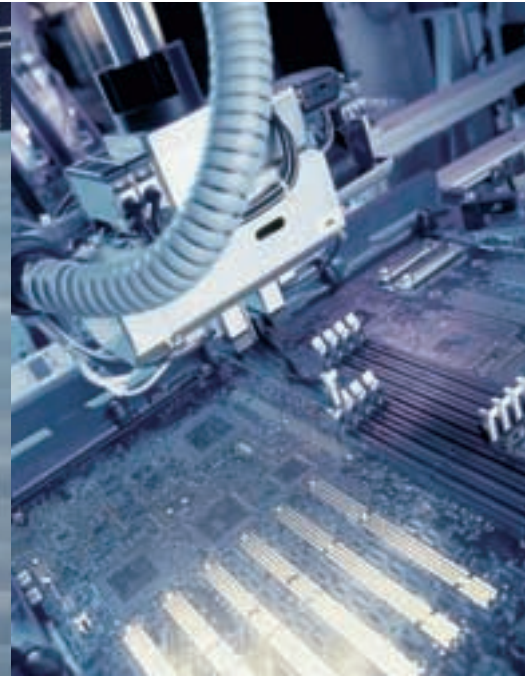


PMJ



VUOSIKERTOMUS 2000

PMJ 2000

SISÄLTÖ

Vuosi 2000	01
PMJ lyhyesti	02
Toimitusjohtajan katsaus	04
PMJ:n toiminta	06
Tuotteet ja tuotekehitys	08
Henkilöstö	12
Tietoliikenneteollisuus	14
Sopimusvalmistusteollisuus	16
Autoelektroniikkateollisuus ja muu elektroniikkateollisuus	18
Konsernin tunnusluvut	20
Tunnuslukujen laskentaperiaatteet	21
Osakkeet ja osakkeenomistajat	22
Hallitus	26
Corporate Governance	27
Johtoryhmä	28
Tärkeimmät tapahtumat	29
Tietoja sijoittajille	30
Osoitteet	31

PMJ 2000

Liikevaihto nousi 61,8 milj. euroon, kasvua 52 %

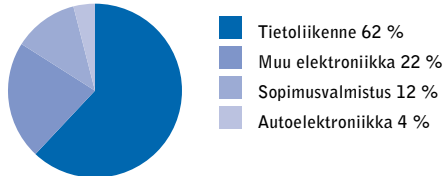
Henkilöstömäärä kasvoi 476 työntekijään, lisäystä 21 %

Tilauskanta 12,2 milj. euroa (31.12.1999: 10,1 milj. euroa)

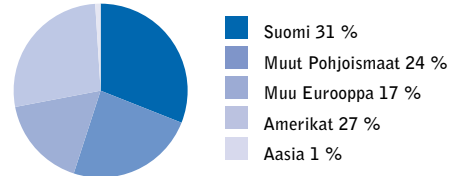
Tuotekehitykseen panostettiin 5,1 % liikevaihdosta (1999: 4,5 %)

Uusia aluevaltauksia sekä tarkkuusmuovi- että ftoniikkateollisuus

LIIVEVAIHTO TOIMIALOITTAIN



LIIVEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN





PMJ AUTOMEC OYJ

PMJ automec Oyj suunnittelee, valmistaa ja markkinoi kokonaisvaltaisia tuotantoautomaatiojärjestelmiä elektroniikkateollisuudelle. PMJ:n modulaariset tuotantosolut sekä piirilevyn käsittelylaitteet tarjoavat joustavia ratkaisuja elektroniikkateollisuuden eri osa-alueiden asiakkaiden tarpeisiin. PMJ palvelee elektroniikka-, tarkkuusmuovi- ja jatkossa myös fotonikkateollisuutta tuotteillaan, jotka nostavat asiakasyritysten kilpailukykyä lisäämällä tuottavuutta, parantamalla tuotteiden laatua ja lyhentämällä tuotannon läpimenoaikoja.

