors and Actuators.
Durable LOW PRICE >> LONG LIFE	Beständighet, slitstyrka, robusthet och modularitet är egenskaper som krävs för att öka hållbarheten inom industrin och skapa en cirkulär ekonomi.	Det ger förutsättningar för enklare underhåll och en längre produktlivscykel. Det ökar också nyttjandegraden och behovet av förbrukningsartiklar och reservdelar minskar.	Circular Design, Life Cycle Analysis, Robust Mechanical Design and Engineering, Sustainable Systems Engineering.

CLIMATEVIEW

Digital klimatomställningsplanering för städer

ClimateView hjälper städer runt om i världen att planera, visualisera och realisera sin omställning till koldioxidneutralitet och har som grundläggande tes att en hållbar plan för klimatomställning fortsätter möta medborgarnas grundläggande socioekonomiska behov. Detta genom att ställa om hur dessa behov möts. Från dagens koldioxidtunga aktiviteter till koldioxidneutrala.

Daresay har under de tre senaste åren hjälpt ClimateView att skapa och realisera nya designkoncept för den digitala plattform som deras kunder använder för att sätta samman och visualisera sina individuella förändringsplaner för klimatomställning. Både designers och frontend utvecklare har ingått i kundens agila produktutvecklingsteam, där korta iterationer och nära samarbete har varit framgångsfaktorer.

Daresay har tillfört spetskompetens inom digital produktdesign till kundens produktteam och har uppskattats för sitt nära samarbete och förmåga att skapa inbjudande och användarvänliga designkoncept som gör den komplexa informationen förståelig och agerbar.

"Att arbeta i detta nära samarbete med ClimateView där vikten av design och teknik på hög nivå bidrar till klimatomställningen är väldigt inspirerande och gör mig stolt", säger Fredrik Johansson, Lead UX-designer på Daresay.

OM CLIMATEVIEW

ClimateView skapar digitala verktyg som hjälper städer att sätta samman och genomföra de förändringsplaner som krävs för att hantera klimatnödläget. 2021 lanserades ClimateOS-plattformen som är världens första SaaS (Software as a Service) som konkretiserar handlingsplaner för att hjälpa städer hantera hela sin klimatomställning.



FN:s globala mål för hållbar utveckling

Genom vårt dagliga arbete gör vi skillnad tillsammans och bidrar även till FN:s globala mål för hållbar utveckling.

FN:s globala mål för hållbar utveckling syftar till att avskaffa extrem fattigdom, minska ojämlikhet och orättvisor i världen, att främja fred och rättvisa samt lösa klimatkrisen. Knightec står bakom alla FN:s 17 globala mål och jobbar i olika utsträckning för att nå dem. Initialt har vi valt att fokusera vårt dagliga arbete på mål där vi gör verklig skillnad.

Mer information om FN-målen finns på www.globalamalen.se



Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Knightecs bidrag till de globala målen

HÅLLBAR INDUSTRI, INNOVATIONER OCH INFRASTRUKTUR

Knightec ska bidra med utveckling och utbyggnad av digitalisering med fokus på hög kvalitet, säkerhet och tillgänglighet för alla.

Knightec ska i samarbete med våra kunder skapa en hållbar industri genom att i våra projekt sträva mot en effektiv resursanvändning, samt utveckla rena och miljövänliga tekniker och industriprocesser.

Innovation är en viktig del av vår företagskultur, likaså vårt sätt att arbeta, och här har inte minst vår kompetens inom cirkulär design, Design Thinking och Machine Vision bidragit till en tydlig förflyttning under 2021. För att stärka vår kunskapsnivå och diskutera hur vi kan stötta våra kunder i att utveckla hållbara lösningar har vi fokuserat en ledarkonferens uteslutande på hållbarhet och genomfört föreläsningar i ämnet. Alla medarbetare har även fått en bok om hur hållbarhet kan användas strategiskt för att stärka affärerna för våra kunder.

MINSKAD OJÄMLIKHET

Knightec ska verka för att människor som interagerar med verksamheten, oavsett ålder, kön, funktionsnedsättning, ras, etnicitet, ursprung, religion, ekonomi eller annan ställning, blir socialt och ekonomiskt inkluderade.

Knightec ska verka för att minska klyftor och öka inkludering i socialt utsatta områden genom skolsamarbeten.

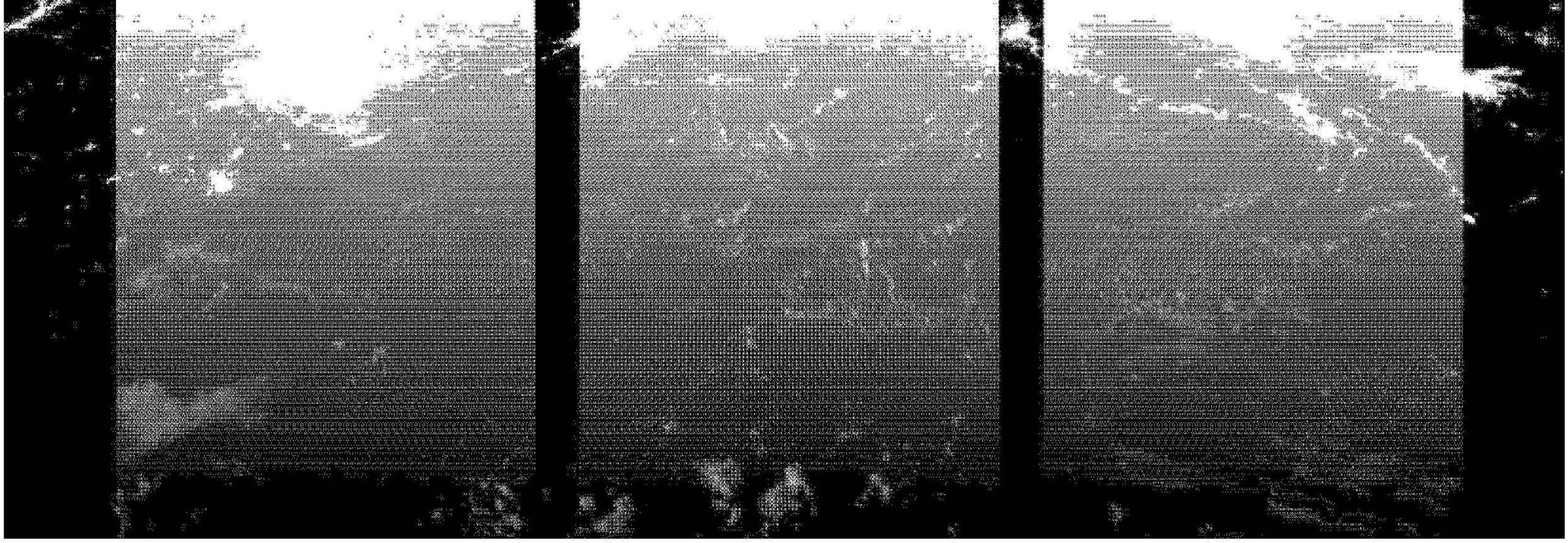
Vi arbetar aktivt för ökad mångfald. Det ökar vår innovationsförmåga och förbättrar Knightec som arbetsplats. Olika sätt att förverkliga detta är genom tydliga mål och aktiviteter, vilka följs upp samt genom vår rekryteringsprocess, utbildningsinsatser för ökad medvetenhet och engagemang i skolsamarbeten där vi valt att fokusera på skolor i utsatta områden för att bygga broar mellan skola och näringsliv.

HÅLLBAR KONSUMTION OCH PRODUKTION

Knightec ska uppnå en hållbar förvaltning av verksamheten och nyttja naturresurser på ett så effektivt sätt som möjligt med ett cirkulärt perspektiv i fokus. Vi ska aktivt jobba för att minska avfall genom att i projekt hos kunder arbeta efter cirkulära principer.

Knightec ska uppmuntra sina kunder att införa hållbara metoder samt hållbarhetsrapportering i sina verksamheter.

Som produktutvecklare har vi stor möjlighet att påverka tidigt i processen. Vår djupa kunskap inom digitalisering, design, kundupplevelser, materialval, produktionsprocesser, säkerhet samt lag- och myndighetskrav möjliggör det. Ett annat är vår förmåga att samarbeta och kombinera kunskap, för att hjälpa våra kunder utveckla cirkulära modeller för deras produkter. Till grund för detta ligger våra client opportunities som alla har ett hållbarhetsperspektiv.



Transaktion 09222115557461685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Kunskapsdelning för framtiden

Vi tror på att transparens, kunskapsdelning och en öppen dialog där vi lyfter goda förebilder. En ökad kunskapsnivå och samarbete stärker vår förmåga att leverera intelligenta och hållbara lösningar. Att vara ett engagerat och ansvarsfullt företag är en grundförutsättning. Vi har ett långsiktigt perspektiv i det vi gör, är öppna inför olikheter och har ett inkluderande förhållningssätt. Vilket stärks av våra skolsamarbeten. Ett engagemang vi nu delar med två andra företag.





Tillsammans med Scania och Granitor skapar vi Nordens största samarbete mellan skola och näringsliv

I december 2021 gick Knightec samman med Scania och Granitor för att satsa ytterligare på skolsamarbeten och därmed minska avståndet mellan skola och näringsliv. Sedan 2008 har Knightec inspirerat drygt 5000 elever på sju olika högstadieskolor runt om i Sverige. Fokus har legat på att i tidig ålder inspirera och engagera inom teknik och innovation eftersom teknikutveckling är en förutsättning för vår fortsatta tillväxt, framgång och innovationskraft. Vi upplever att den kompetensbrist vi ser inom teknik och IT idag hotar svensk tillväxt på sikt.

Målet med dessa samarbeten är att på riktigt inspirera eleverna genom verkliga exempel och ge dem möjligheter att forma sin egen framtid. Samtidigt får vi utbyta erfarenheter inom mångfald, stötta elever att tro på sina förmågor och inspirera till fortsatta studier på gymnasiet.

Skolsamarbetena står på fyra ben; föreläsningar på skolan, studiebesök på kontoren, stipendieuppgift och sommarjobb på ett av företagen. Det är en chans för eleverna att möta yrkesverksamma, ta del av konkreta exempel och vidga bilden av vad en ingenjör faktiskt är och gör.

År 2025 är målet att Knightec, Scania och Granitor tillsammans ska inspirera 3 000 elever årligen. Dessutom kommer skolsamarbetena att utökas med ett talangprogram och nätverk med 15 universitetsstudenter årligen vars syfte är att driva arbetet med skolklasserna tillsammans med bolagen. Studenterna knyts även mot företagen för att delta i case och arbetsuppgifter och därigenom bidra med nya perspektiv och resurser.

OM SCANIA

Scania är en världsledande leverantör av transportlösningar, vars syfte är att tillsammans med sina partners och kunder driva omställningen mot ett hållbart transportsystem samt skapa en värld av mobilitet som är bättre för företag, samhälle och miljö.

OM GRANITOR

Granitor erbjuder allt från elinstallation och teknikkonsulttjänster till utveckling av nya stadsdelar och industriprocesser. Bolagen inom koncernen verkar inom många olika branscher och verksamheten är uppdelad i affärsområdena: Tjänster & Entreprenad, Fastighetsutveckling & Förvaltning, och Investeringar.

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Kadir vill vara den förebild han själv saknade

Sedan 2008 har Knightec samarbetat med skolor i vad som kallas för utsatta områden för att öka teknikintresset, föra skolor och företag närmare varandra och bredda våra egna nätverk. Samarbetet har utgjorts av sju skolor runt om i Sverige och total har vi hittills nått 5 000 niondeklassare.

Tillsammans med sina kollegor inledde Kadir Arisoy, projektledare på Knightec, ett samarbete med Hjulstaskolan för att stötta och coacha elever. Kadir var själv elev på skolan och berättar att han nu ger det stöd han en gång saknade:

– Jag hade en tuff uppväxt där allt i livet var en kamp. Jag tvekade därför inte en sekund när jag fick chansen att inleda ett samarbete med min gamla skola, Hjulstaskolan, och ge dagens ungdomar en förebild och coachning för en ljusare framtid.

– Första gången jag besökte Hjulstaskolan för att träffa elever och lärare såg jag mig själv som barn, sittande i en av skolbänkarna. Jag återupplevde delar av min tid i skolan. Jag var sårbar och hade ingen som stöttade mina framtidsdrömmar. Jag hade dåliga vänskapsrelationer och gjorde allt en ungdom inte ska göra. Jag är tacksam att jag som person inte kände mig bekväm med dessa handlingar.

– Efter gymnasiet tog jag tag i mig själv och fokuserade på min framtid, även då med många bakslag och en stark vilja. Om jag hade träffat någon från Knightec när jag gick nionde klass är jag övertygad om att jag skulle insett vilka möjligheter som fanns för mig. Att jag skulle se en framtid där jag passade in. Många skolelever saknar förebilder och referenser. De är vilsna och har begränsade alternativ. Jag vill att vi på Knightec gör skillnad genom att nå fler studenter, både i Sverige och i andra länder.

Vad har gjort starkast intryck på dig?

– Att det finns elever som är hungriga på att lyckas i livet men inte har någon att vända sig till. Jag ser mig själv hos dem och vill att de ska lyckas nå sina mål i livet. När jag ser detta så kan jag personligen inte bara lämna barnen åt slumpen efter våra föreläsningar. Jag erbjuder mig själv att vara där när de behöver stöd, som en coach eller bollplank, för de som vill rådfråga eller vill ha hjälp med vad som helst i livet. Känslan som uppstår när vi ser gnistan i deras ögon när de plockat upp något vi har förmedlat, är oslagbar. För mig är det ett sätt att ge tillbaka till samhället, vilket också har lärt mig vara den jag är idag.

Vad vill du ge eleverna genom ditt engagemang?

– Jag lär barnen att leda projekt och deras första seriösa projekt är att planera sin framtid! Jag säger alltid att det är nyttigt för själen att drömma. En människa som inte vågar drömma har inte heller modet att kämpa för framtiden. Man måste våga satsa och göra det stegvis. Deras framtid har ett större värde än all investering i världen. Om inte de finns, så finns inte framtiden ...



Transaktion 09222115557464685943 Signerat UE, DG, CMN, TF, FH, EDvS, VL, NK

Efterlevnad Code of Conduct

44
eNPS[1]
(svarsfrekvens 81%)

0
visselblåsarärenden
under 2021

89%
kan tänka sig att anlita
konsulten igen (mål 95%)
NPS[2] 38

94%
är nöjda med dialogen de
har med närmaste chef

88%
upplever en
positiv känsla när de
startar sin arbetsdag

2,5%
sjukfrånvaro 2021

4[3]
olycksfall 2021

MEDARBETAR- OCH LEDARSKAP

Samtliga medarbetare på Knightec utbildas i vår Code of Conduct i syfte att upprätthålla våra etiska principer och minska vår riskexponering. Här ingår interna kontrollprocesser och attestinstruktioner för att motverka risker för korruption inom områden som försäljning, inköp och kundaktiviteter. I det fall avvikelser identifieras följs det av samtal, handlingsplan och kraftigare åtgärder när så krävs.

AFFÄRSETIK

Genom samtal, pulsmätningar och kunduppföljningar följer vi upp att vår affärsetik är god. Informationsflödet är transparent och dialogen sund. 2017 införde vi en visselblåsarfunktion för att anonymt kunna anmäla oegentligheter av olika slag. Risken för brott mot mänskliga rättigheter bedöms som mycket liten då Knightec i huvudsak bedriver verksamhet i Sverige. Viss risk kan finnas när vi samverkar med underleverantörer till internationella kunder. Därför görs alltid en bedömning av efterlevnaden av hållbarhetsprinciperna och mänskliga rättigheter vid varje större affärsbeslut.

KVALITET

För att säkerställa kvalitetsnivån i vårt arbete jobbar vi med strukturerade processer och metoder och enligt intentionerna i ISO-standarder såsom ISO 9001:2015; ISO 14001:2015 samt ISO 45001:2018, men har i dagsläget valt att inte tredjepartcertifieras. Regelbundna kunduppföljningar görs och identifierade avvikelser åtgärdas.

KOMMUNIKATION

Transparens är väldigt viktigt på Knightec. Varje månad distribuerar vi skriftlig information från VD, affärsområdes- och regionchefer där vi berättar om vad som är på gång och ekonomiska resultat. Vi bjuder även in alla medarbetare till ett månatligt onlinemöte i syfte att stärka förståelsen för vart vi är på väg och dela kunskap. Dela kunskap gör vi även med våra kunder, kandidater och partners. Samtliga medarbetare utbildas i informationssäkerhet och tydliga policys kring IT-säkerhet och integritet följs.

HÅLLBARHET

Hållbarhet finns med som en integrerad del i vårt arbete och är bärande i alla våra client opportunities. Parallellt med ett flertal kunduppdrag där vi utvecklat innovationer som bland annat minskat antalet resor, waste och ställtid har vi hållit utbildningar och workshops inom hållbarhet.

Under året har vi uppnått silvernivå i EcoVadis hållbarhetsranking.

ARBETSMILJÖ

Att skapa en sund arbetsmiljö som bygger på respekt och allas lika värde med en god dialog och utvecklingsmöjligheter är en självklarhet för oss. Likaså vårt systematiska arbetsmiljöarbete där vi fokuserar på välmående för individen eftersom stress, vantrivsel och sjukskrivningar är den största risken vi ser för våra medarbetare. Uppföljning sker i regelbundna samtal och pulsmätningar i syfte att stärka den psykosociala arbetsmiljön.

1 eNPS står för Employee Net Promotor Score och är en metod för att snabbt och enkelt mäta engagemang samt undersöka hur villiga medarbetare är att rekommendera sitt företag som arbetsplats. eNPS är den interna motsvarigheten till NPS som är ett mått på kundlojalitet och skalan sträcker sig från -100 till +100.