missio

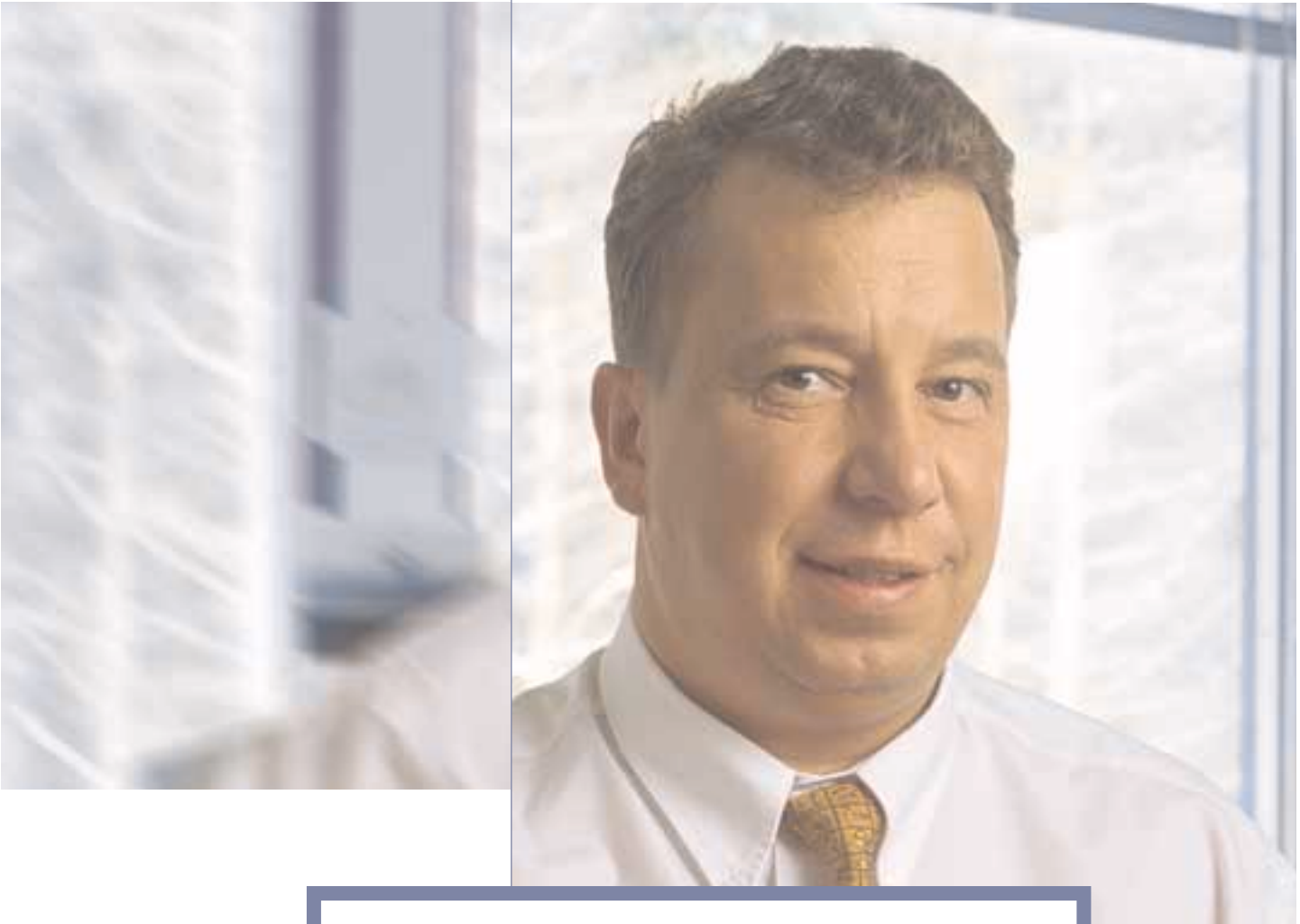
PMJ luo ja tarjoaa teknisesti kehittyneitä ratkaisuja manuaalisten työvaiheiden automatisoimiseksi, useiden eri toimintojen yhdistämiseksi sekä tuotteiden kokonaiskustannusten alentamiseksi ja asiakkaiden tekemien investointien takaisinmaksuaikojen jatkuvaksi parantamiseksi.