2 NPS står för Net Promotor Score och är ett mått på kundlojalitet. Skalan sträcker sig från 100 till +100.

3 Covidsmitta, färdolycksfall, skada i kunduppdrag.

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Hållbarhetsrisker och åtgärder

RISKER	ÅTGÄRDER	LÄS MER OM HUR VI JOBBAR MED FRÅGAN
Om vi inte blir tillräckligt tydliga i hur vi bedriver en långsiktigt hållbar verksamhet kan befintliga medarbetare lämna oss och nya inte attraheras av vår verksamhet.	Tydliggöra och kommunicera hur vi driver vår verksamhet på ett hållbart sätt utifrån flera perspektiv (kund, socialt, internt). Bryta ner våra övergripande mål på affärsområdesnivå samt tydliggöra hur varje individ kan bidra.	Se "Hållbarhet är en del av vår verksamhet", sidan 36.
Att inte verkställa det vi säger inom hållbarhet kan skada vårt förtroende och varumärke.	Sätta tydliga mål och följa upp att vi bedriver vår verksamhet på ett sätt som kontinuerligt minskar vårt klimatavtryck, t ex när det gäller resor, tjänstebilar, arbetsredskap, elförbrukning och annan konsumtion.	Se "Knightecs direkta påverkan inom hållbarhet", sidan 40–41.
Att inte leva som vi lär, dvs vi utbildar våra kunder i olika delar inom hållbarhetsområdet, men applicerar det inte internt.	Fokusera på att investera tid i planering och hållbara arbetssätt för att säkra vår förmåga att ständigt utveckla vår verksamhet i positiv riktning både när det gäller klimataspekten samt social hållbarhet.	Se "Knightecs direkta påverkan inom hållbarhet", sidan 40–41 samt "Kadir vill vara den förebild han själv saknade", sidan 47.
Om vi inte aktivt fortsätter att bedriva vårt mångfaldsarbete och utveckla en inkluderande kultur kan vi gå miste om värdefull kompetens.	Fortsätta utveckla vårt partnersamarbete för att stärka bryggan mellan skola och näringsliv. Verka i socialt utsatta områden för att lära oss mer om mångfald. Implementera det vi lär oss internt och fortsätta rekrytera de bästa medarbetarna oavsett bakgrund.	Se "Kunskapsdelning för framtiden", sidan 46.
Medarbetarna trivs inte på Knightec på grund av en osund miljö, bristande ledarskap och ett svagt engagemang för hållbarhet i organisationen.	Upprätthålla vår transparenta kommunikation, utbilda ledarna i hållbarhet och utveckla vårt ledarskap samt stärka varje individs utveckling genom tydliga utvecklingsplaner och stimulerande uppdrag.	Se de olika casen som lyfts fram. "Vår kultur och vårt löfte", sidan 24–25 samt "Mentorskap - ett sätt att kompetensutveckla", sidan 28.
Vara alltför snabba i vår bedömning av nya kunder och leverantörer, vilket medför risker att involveras i branscher där korruption, brott mot mänskliga rättigheter och miljörisker förekommer.	Hela tiden utveckla vårt sätt att göra affärer och säkerställa att vi följer givna processer. Utvärdera nya kunder och leverantörer för att säkerställa en kund- och leverantörsbas som har en hög etisk nivå och som vi vill arbeta och förknippas med. Utbilda internt inom nämnda områden för att öka kunskapen. Detsamma gäller vår Code of Conduct som även följs upp.	Se "Knightec Code of Conduct", sidan 30–31 samt "Värdeskapande affärsmodeller", sidan 32–33.
Förändrade lagar och regelverk, ändrade förväntningar från våra kunder, kan försvåra för oss att bedriva den typ av verksamhet vi vill.	Hela tiden vara nyfikna och uppdatera vår kunskap för att ligga steget före, anpassa vår affärsmodell och hjälpa våra kunder på ett förtroendeingivande sätt.	Se "Så bygger vi förtroende hos våra kunder", sidan 26–27 samt "Värdeskapande affärsmodeller", sidan 32–33.

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDVS, VL, NK

Våra räkenskaper

Bolagsstyrningsrapport 51

Förvaltningsberättelse 52

Resultaträkning 56

Balansräkning 57

Kassaflödesanalys 60

Noter 62

Revisionsberättelse 74

Bolagsstyrningsrapport

Allmänt om Knightec

Knightec AB är ett svenskt aktiebolag med säte i Örnsköldsvik, Sverige. Utgångspunkten för bolagsstyrningen inom Knightec är Aktiebolagslagen, bolagsordningen, Svensk kod för bolagsstyrning, andra tillämpliga lagar och regler samt egna policies, rutiner och riktlinjer. Styrelse och ledning lever därmed upp till aktieägares och andras intressenters krav på en effektiv och väl fungerande bolagsstyrning. Styrning, ledning och kontroll av Knightec fördelas mellan aktieägarna på bolagsstämman, styrelse och VD i enlighet med den svenska Aktiebolagslagen och företagets bolagsordning.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Bolaget ägs till 100% av Fiorinon AB, 556430-2031, som i sin tur ägs till 100% av Akeira Invest AB, 559104-9225. Knightec AB ingår i den koncernredovisning som per den 31 december 2021 upprättas av moderföretaget Adelis Holding AB, 556933-4633.

I Knightecs koncernredovisning ingår dotterbolagen Dewire Consultants AB, org nr 556403-0996, samt Daresay AB, org nr 556770-3573.

Styrelsen

STYRELSEARBETET UNDER 2021

Utöver det konstituerande styrelsemöte som hålls i anslutning till årsstämman ska styrelsen sammanträda minst fyra gånger per år. Under räkenskapsåret 2021 har styrelsen haft tio sammanträden. Utöver rapportering avseende utvecklingen av Knightecs verksamhet och ekonomi, har betydande tid vid styrelsens sammanträden avsatts till diskussioner avseende organisk och förvärvsdriven tillväxt, bolagets strategiska fokus, bolagets ledning och andra frågor för vilka styrelsen ansvarar enligt styrelsens arbetsordning. Andra medlemmar i bolagets ledningsgrupp än VD deltar i styrelsemöten för att presentera rapporter då det är påkallat. Styrelsens sekreterare är bolagets CFO. Bolagets revisor deltar vid ett sammanträde per år.

STYRELSENS ANSVAR OCH UPPGIFTER

Bolagets styrelse ansvarar för bolagets organisation och förvaltning av bolagets angelägenheter. Styrelsen ska fortlöpande bedöma bolagets ekonomiska situation samt se till att bolagets organisation är utformad så att bokföring, och bolagets ekonomiska förhållanden i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Styrelsen ska se till att dess arbete årligen utvärderas genom en systematisk och strukturerad process.

Styrelsen beslutar på konstituerande styrelsemöte om arbetsordning och arbetsformer för styrelsen, verkställande direktören samt ramarna för den ekonomiska rapporteringen.

Styrelsens sammansättning

I enlighet med beslutad bolagsordning skall styrelsen bestå av lägst tre och högst tio ledamöter med högst fem suppleanter. Styrelsens sammansättning av ledamöter som har olika bakgrund och en bred sammanlagd erfarenhet, gör att styrelsens medlemmar tillsammans har den kunskap som krävs för styrelsearbetet.

Vid årsstämman 2021 omvaldes Ulrika Francke till styrelsens ordförande. Övriga ordinarie ledamöter som omvaldes av årsstämman 2021 var: Dimitris Gioulekas (VD), Erik Hallert, Elisabeth Dreijer von Sydow, Catharina Modahl-Nilsson och Thomas Erséus.

UTVÄRDERING AV STYRELSENS ARBETE

Styrelsen utvärderar, i enlighet med vad som fastställs i styrelsens arbetsordning, fortlöpande sitt arbete genom öppna diskussioner i styrelsen samt genom en årlig styrelseutvärdering.

UPPFÖLJNING

Inom Knightec tas det månatligen fram en fullständig resultat- och balansräkning samt utvalda nyckeltal på bolags-, affärsområdes- och regionnivå. Varje månad sker en rapportering av hela bolaget, där utfall följs upp mot budget och prognos. Styrelsen erhåller månadsvis en uppdatering av det finansiella utfallet.

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Årsredovisning och koncern-redovisning för räkenskapsåret 2021-01-01–2021-12-31

STYRELSEN OCH VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN AVGER FÖLJANDE ÅRSREDOVISNING

Förvaltningsberättelse

Årsredovisningen är upprättad i svenska kronor, SEK.

INFORMATION OM VERKSAMHETEN

Styrelsen och verkställande direktören för Knightec AB, org nr 556622-2609, får härmed avge årsredovisning för verksamhetsåret 2021.

Knightec är ett konsultföretag som erbjuder en bred portfölj av specialiserade tjänster inom produkt- och tjänsteutveckling. Företagets erbjudande stärker kundernas konkurrenskraft genom hela utvecklingsprocessen – från produktstrategi till industrialisering och eftermarknad.

Resultatet av Knightecs insats är snabbare lansering, ökad lönsamhet, förbättrad hållbarhet och längre livslängd för kundernas produkter och tjänster. Kunderna återfinns främst inom branschsegmenten; Food & Pharma, Automotive, Telecom & Media, Security & Defence och Industrial.

Företagets säte är Örnsköldsvik.

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

FLERÅRSJÄMFÖRELSE*, KONCERNEN

Belopp i Flerårsjämförelse, koncern visas i MSEK.

	2021	2020	2019
Nettoomsättning	880	658	679
Resultat efter finansiella poster	92	28	54
Resultat i % av nettoomsättningen	10,5	4,3	8,0
Balansomslutning	433	349	280
Soliditet (%)	51,2	43,2	41,2
Avkastning på eget kapital (%)	49,5	21,2	93,9
Avkastning på totalt kapital (%)	23,8	9,3	19,6

FLERÅRSJÄMFÖRELSE*, MODERBOLAGET

Beloppen i Flerårsjämförelse visas i MSEK.

	2021	2020	2019	2018	2017 (sept-dec)
Nettoomsättning	691	548	570	508	163
Resultat efter finansiella poster	79	24	48	37	11
Resultat i % av nettoomsättningen	11,5	4,3	8,4	7,3	6,8
Balansomslutning	386	324	260	187	154
Soliditet (%)	55,5	46,4	44,5	49,3	46,8
Avkastning på eget kapital (%)	43,5	17,7	82,9	44,7	16,4
Avkastning på totalt kapital (%)	22,5	8,3	37,5	19,8	7,2
Antal anställda	628	617	597	559	506

**Definitioner av nyckeltal, se noter*

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Viktiga förhållanden och väsentliga händelser

MODERBOLAGET

Omsättningen under verksamhetsåret 2021 uppgick för Knightec AB till 691 (562) MSEK.