strategia

PMJ vahvistaa asemiaan olemassaolevilla markkinoilla ja laajentaa toimintaansa myös Kauko-Itään. Avainasiakkaisiin ja –markkinoihin keskittymällä yritys parantaa toimintansa kannattavuutta orgaanisen kasvun avulla. Jatkamalla vakiolaitestrategiansa toteuttamista ja käyttäen laajempaa, globaalista lähestymistapaa vahvoja myyntikanavia hyödyntämällä PMJ palvelee laajaa asiakaskuntaa maailmanlaajuisesti vakiolaitteillaan minimoiden altistumisensa markkina- tai alueellisille liiketoimintasykleille.

arvot

Asiakaskeskeisyys toiminnassa
Teknologinen edelläkävijyys alalla
Muutosvalmius ja joustavuus



TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS

Vuosi 2000 oli vaiherikas sekä PMJ:lle että selvästi myös suunnanmuutosten aikaa maailmantaloudessa. PMJ jatkoi voimakasta kasvuaan tehden uusia aluevaltauksia muun muassa perustamalla useita yhteisyrityksiä laajentaakseen toimintaansa niin maantieteellisesti kuin myös toimialojen suhteen vähentäen entisestään riippuvuuttaan tietyistä asiakkaista, toimialasta ja markkina-alueesta.

VUOSI 2000

Vuoden 2000 aikana elektroniikan sovellusalueet laajenivat entisestään, jolloin myös tuotantoautomaation tarve lisääntyi korkeampien laatuksiteereiden ja kasvaneiden tuotantovolyymien myötä. Lopputuotevalmistajat jatkoivat tuotantonsa ulkoistamista kiihtyvällä vauhdilla sopimusvalmistajille. Yleisen epävarmuuden lisääntyminen sekä maailmantaloudessa että PMJ:n toimintaympäristössä vaikutti myös yrityksemme toimintaan.

PMJ:n liikevaihto kasvoi 52 % vuonna 2000 61,8 milj. euroon, mutta tulos ennen veroja oli 7,2 milj. euroa tappiollinen. Tuloksen heikentymiseen vaikuttivat monet eri tekijät, muun muassa epäonnistuminen projektien hallinnassa, mikä johti toimitusten myöhästymiseen ja kustannusten ylityksiin. Peruuntunut fuusio JOT Automationin kanssa ja toteutumattomat yrityskaupat rasittivat konsernin tulosta ja sitoivat johtoryhmän resursseja.

Nopean kasvun vuoksi olemme palkanneet parin viime vuoden aikana yhteensä lähes 300 uutta työntekijää. Pehdyttämisen on vienyt sekä aikaa että resursseja. Alkaneen vuoden haasteena onkin saattaa organisaatio täyteen toimintakykyyn. Uskomme, että vahvistettujen resurssien ja laajemman osaamisen avulla olemme luoneet pohjaa tulevaisuuden menestykselle.

Vuoden 2000 aikana konserni modernisoi toimitilojaan Virkkalassa ja laajensi tehdastaan Salossa. Maaliskuussa otettiin vakiolaitetehtaalla Virkkalassa käyttöön automaattinen tuotantolinja HiSAC®ien valmistamiseksi sarjatuotantona. Linjan ansiosta HiSAC®ien valmistuskapasiteetti kaksinkertaistui ja valmistusajat lyhenivät puoleen. Elokuussa PMJ osti sovittokortteja ja kaapeleita valmistavan Greenhill Oy:n koko osakekannan. Yritysosto vahvistaa PMJ:n osaamista testausalalla ja täydentää konsernin strategista konseptia kokonaisvaltaisten tuotantoratkaisujen toimittajana.

YHTEISYRITYKSIÄ KIINAAN JA RUOTSIIN

Loppuvuodesta PMJ perusti Orbis Oy:n kanssa yhteisyrityksen 50-50 omistus pohjalla etabloitukseen Kiinaan, jossa tuotantovolyymit tulevat kasvamaan voimakkaasti matkapuhelinmarkkinoiden kasvaessa. Edullisesta työvoimasta huolimatta asiakkaat haluavat automatisoida tuotantonsa varmistaakseen tuotteiden kannattavan ja laatuksiteerit täyttävän valmistuksen paikallisesti pitkällä tähtäimellä.