Resultatet efter finansiella poster uppgick till 79 (24) MSEK för året, vilket motsvarar en marginal på 11,5% (4,3%).

2021 har fortsatt påverkats av pandemin orsakad av Covid 19, vilken har påverkat samhället i stort, Knightecs kunder samt verksamheten inom Knightec. Knightec har under hela perioden varit lyhörda till råd och rekommendationer från myndigheterna och anpassat sina rekommendationer till medarbetare i enlighet med dessa. Det har inneburit anpassade arbetssätt, där medarbetarna under en stor del av året arbetat hemifrån och där möten och aktiviteter bedrivits genom digital media.

Knightec har under året sett en successivt ökad efterfrågan av företagets tjänster från sina nyckelkunder, prioriterade kundsegment samt nya kundgrupper.

Investmentbolaget Adelis kom in som ägarpartner i Knightec AB 2017 genom moderbolaget Fiorinon AB. Adelis bidrar med finansiell styrka och industriell kompetens, vilket stärker Knightec i bolagets tillväxt och utveckling. VD innehar även betydande ägarandelar i bolaget genom moderbolaget Fiorinon AB.

KONCERNEN

Knightec AB har som mål att bli Europas starkaste innovationsföretag med tjänster inom produkt- och tjänsteutveckling. Genom ett antal förvärv har Knightec blivit ett än starkare företag med förmåga att kunna driva kundernas digitala transformation inom produkt- och tjänsteutveckling på ett mer effektivt sätt. Knightec har blivit ännu mer relevant för våra kunder och kan, genom att kombinera de starka förmågor och kompetenser som finns inom bolaget, skapa nya innovativa kunderbjudanden.

Den långsiktiga trenden hos nyckelkunderna och de prioriterade kundsegmenten är tydlig, där den digitala och tekniska transformationen driver underliggande förändringsbehov där Knightec kan bidra med ett tydligt värdeskapande. Knightec har även fortsatt ett starkt fokus på affärsutveckling mot större projektåtaganden, teamleveranser samt utökade och fördjupade samarbeten med nyckelkunderna. Projektverksamheten har utökats väsentligt genom en ökad acceptans och efterfrågan av nya leverans- och affärsmodeller hos våra nyckelkunder.

Verksamheten bedrivs genom fem affärsområden. Samtliga affärsområden har under året haft en stark utveckling, och påverkats av en stor underliggande efterfrågan inom sina respektive erbjudanden, drivet av den digitala, tekniska, och regulatoriska utvecklingen.

Under verksamhetsåret har Knightec genomfört ett flertal viktiga aktiviteter för att tydliggöra och understödja den strategiska inriktningen:

- Tydliggjort strategiska områden, Client Opportunities, där vi ser att kunderna har sina största utmaningar och behov
- Utvecklat relevanta Tjänsteerbjudanden som möter kundernas behov vad gäller produkt- och tjänsteutveckling.
- Hållbarhet har prioriterats ytterligare under året där övergripande mål och strategier har utarbetats.

Hållbarhet är en viktig fråga för Knightec, där det är centralt att verksamhet och affärer bedrivs på ett hållbart och ansvarsfullt sätt. Knightec har en helhetssyn på hållbarhet där det ska vara en integrerad del av allt vi gör och allt vi står för. En beskrivning av hållbarhetsarbetet inom koncernen presenteras i den integrerade Hållbarhetsrapporten som finns på sidorna 29 till 49 i denna rapport, där fokus ligger på de områden och aspekter där Knightec kan påverka och göra störst skillnad ur ett hållbarhetsperspektiv.

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets slut

I slutet av februari 2022 påbörjade Ryssland en invasion av Ukraina. EU och ett flertal av världens länder har svarat med omfattande ekonomiska sanktioner riktade mot Ryssland. Konsekvenserna av det pågående kriget och de riktade sanktionerna är osäkra. Knightec har inte någon verksamhet i Ukraina eller Ryssland, men kan påverkas indirekt genom effekterna på världsekonomin och påverkan på våra kunder. Situationen följs nära av ledningen och kompletterande åtgärder kommer att utarbetas vid behov för att möta eventuella risker.

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Risker och riskhantering

Knightecs verksamhet påverkas av en rad faktorer, varav några av dessa ligger inom bolagets kontroll medan andra ligger utanför. Omvärldsrisker som påverkar bolaget är bland annat att vi förlorar en nyckelkund eller att en viss bransch viker. Operativa risker som påverkar bolaget är bland annat personalomsättning och rekrytering. Finansiella risker inkluderar främst kundförluster. Löpande monitorering och en tät dialog med de stora kunderna skapar förutsättningar för en hög och tidig handlingsberedskap.

RESULTATDISPOSITION (KRONOR)

Förslag till disposition av bolagets vinst.

Till årsstämmans förfogande står:

Balanserad vinst	105 490 985
Erhållna aktieägartillskott	43 311 799
Årets vinst	38 623 312
	187 426 096
Styrelsen föreslår att	
i ny räkning överförs	187 426 096
	187 426 096

Vad beträffar företagets resultat och ställning i övrigt, hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande bokslutskommentarer. Alla belopp uttrycks i tusen svenska kronor (Tkr) där ej annat anges.

Beträffande bolagets resultat och ställning i övrigt hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande noter.

FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL, KONCERN

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl årets resultat	Innehav utan bestämmande inflytande	Summa eget kapital
Belopp vid årets ingång	504	32 280	118 063	-	150 847
Erhållna aktieägartillskott	-	11 032	-	-	11 032
Årets vinst	-	-	59 910	-	59 648
Belopp vid årets utgång	**504**	**43 312**	**177 973**	**-**	**221 789**

FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL, MODERBOLAG

	Aktiekapital	Övrigt bundet eget kapital	Övrigt fritt eget kapital	Årets resultat	Summa fritt eget kapital
Belopp vid årets ingång	504	101	136 391	1 380	137 771
Erhållna aktieägartillskott	-	-	11 032	-	11 032
Resultatdisposition enligt beslut av årsstämma	-	-	1 380	-1 380	0
Årets vinst	-	-		38 623	38 623
Belopp vid årets utgång	**504**	**101**	**148 803**	**38 623**	**187 426**

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Resultaträkning

	Not	KONCERNEN 2021-01-01 –2021-12-31	KONCERNEN 2020-01-01 –2020-12-31	MODERBOLAGET 2021-01-01 –2021-12-31	MODERBOLAGET 2020-01-01 –2020-12-31
Nettoomsättning	*3, 4*	879 705	657 634	691 448	548 360
Övriga rörelseintäkter		-365	13 860	-523	13 754
		879 340	**671 494**	**690 925**	**562 114**
RÖRELSENS KOSTNADER					
Material och underkonsulter		-106 341	-62 578	-90 638	-54 707
Övriga externa kostnader	*5*	-69 861	-64 070	-57 023	-51 869
Personalkostnader	*6*	-582 740	-500 425	-460 015	-428 477
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-27 440	-15 332	-3 300	-2 931
		-786 382	**-642 405**	**-510 976**	**-537 984**
Rörelseresultat		92 958	29 089	79 949	24 130
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER					
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	*7*	9	210	27	62
Räntekostnader och liknande resultatposter	*8*	-724	-1 068	-604	-685
		-715	**-858**	**-577**	**-623**
Resultat efter finansiella poster		92 243	28 231	79 372	23 507
BOKSLUTSDISPOSITIONER					
Avsättning till periodiseringsfond		0	0	-18 500	-2 000
Förändring av avskrivningar utöver plan		0	0	209	674
Förändring av övriga obeskattade reserver		-0	0	0	0
Lämnade koncernbidrag		-11 086	-19 280	-11 086	-19 280
		-11 086	-19 280	-29 377	-20 606
Resultat före skatt		81 157	8 951	49 995	2 901
Skatt på årets resultat	*9*	-21 247	-6 075	-11 372	-1 521
ÅRETS RESULTAT		**59 910**	**2 876**	**38 623**	**1 380**

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Balansräkning

		KONCERNEN		MODERBOLAGET	
TILLGÅNGAR	*Not*	**2021-12-31**	**2020-12-31**	**2021-12-31**	**2020-12-31**
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar					
Goodwill	*10*	70 711	93 402	0	0
Materiella anläggningstillgångar					
Inventarier, verktyg och installationer	*11*	11 076	8 597	9 065	6 932
Pågående nyanläggningar och förskott avseende materiella anläggningstillgångar	*12*	2 574	2 481	2 574	2 481
		13 650	**11 078**	**11 639**	**9 413**
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i koncernföretag	*13*	0	0	145 827	145 335
Andra långfristiga fordringar	*14*	23	23	0	0
		23	**23**	**145 827**	**145 335**
Summa anläggningstillgångar		**84 384**	**104 503**	**157 466**	**154 748**
Omsättningstillgångar					
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		200 176	158 518	151 217	108 222
Fordringar hos koncernföretag		13 799	1 358	0	0
Aktuell skattefordran		0	7 385	0	9 156
Övriga fordringar		8	402	14	40
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	*15*	53 995	50 609	41 016	40 594
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	*16*	11 231	11 434	8 762	8 875
		279 209	**229 706**	**201 009**	**166 887**
Kortfristiga placeringar					
Övriga kortfristiga placeringar		0	225	0	0
Kassa och bank	*18*	69 526	14 808	27 155	2 450
Summa omsättningstillgångar		**348 735**	**244 739**	**228 164**	**169 337**
SUMMA TILLGÅNGAR		**433 119**	**349 242**	**385 630**	**324 085**

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Balansräkning

		KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	Not	**2021-12-31**	**2020-12-31**	**2021-12-31**	**2020-12-31**
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital, koncern					
Aktiekapital		504	504		
Övrigt tillskjutet kapital		43 312	32 280		
Annat eget kapital inklusive årets resultat		177 973	118 089		
Summa eget kapital, koncern		**221 789**	**150 873**		
Eget kapital, moderföretag					
Bundet eget kapital					
Aktiekapital				504	504
Reservfond				101	101
				605	**605**
Fritt eget kapital					
Balanserat resultat				105 491	104 111
Erhållet aktieägartillskott				43 312	32 280
Årets resultat				38 623	1 380
				187 426	**137 771**
Summa eget kapital, moderföretag				**188 031**	**138 376**
Obeskattade reserver					
Ackumulerade avskrivningar utöver plan		0	0	1 236	1 445
Obeskattade reserver		0	0	32 300	13 800
Summa obeskattade reserver		**0**	**0**	**33 536**	**15 245**

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Balansräkning

	Not	KONCERNEN 2021-12-31	KONCERNEN 2020-12-31	MODERBOLAGET 2021-12-31	MODERBOLAGET 2020-12-31
Avsättningar	*17*				
Uppskjuten skatteskuld		12 287	7 798	0	0
Övriga avsättningar		23 750	23 750	23 750	23 750
Summa avsättningar		**36 037**	**31 548**	**23 750**	**23 750**
Långfristiga skulder					
Skulder till koncernföretag		25 000	25 000	25 000	25 000
Summa långfristiga skulder		**25 000**	**25 000**	**25 000**	**25 000**
Kortfristiga skulder					
Checkräkningskredit	*18*	0	7 450	0	7 450
Skulder till kreditinstitut		0	15 000	0	15 000
Leverantörsskulder		25 581	20 518	16 540	11 176
Skulder till koncernföretag		0	0	4 295	8 935
Aktuell skatteskuld		6 901	0	2 274	0
Övriga skulder		29 488	27 094	23 244	19 903
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	*19*	88 323	71 759	68 960	59 250
Summa kortfristiga skulder		**150 293**	**141 821**	**115 313**	**121 714**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**433 119**	**349 242**	**385 630**	**324 085**

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Kassaflödesanalys

	Not	KONCERNEN 2021-01-01 –2021-12-31	KONCERNEN 2020-01-01 –2020-12-31	MODERBOLAGET 2021-01-01 –2021-12-31	MODERBOLAGET 2020-01-01 –2020-12-31
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN					
Rörelseresultat	*3*	92 958	29 089	79 949	24 130
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	*21*	27 704	15 426	3 512	3 025
Erhållen ränta m.m.		9	210	27	62
Erlagd ränta		-724	-1 068	-604	-685
Betald inkomstskatt		-2 472	-2 973	58	-1 551
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		117 475	40 684	82 942	24 981
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital					
Minskning (-)/ökning (+) av kundfordringar		-41 658	-4 258	-42 995	12 189
Minskning (-)/ökning (+) av fordringar		-15 230	-6 118	10 496	-9 444
Minskning (-)/ökning (+) av leverantörsskulder		5 063	-1 476	5 364	1 243
Minskning (-)/ökning (+) av kortfristiga skulder		18 958	-12 082	-2 370	-7 470
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**84 608**	**16 750**	**53 437**	**21 499**

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Kassaflödesanalys

	Not	KONCERNEN 2021-01-01 –2021-12-31	KONCERNEN 2020-01-01 –2020-12-31	MODERBOLAGET 2021-01-01 –2021-12-31	MODERBOLAGET 2020-01-01 –2020-12-31
INVESTERINGSVERKSAMHETEN					
Förvärv av inventarier, verktyg och installationer	*11*	-6 999	-3 595	-5 697	-1 594
Förvärv av pågående nyanläggningar och förskott avseende materiella anläggningstillgångar		-93	-2 481	-93	-2 481
Förvärv av koncernföretag	*13*	-493	-42 749	-493	-44 905
Finansiella placeringar		145			
Kassaflöde från investeringsverksamheten		**-7 440**	**-48 825**	**-6 282**	**-48 980**
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN					
Upptagna lån			22 450		22 450
Amortering av lån		-22 450		-22 450	
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		**-22 450**	**22 450**	**-22 450**	**22 450**
Förändring av likvida medel		**54 718**	**-9 625**	**24 705**	**-5 031**
Likvida medel vid årets början		14 808	24 433	2 450	7 481
Likvida medel vid årets slut		**69 526**	**14 808**	**27 155**	**2 450**

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Noter

Not 1 Redovisnings- och värderingsprinciper

Årsredovisningen är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning. Koncernen upprättar årsredovisningarna med tillämpning av årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med föregående år och gäller för moderbolag och koncernen i tillämpliga delar.

Koncernredovisning

OMFATTNING

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget, dotterföretag i vilket moderföretaget direkt eller indirekt äger aktier motsvarande mer än 50% av rösterna.

REDOVISNINGSMETOD

Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden. Det innebär att förvärvade dotterbolags tillgångar och skulder har upptagits till det marknadsvärde som legat till grund för fastställande av köpeskillingen på aktierna. Skillnaden mellan köpeskillingen och de förvärvade bolagens egna kapital redovisas som goodwill.

DOTTERFÖRETAG

Dotterföretag är företag i vilka moderföretaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 % av röstetalet eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande. Bestämmande inflytande innebär en rätt att utforma ett företags finansiella och operativa strategier i syfte att erhålla ekonomiska fördelar. Redovisningen av rörelseförvärv bygger på enhetssynen. Det innebär att förvärvsanalysen upprättas per den tidpunkt då förvärvaren får bestämmande inflytande. Från och med denna tidpunkt ses förvärvaren och den förvärvade enheten som en redovisningsenhet. Tillämpningen av enhetssynen innebär vidare att alla tillgångar (inklusive goodwill) och skulder samt intäkter och kostnader medräknas i sin helhet även för delägda dotterföretag.

Anskaffningsvärdet för dotterföretag beräknas till summan av verkligt värde vid förvärvstidpunkten för erlagda tillgångar med tillägg av uppkomna och övertagna skulder samt emitterade egetkapitalinstrument, utgifter som är direkt hänförliga till rörelseförvärvet samt eventuell tilläggsköpeskilling. I förvärvsanalysen fastställs det verkliga värdet, med några undantag, vid förvärvstidpunkten av förvärvade identifierbara tillgångar och övertagna skulder samt minoritetsintresse. Minoritetsintresse värderas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten. Från och med förvärvstidpunkten inkluderas i koncernredovisningen det förvärvade företagets intäkter och kostnader, identifierbara tillgångar och skulder liksom eventuell uppkommen goodwill eller negativ goodwill.

Rapportering för verksamhetsgrenar

En verksamhetsgren är en del av koncernens verksamhet som skiljer sig från andra verksamhetsdelar vad gäller efterfråge- och produktionsstruktur samt risknivå. Koncernens verksamhetsgrenar utgörs av Technology, Quality-Management, Dewire, Daresay och Systems.

Eget kapital

Aktier som utfärdats av Bolaget klassificeras som eget kapital. Tillkommande kostnader som är direkt hänförliga till emissionen av stamaktier och aktieoptioner redovisas som en avdragspost i eget kapital efter avdrag för eventuella skatteeffekter.

Bokslutsdispositioner

Förändring av obeskattade reserver redovisas som bokslutsdispositioner i resultaträkning. Koncernbidrag redovisas som bokslutsdispositioner.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- eller utbetalningar. Som likvida medel klassificeras kassa- och banktillgodohavanden.

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDVS, VL, NK

Kortfristiga placeringar

Värdepapper som är anskaffade med avsikt att innehas kortsiktigt redovisas inledningsvis till anskaffninsvärde och i efterföljande värderingar i enlighet med lägsta värdets princip till det lägsta av anskaffningsvärde och marknadsvärde. I posten kortfristiga placeringar ingår aktier som innehas för att placera likviditetsöverskott på kort sikt

Utländska valutor

Fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas inflyta. Monetära tillgångs- och skuldposter i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs. Transaktioner i utländsk valuta omräknas enligt transaktionsdagens avistakurs.

Intäktsredovisning

TJÄNSTEUPPDRAG

För tjänsteuppdrag till fast pris redovisas de inkomster och utgifter som är hänförliga till ett utfört tjänsteuppdrag som intäkt respektive kostnad i förhållande till uppdragets färdigställandegrad på balansdagen (successiv vinstavräkning). Ett uppdrags färdigställandegrad bestäms genom att nedlagda utgifter på balansdagen jämförs med beräknade totala utgifter. I de fall utfallet av ett uppdrag inte kan beräknas på ett tillförlitligt sätt, redovisas intäkter endast i den utsträckning som motsvaras av de uppkomna uppdragsutgifter som sannolikt kommer att ersättas av beställaren. En befarad förlust på ett uppdrag redovisas omgående som kostnad.

För tjänsteuppdrag på löpande räkning redovisas inkomsten som är hänförlig till ett utfört tjänsteuppdrag som intäkt i takt med att arbete utförs och material levereras eller förbrukas.

ANDRA TYPER AV INTÄKTER

Övriga intäkter som intjänats intäktsredovisas enligt följande:
Ränteintäkter: i enlighet med effektiv avkastning.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med avskrivningar. Utgifter för förbättringar av tillgångars prestanda, utöver ursprunglig nivå, ökar tillgångens redovisade värde. Utgifter för reparation och underhåll redovisas som kostnader.

Realisationsvinst respektive realisationsförlust vid avyttring av en anläggningstillgång redovisas som Övrig rörelseintäkt respektive Övrig rörelsekostnad.

Materiella anläggningstillgångar skrivs av systematiskt över tillgångens bedömda nyttjandeperiod. När tillgångarnas avskrivningsbara belopp fastställs, beaktas i förekommande fall tillgångens restvärde.

Linjär avskrivningsmetod används för samtliga typer av materiella tillgångar. Inga låneutgifter aktiveras.

Följande avskrivningstider tillämpas:

	Antal år
Datautrustning	3
Inventarier, verktyg och maskiner	5

Immateriella anläggningstillgångar

Goodwill skrivs av linjärt över den beräknade nyttjande-perioden, fem år, med början vid förvärvet. Goodwillen avser övervärden som uppstod i samband med förvärvet av dotterföretaget Dewire Consultants AB och Daresay AB.

I samband med bokslutet görs bedömning kring behovet av nedskrivningar av balansposten.

Finansiella tillgångar

Finansiella instrument värderas till verkligt värde. Andelar i dotterbolag redovisas till anskaffningsvärde, med hänsyn till genomförda nedskrivningar.

Finansiella instrument

Finansiella instrument värderas utifrån anskaffningsvärde.

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar värdepapper, kundfordringar och övriga fordringar, kortfristiga placeringar, leverantörsskulder, och låneskulder. Instrumenten redovisas i balansräkningen när företaget blir part i instrumentets avtalsmässiga villkor.

Finansiella tillgångar tas bort från balansräkningen när rätten att erhålla kassaflöden från instrumentet har löpt ut eller överförts och koncernen har överfört i stort sett alla risker och förmåner som är förknippade med äganderätten.

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

KUNDFORDRINGAR OCH ÖVRIGA FORDRINGAR

Fordringar redovisas som omsättningstillgångar med undantag för poster med förfallodag mer än 12 månader efter balansdagen, vilka klassificeras som anläggningstillgångar. Fordringar tas upp till det belopp som förväntas bli inbetalt efter avdrag för individuellt bedömda osäkra fordringar.

LÅNESKULDER

Låneskulder redovisas initialt till erhållet belopp efter avdrag för transaktionskostnader. Skiljer sig det redovisade beloppet från det belopp som skall återbetalas vid förfallotidpunkten periodiseras mellanskillnaden såsom räntekostnad eller ränteintäkt över lånets löptid. Härigenom överensstämmer vid förfallotidpunkten det redovisade beloppet och det belopp som skall återbetalas.

Upphörande av redovisning av finansiella skulder sker först när skulderna har reglerats genom återbetalning eller att dessa efterskänks.

TRANSAKTIONSEXPONERING

Kundfordringar och leverantörsskulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurser.

Leasing

Samtliga leasingavtal redovisas som operationella leasingavtal. Leasingavgiften kostnadsförs linjärt över leasingperioden. Koncernen har inte några leasingavtal som klassificeras som finansiell leasing.

Inkomstskatt

Aktuella skatter värderas utifrån de skattesatser och skatteregler som gäller på balansdagen. Uppskjutna skatter värderas utifrån de skattesatser och skatteregler som är beslutade före balansdagen.

Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra framtida skattemässiga avdrag redovisas i den utsträckning det är sannolikt att avdraget kan avräknas mot överskott vid framtida beskattning.

Fordringar och skulder nettoredovisas endast när det finns en legal rätt till kvittning.

Aktuell skatt, liksom förändring i uppskjuten skatt, redovisas i resultaträkningen om inte skatten är hänförlig till en händelse eller transaktion som redovisas direkt i eget kapital. I sådana fall redovisas även skatteeffekten i eget kapital.

På grund av sambandet mellan redovisning och beskattning särredovisas inte den uppskjutna skatteskulden som är hänförlig till obeskattade reserver.

Nedskrivningar

När det finns en indikation på att en tillgång eller en grupp av tillgångar minskat i värde görs en bedömning av dess redovisade värde. I de fall det redovisade värdet överstiger det beräknade återvinningsvärdet skrivs det redovisade värdet omedelbart ner till detta återvinningsvärde. I de fall goodwill hänför sig till en grupp av tillgångar, för vilken ett nedskrivningsbehov konstaterats föreligga, fördelas nedskrivningsbeloppet först till goodwill samt därefter till övriga tillgångar i proportion till deras redovisade värden.

En tidigare nedskrivning av en tillgång återförs när det har skett en förändring i de antaganden som vid nedskrivningstillfället låg till grund för att fastställa tillgångens återvinningsvärde. Det återförda beloppet ökar tillgångens redovisade värde, dock högst till det värde tillgången skulle ha haft (efter avdrag för normala avskrivningar) om ingen nedskrivning gjorts.

Ersättningar till anställda

KORTFRISTIGA ERSÄTTNINGAR:

Kortfristiga ersättningar i koncernen utgörs av lön, sociala avgifter, betald semester, betald sjukfrånvaro, sjukvård och bonus. Kortfristiga ersättningar redovisas som en kostnad och en skuld då det finns en legal eller informell förpliktelse att betala ut en ersättning.

ERSÄTTNINGAR EFTER AVSLUTAD ANSTÄLLNING:

I koncernen förekommer såväl avgiftsbestämda som förmånsbestämda pensionsplaner. I avgiftsbestämda planer betalar företaget fastställda avgifter till ett annat företag och har inte någon legal eller informell förpliktelse att betala något ytterligare även om det andra företaget inte kan uppfylla sitt åtagande.

Koncernens resultat belastas för kostnader i takt med att de anställdas tjänster utförts.

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

ERSÄTTNINGAR VID UPPSÄGNING:
Ersättningar vid uppsägning utgår då koncernen beslutar att avsluta en anställning före den normala tidpunkten för anställningens upphörande eller då en anställd accepterar ett erbjudande om frivillig avgång i utbyte mot sådan ersättning. Om ersättningen inte ger företaget någon framtida ekonomisk fördel redovisas en skuld och en kostnad när företaget har en legal eller informell förpliktelse att lämna sådan ersättning.

Statliga stöd

Statliga stöd redovisas till verkligt värde när det finns rimlig säkerhet att stödet kommer att erhållas och att bolaget kommer att uppfylla alla därmed sammanhängande villkor. Det statliga stödet kopplat till medarbetare redovisas under rubriken Personalkostnader och övriga statliga stöd i samband med pandemin redovisas som Övriga intäkter.

Moderbolagets redovisningsprinciper

Moderbolagets redovisningsprinciper har tillämpats konsekvent på alla perioder, såvida inget annat anges. Beskrivningar enligt nedan har begränsats till förekommande avvikelser mot koncernens redovisningsprinciper.

LEASINGAVTAL
I Moderbolaget redovisas samtliga leasingavtal enligt reglerna för operationella leasingavtal.

AKTIER I DOTTERBOLAG
Aktier och andelar i dotterföretag redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår köpeskillingen som erlagts för aktierna samt förvärvskostnader. Eventuella kapitaltillskott läggs till anskaffningsvärdet när de lämnas. Utdelning från dotterföretag redovisas som intäkt.

KONCERNBIDRAG OCH AKTIEÄGARTILLSKOTT
I Sverige är koncernbidrag avdragsgilla, till skillnad från aktieägartillskott. Koncernbidrag redovisas som bokslutsdisposition i resultaträkningen. Aktieägartillskott redovisas som en ökning av andelar i koncernföretag och prövas för nedskrivningsbehov.

EGET KAPITAL
Eget kapital delas in i bundet och fritt kapital, i enlighet med årsredovisningslagens indelning.

Not 2 Uppskattningar och bedömningar

Koncernen gör uppskattningar och bedömningar om framtiden. De uppskattningar för redovisningsändamål som blir följden av dessa kommer, definitionsmässigt, sällan att motsvara det verkliga resultatet. De uppskattningar och antaganden som innebär en betydande risk för väsentliga justeringar i redovisade värden för tillgångar och skulder under nästkommande år behandlas i huvuddrag nedan.

Goodwill

Goodwillposten är kopplad till dotterbolaget, Dewire Consultants AB (556403-0996) och Daresay AB (556770-3573), verksamheterna visar positivt resultat och generar positivt kassaflöde. Baserat på detta och framtida förväntade intäktsströmmar och kassaflöden bedömer bolaget att inget nedskrivningsbehov, förutom sedvanlig årlig avskrivning, föreligger.

Nedskrivningsprövning av goodwill

Vid beräkning av kassagenererande enheters återvinningsvärde har flera antaganden om framtida förhållanden och uppskattningar av parametrar gjorts. Ändringar av dessa antaganden och uppskattningar skulle kunna ha effekt på det redovisade värdet av goodwill. En vikande tillväxttakt och rörelsemarginal skulle kunna ge ett lägre återvinningsvärde. Baserat på genomförd nedskrivningsprövning gör styrelsen bedömningen att det bokförda goodwillvärdet kan försvaras. Årets nedskrivningsprövning av goodwill har således inte givit upphov till någon nedskrivning avseende goodwill.

Kundfordran

Individuella uppskattningar och bedömningar har gjorts rörande koncernbolagens kunders framtida betalningsförmåga, där koncernens bedömning är att det inte föreligger någon risk för oförmåga för koncernens kunder att betala utestående fordringar. En genomgång av kundfordringarna visar att andelen sena betalningar är låg.

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

UPPLYSNINGAR TILL ENSKILDA POSTER

Not 3 Nettoomsättning

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021	**2020**	**2021**	**2020**
Nettoomsättning uppdelad på rörelsegren				
Technology	289 365	234 325	283 751	234 325
QualityManagement	204 105	177 758	196 800	177 758
Systems	174 728	115 830	168 282	117 646
Business Support	0	0	42 615	18 631
Dewire	108 884	122 939	0	0
Daresay	102 623	6 782	0	0
	879 705	**657 634**	**691 448**	**548 360**
Nettoomsättning uppdelad på intäktsslag				
Tjänster	879 214	657 264	690 957	547 990
Licenser m.m.	491	370	491	370
	879 705	**657 634**	**691 448**	**548 360**

Not 4 Leasingavtal – Operationell leasing leasegivare

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021	**2020**	**2021**	**2020**
I nettoomsättningen ingår variabla avgifter med	-24 598	-24 023	-19 052	-23 769
Framtida minimileasingavgifter för icke uppsägningsbara leasingavtal, förfaller till betalning enligt följande:				
Inom 1 år	-23 207	-23 718	-18 598	-20 714
Mellan 2 till 5 år	-34 973	-46 004	-32 208	-43 127
Senare än 5 år	-2 279	-4 936	-2 279	-4 936
	-60 459	**-74 658**	**-53 085**	**-68 777**

I bolagets redovisning utgörs den operationella leasingen i allt väsentligt av hyrda lokaler samt bilar.

Billeasing löper på tre år och lokaler löper från ett till sju år.

Ett nytt leasingkontrakt har tecknats avseende lokaler för kontoret i Malmö. Avtalet löper på sju år med möjlighet till förlängning.

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Not 5 Ersättning till revisorer

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021	**2020**	**2021**	**2020**
PwC				
Revisionsuppdrag	-643	-476	-410	-349
Skatterådgivning	0	-16	0	-16
	-643	**-492**	**-410**	**-365**

Med revisionsuppdrag avses revisors arbete för den lagstadgade revisionen och med revisionsverksamhet olika typer av kvalitetssäkringstjänster. Övriga tjänster är sådant som inte ingår i revisionsuppdrag, revisionsverksamhet eller skatterådgivning.

Not 6 Personal

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021	**2020**	**2021**	**2020**
Medelantalet anställda				
Medelantalet anställda bygger på av bolaget betalda närvarotimmar relaterade till en normal arbetstid.				
Medelantal anställda har varit	797	719	628	617
varav kvinnor	330	218	211	201
varav män	467	501	417	416

Löner, ersättningar m.m.

Löner, ersättningar, sociala kostnader och pensionskostnader har utgått med följande belopp:

Styrelsen och VD:				
Löner och ersättningar	2 687	1 757	630	600
	2 687	**1 757**	**630**	**600**
Övriga anställda:				
Löner och ersättningar	390 181	339 862	306 092	288 881
Pensionskostnader	44 810	38 128	37 172	33 598
	434 991	377 990	343 264	322 479
Sociala kostnader	128 481	109 302	100 448	92 837
Summa styrelse och övriga	**566 159**	**489 049**	**444 342**	**415 916**

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Not 7 Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021	**2020**	**2021**	**2020**
Kursdifferens	-57	210	27	62
Realisationsresultat	66	0	0	0
	9	**210**	**27**	**62**

Not 8 Räntekostnader och liknande resultatposter

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021	**2020**	**2021**	**2020**
Övriga räntekostnader	586	593	584	588
Valutakursförluster	138	475	20	97
	724	**1 068**	**604**	**685**

Not 9 Skatt på årets resultat

	KONCERNEN	
	2021	**2020**
Aktuell skatt	-16 758	-5 568
Uppskjuten skatt	-4 489	-507
	-21 247	**-6 075**
Avstämning av effektiv skatt		
Resultat före skatt	81 157	8 951
Skattekostnad 20,60% (21,40%)	-16 718	-1 916
Skatteeffekt av:		
Ej avdragsgilla kostnader	-6 110	-4 084
Ej skattepliktiga intäkter	420	178
Schablonintäkt periodiseringsfond	-51	-31
Skatt hänförlig till tidigare år	161	-222
Förändring Uppskjuten skatt	1 051	0
Summa	**-21 247**	**-6 075**

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Not 9 Skatt på årets resultat *forts.*

	MODERBOLAGET	
	2021	**2020**
Aktuell skatt	-11 372	-1 521
	-11 372	**-1 521**

Avstämning av effektiv skatt

Resultat före skatt	49 995	2 901
Skattekostnad 20,60% (21,40%)	-10 299	-621
Skatteeffekt av:		
Ej avdragsgilla kostnader	-1 158	-665
Skattemässiga justeringar	-43	0
Schablonintäkt periodiseringsfond	-33	-13
Skatt hänförlig till tidigare år	0	-222
Avrundningsdifferens	161	0
Summa	**-11 372**	**-1 521**

Not 10 Goodwill

	KONCERNEN	
	2021-12-31	**2020-12-31**
Ingående anskaffningsvärde	125 975	65 367
Inköp	493	60 608
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	**126 468**	**125 975**
Ingående avskrivningar	-32 573	-20 599
Årets avskrivningar	-23 184	-11 974
Utgående ackumulerade avskrivningar	**-55 757**	**-32 573**
Utgående redovisat värde	**70 711**	**93 402**

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Not 11 Inventarier, verktyg och installationer

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021-12-31	**2020-12-31**	**2021-12-31**	**2020-12-31**
Ingående anskaffningsvärde	20 447	16 850	18 078	16 484
Inköp	6 999	3 596	5 697	1 594
Försäljningar/utrangeringar	**-2 324**	**0**	**-2 324**	**0**
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	25 121	20 446	21 450	18 078
Ingående avskrivningar	-11 849	-8 396	-11 146	-8 121
Försäljningar/utrangeringar	2 061	-95	2 061	712
Årets avskrivningar	-4 256	-3 358	-3 300	-2 931
Utgående ackumulerade avskrivningar	**-14 045**	**-11 849**	**-12 385**	**-11 146**
Utgående redovisat värde	**11 076**	**8 597**	**9 065**	**6 932**

Not 12 Pågående nyanläggningar och förskott avseende materiella anläggningstillgångar

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021-12-31	**2020-12-31**	**2021-12-31**	**2020-12-31**
Ingående anskaffningsvärde	2 481	0	2 481	0
Inköp	3 156	2 481	3 156	2 481
Omklassificeringar	-3 063	0	-3 063	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	2 574	2 481	2 574	2 481
Utgående redovisat värde	**2 574**	**2 481**	**2 574**	**2 481**

Not 13 Andelar i koncernföretag

			MODERBOLAGET	
			2021-12-31	**2020-12-31**
Företag/Organisationsnummer	*Säte*	*Antal/Kap. andel %*	*Redovisat värde*	*Redovisat värde*
Dewire Consultants AB, 556403-0996	Stockholm	100%	74 680	74 680
Daresay AB, 556770-3573	Stockholm	100%	71 147	70 655
			145 827	**145 335**

Not 14 Andra långfristiga fordringar

	KONCERNEN	
	2021-12-31	**2020-12-31**
Deposition lägenhet	23	23

Transaktion 09222115557464685243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Not 15 Upparbetad ej fakturerad intäkt

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021	**2020**	**2021**	**2020**
Upparbetade intäkter	76 266	73 283	63 287	63 267
Fakturerade belopp	-22 271	-22 673	-22 271	-22 673
	53 995	**50 610**	**41 016**	**40 594**

Not 16 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021-12-31	**2020-12-31**	**2021-12-31**	**2020-12-31**
Förutbetalda hyror	4 936	5 082	3 999	3 653
Övriga poster	6 295	6 352	4 763	5 222
	11 231	**11 434**	**8 762**	**8 875**

Not 17 Avsättningar

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021-12-31	**2020-12-31**	**2021-12-31**	**2020-12-31**
Beräknad tilläggsköpeskilling				
Redovisat värde vid årets början	23 750	11 000	23 750	11 000
Årets avsättningar avseende Daresay AB	0	23 750	0	23 750
Belopp som tagits i anspråk under året avseende Dewire Consultants AB	0	-11 000	0	-11 000
Redovisat värde vid årets slut	**23 750**	**23 750**	**23 750**	**23 750**
Beräknad utbetalning av tilläggsköpeskilling				
Beräknad utbetalning 2022-12	-11 875	0	-11 875	
Beräknad utbetalning 2023-12	-11 875	0	-11 875	
Uppskjuten skatt				
Redovisat värde vid årets början	7 798	6 140	0	0
Årets avsättningar	4 489	1 658	0	0
Redovisat värde vid årets slut	**12 287**	**7 798**	**0**	**0**

Not 18 Checkräkningskredit

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021-12-31	**2020-12-31**	**2021-12-31**	**2020-12-31**
Beviljad checkräkningskredit uppgår till:	30 000	30 000	30 000	30 000

I samband med bokslutet 2021-12-31 utnyttjas 0 tkr (föreg år: 7 450 tkr).

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Not 19 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021-12-31	**2020-12-31**	**2021-12-31**	**2020-12-31**
Upplupna löner	9 914	3 655	8 562	2 707
Upplupna semesterlöner	35 049	32 289	29 938	27 797
Upplupna sociala avgifter	30 810	28 241	25 336	23 753
Underkonsulter	7 501	3 542	3 405	1 988
Övriga poster	5 049	4 032	1 719	3 005
	88 323	**71 759**	**68 960**	**59 250**

Not 20 Ställda säkerheter

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021-12-31	**2020-12-31**	**2021-12-31**	**2020-12-31**
Företagsinteckningar	44 000	44 000	44 000	44 000
Pantsatta banktillgodohavanden	2 450	2 450	2 450	2 450
Pantsatta aktier i dotterbolag	163 335	150 384	145 827	145 335
Summa ställda säkerheter	**209 785**	**196 834**	**192 277**	**191 785**

Not 21 Justering för poster som inte ingår i kassaflödet

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2021-12-31	**2020-12-31**	**2021-12-31**	**2020-12-31**
Avskrivningar	27 440	15 332	3 300	2 931
Övriga poster	264	94	212	94
	27 704	**15 426**	**3 512**	**3 025**

Not 22 Disposition av vinst eller förlust

Förslag till disposition av bolagets vinst

Till årsstämmans förfogande står:

balanserad vinst	105 491
erhållna aktieägartillskott	43 312
årets vinst	38 623
	187 426

Styrelsen föreslår att i ny räkning överföres	187 426
	187 426

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

Not 23 Väsentliga händelser efter räkenskapsårets slut

I slutet av februari 2022 påbörjade Ryssland en invasion av Ukraina. EU och ett flertal av världens länder har svarat med omfattande ekonomiska sanktioner riktade mot Ryssland. Konsekvenserna av det pågående kriget och de riktade sanktionerna är osäkra. Knightec har inte någon verksamhet i Ukraina eller Ryssland, men kan påverkas indirekt genom effekterna på världsekonomin och påverkan på våra kunder. Situationen följs nära av ledningen och kompletterande åtgärder kommer att utarbetas vid behov för att möta eventuella risker.

Not 24 Transaktioner med närstående

Andelen av årets inköp och försäljning avseende koncernföretag är 6% av moderbolagets totala försäljning och 4% av totala inköp hänförlig till andra koncernföretag.

Fordringar på koncernföretag
Kortfristiga fordringar på koncernföretag uppgår till 13 799 tkr vid utgången av året och löper utan ränta.

Not 25 Definition av nyckeltal

Soliditet
Justerat eget kapital i procent av balansomslutning

Avkastning på eget kapital
Resultat efter finansiella poster i procent av genomsnittligt justerat eget kapital

Avkastning på totalt kapital
Rörelseresultat med tillägg för finansiella intäkter, i procent av genomsnittlig balansomslutning

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

ÖRNSKÖLDSVIK

Dimitris Gioulekas
Verkställande direktör

Ulrika Francke
Ordförande

Thomas Erséus
Styrelseledamot

Erik Hallert
Styrelseledamot

Catharina Modahl Nilsson
Styrelseledamot

Elisabeth Dreijer von Sydow
Styrelseledamot

Vår revisionsberättelse har lämnats den mars 2022

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Victor Lindhall
Auktoriserad revisor

Nicklas Kullberg
Auktoriserad revisor

Transaktion 09222115655746668243 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, EDvS, VI, NK

Transaktion 09222115557464685943 Signerat UF, DG, CMN, TF, FH, FDvS, VL, NK

KNIGHTEC

FORWARD **TOGETHER**

Verifikat

Transaktion 09222115557464685243

Dokument

Knightec_Årsredovisning_2021_Final_220308
Huvuddokument
76 sidor
Startades 2022-03-10 09:37:48 CET (+0100) av Axel Jönsson (AJ)
Färdigställt 2022-03-11 16:34:30 CET (+0100)

Initierare

Axel Jönsson (AJ)
KANTER Advokatbyrå KB
Org. nr 969744-8927
joensson@kntr.se
+46 703 88 37 51

Signerande parter

Ulrika Francke (UF)
Personnummer 5605105120
ulrika.francke@gmail.com

BankID

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "ULRIKA FRANCKE"
Signerade 2022-03-10 11:51:42 CET (+0100)

Dimitris Gioulekas (DG)
Personnummer 7408133358
dimitris.gioulekas@knightec.se

BankID

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "Dimitris Gioulekas"
Signerade 2022-03-10 16:38:21 CET (+0100)

Catharina Modahl Nilsson (CMN)
Personnummer 196310120081
catharina.modahlnilsson@traton.com

BankID

Thomas Erseus (TE)
Personnummer 6312185553
thomas.erseus@amffastigheter.se

BankID

Verifikat

Transaktion 09222115557464685243

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "Catharina T Modahl Nilsson"
Signerade 2022-03-11 14:59:03 CET (+0100)

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "THOMAS ERSEUS"
Signerade 2022-03-10 10:15:24 CET (+0100)

Erik Hallert (EH)
Personnummer 8205212759
erik.hallert@adelisequity.com

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "ERIK HALLERT"
Signerade 2022-03-10 10:14:35 CET (+0100)

Elisabeth Dreijer von Sydow (EDvS)
Personnummer 8512195002
elisabeth.dreijervonsydow@adelisequity.com

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "ELISABETH DREIJER VON SYDOW"
Signerade 2022-03-10 09:39:31 CET (+0100)

Victor Lindhall (VL)
Personnummer 198510190278
victor.lindhall@pwc.com

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "Victor Per Ludwig Lindhall"
Signerade 2022-03-11 16:34:30 CET (+0100)

Nicklas Kullberg (NK)
Personnummer 197010178957
nicklas.kullberg@pwc.com

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "Nicklas Kullberg"
Signerade 2022-03-11 16:28:41 CET (+0100)

Detta verifikat är utfärdat av Scrive. Information i kursiv stil är säkert verifierad av Scrive. Se de dolda bilagorna för mer information/bevis om detta dokument. Använd en PDF-läsare som t ex Adobe Reader som kan visa dolda bilagor för att se bilagorna. Observera att om dokumentet skrivs ut kan inte

Verifikat

Transaktion 09222115557464685243

integriteten i papperskopian bevisas enligt nedan och att en vanlig papperutskrift saknar innehållet i de dolda bilagorna. Den digitala signaturen (elektroniska förseglingen) säkerställer att integriteten av detta dokument, inklusive de dolda bilagorna, kan bevisas matematiskt och oberoende av Scrive. För er bekvämlighet tillhandahåller Scrive även en tjänst för att kontrollera dokumentets integritet automatiskt på: https://scrive.com/verify

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Knightec AB, org.nr 556622-2609

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Knightec AB för år 2021. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 50-74 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen och koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets och koncernens finansiella ställning per den 31 december 2021 och av dessas finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och koncernen.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Detta dokument innehåller även annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen och återfinns på sidorna 1-49. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för denna andra information.

Vårt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

I samband med vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen. Vid denna genomgång beaktar vi även den kunskap vi i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter.

Om vi, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en väsentlig felaktighet, är vi skyldiga att rapportera detta. Vi har inget att rapportera i det avseendet.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att årsredovisningen och koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Transaktion 09222115557464773330 Signerat NK, VI

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen och koncernredovisningen.

En ytterligare beskrivning av vårt ansvar för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen finns på Revisorsinspektionens webbplats: www.revisorsinspektionen.se/revisornsansvar. Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Knightec AB för år 2021 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets och koncernens verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av moderbolagets och koncernens egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets och koncernens ekonomiska situation, och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Den verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

Revisorns ansvar

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Transaktion 09222115557464773330 Signerat NK, VI

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

En ytterligare beskrivning av vårt ansvar för revisionen av förvaltningen finns på Revisorsinspektionens webbplats: www.revisorsinspektionen.se/revisornsansvar. Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen.

Revisorns yttrande avseende den lagstadgade hållbarhetsrapporten

Uppdrag och ansvarsfördelning

Det är styrelsen som har ansvaret för hållbarhetsrapporten för år 2021 på sidorna 29-49 i detta dokument och för att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

Granskningens inriktning och omfattning

Vår granskning har skett enligt FARs rekommendation RevR 12 *Revisorns yttrande om den lagstadgade hållbarhetsrapporten*. Detta innebär att vår granskning av hållbarhetsrapporten har en annan inriktning och en väsentligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige har. Vi anser att denna granskning ger oss tillräcklig grund för vårt uttalande.

Uttalande

En hållbarhetsrapport har upprättats.

Stockholm det datum som framgår av vår digitala signering.

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Victor Lindhall
Auktoriserad revisor

Nicklas Kullberg
Auktoriserad revisor

Transaktion 09222115557464773330 Signerat NK, VI

Verifikat

Transaktion 09222115557464773330

Dokument

Revisionsberattelse Knightec AB 2021
Huvuddokument
3 sidor
Startades 2022-03-10 18:06:14 CET (+0100) av Axel Jönsson (AJ)
Färdigställt 2022-03-11 16:32:50 CET (+0100)

Initierare

Axel Jönsson (AJ)
KANTER Advokatbyrå KB
Org. nr 969744-8927
joensson@kntr.se
+46 703 88 37 51

Signerande parter

Nicklas Kullberg (NK)
Personnummer 197010178957
nicklas.kullberg@pwc.com

BankID

NK

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "Nicklas Kullberg"
Signerade 2022-03-11 16:29:48 CET (+0100)

Victor Lindhall (VL)
Personnummer 198510190278
victor.lindhall@pwc.com

BankID

Victor Lindhall

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "Victor Per Ludwig Lindhall"
Signerade 2022-03-11 16:32:50 CET (+0100)

Detta verifikat är utfärdat av Scrive. Information i kursiv stil är säkert verifierad av Scrive. Se de dolda bilagorna för mer information/bevis om detta dokument. Använd en PDF-läsare som t ex Adobe Reader som kan visa dolda bilagor för att se bilagorna. Observera att om dokumentet skrivs ut kan inte integriteten i papperskopian bevisas enligt nedan och att en vanlig papperutskrift saknar innehållet i de dolda bilagorna. Den digitala signaturen (elektroniska förseglingen) säkerställer att integriteten av detta dokument, inklusive de dolda bilagorna, kan bevisas matematiskt och oberoende av Scrive. För er bekvämlighet tillhandahåller Scrive även en tjänst för att kontrollera dokumentets integritet automatiskt

Verifikat

Transaktion 09222115557464773330

på: https://scrive.com/verify