Ericsson Cables AB:n kanssa PMJ perusti yhteisyrityksen Ruotsiin optisten kuituvahvistimien automaattiseksi valmistamiseksi tyydyttämään Internetin yleistymisen myötä räjähdysmäisesti kasvaneen optisten kuitukomponenttien kysyntää. Lisäksi PMJ perusti tytäryrityksen Viroon lisäkapasiteetin hankkimiseksi asiakassovellutusten valmistukseen. Kaikki kolme yritystä aloittivat toimintansa vuodenvaihteessa.

Vuosikymmenien aikana automaatiosta hankitun vahvan tietotaidon ja pitkän kokemuksen sekä laajimman asennetun konekannan ansiosta PMJ on saavuttanut vakaan aseman markkinoilla erikoiskomponenttien ladontasolujen ja irtijyrsinsolujen markkinajohtajana. Myös kilpailijat ovat heränneet huomaamaan potentiaalinen loppupään automaatiassa, mutta PMJ:n kilpailukyky on edelleen vahva johtuen tuotteiden edistyneisyydestä sekä yrityksen sopivasta koosta ja joustavasta toimintatavasta.

TULEVAISUUS

PMJ on kansainvälinen hitech-yritys, joka tulee keskittymään entistä selkeämmin omaan ydinosaamiseensa eli automaatioosovellusten suunnitteluun, valmistukseen ja markkinointiin kokonaisvaltaisten tuotantojärjestelmien toimittajana. Aikaisemman hyvin voimakkaan kasvuhakuisuuden asemasta PMJ tulee keskittymään kannattavuuden parantamiseen sisäistä tehokkuutta lisäämällä. Yrittäjävetoisesta vaiheesta ollaan nyt siirtymässä ammattimaisesti johdettuun globaaliin yritykseen.

Säilyttääkseen asemansa toimialan teknologiajohtajana PMJ:n panostaa jatkuvaan tuotekehitykseen ja innovaatioon. PMJ:n laitteilla tuotetaan lisäarvoa asiakkaille ja yrityksen kannattavuuden myötä myös osakkeenomistajille. Automaatioita hankkimansa pitkän kokemuksen ansiosta yrityksellä on paljon osaamista ja tietotaitoa sekä ainutlaatuinen tuoteperhe markkinoilla tarjottavanaan asiakkailleen.

Asiakaskanta on sopivasti hajautunut, jolloin PMJ:llä ei ole riippuvaisia yhdestä asiakkaasta. Pitkällä tähtäimellä PMJ:n tavoitteena on olla yhtä vahva jokaisella päämarkkina-alueellaan Euroopassa, Amerikassa ja Kauko-Idässä, joiden ennakoidaan olevan tulevaisuudessa samankokoisia markkina-alueita. Yhteistyö asiakkaiden kanssa tulee yhä syvenemään. Asiakkaat ulkoistavat tuotannon lisäksi esimerkiksi huoltotoimintoja, mitä kautta PMJ:llä on mahdollisuus kasvattaa toimintaansa. Laitteiden päivitystoiminnan merkitys kasvaa tuotteiden elinkaarien lyhentyessä.

Mennyt vuosi osoitti, että yritysten pitää pystyä yhä nopeammin mukautumaan toimintaympäristön muutoksiin. PMJ:llä on näyttöä kyvystä uusiutua jatkuvasti. Vuonna 2000 noin 40% liikevaihdosta tuli tuotteista, joita ei ollut olemassa kaksi vuotta sitten. Kuvaavaa toiminnan kasvulle on, että vuonna 2000 valmistettiin HiSAC® -tuotantosoluja yhtä paljon kuin niitä oli tehty kaikenkaikkiaan siihen asti. Tilauskannan kasvu onkin toteutunut odotusten mukaisesti.

Vuonna 2001 PMJ keskittyy ensisijaisesti oman toimintansa tehostamiseen ja ydinosaamiseensa. Osana kannattavuuden parantamisohjelmaa olemme organisoimassa toimintaamme uudelleen sekä USA:ssa että Ruotsissa.

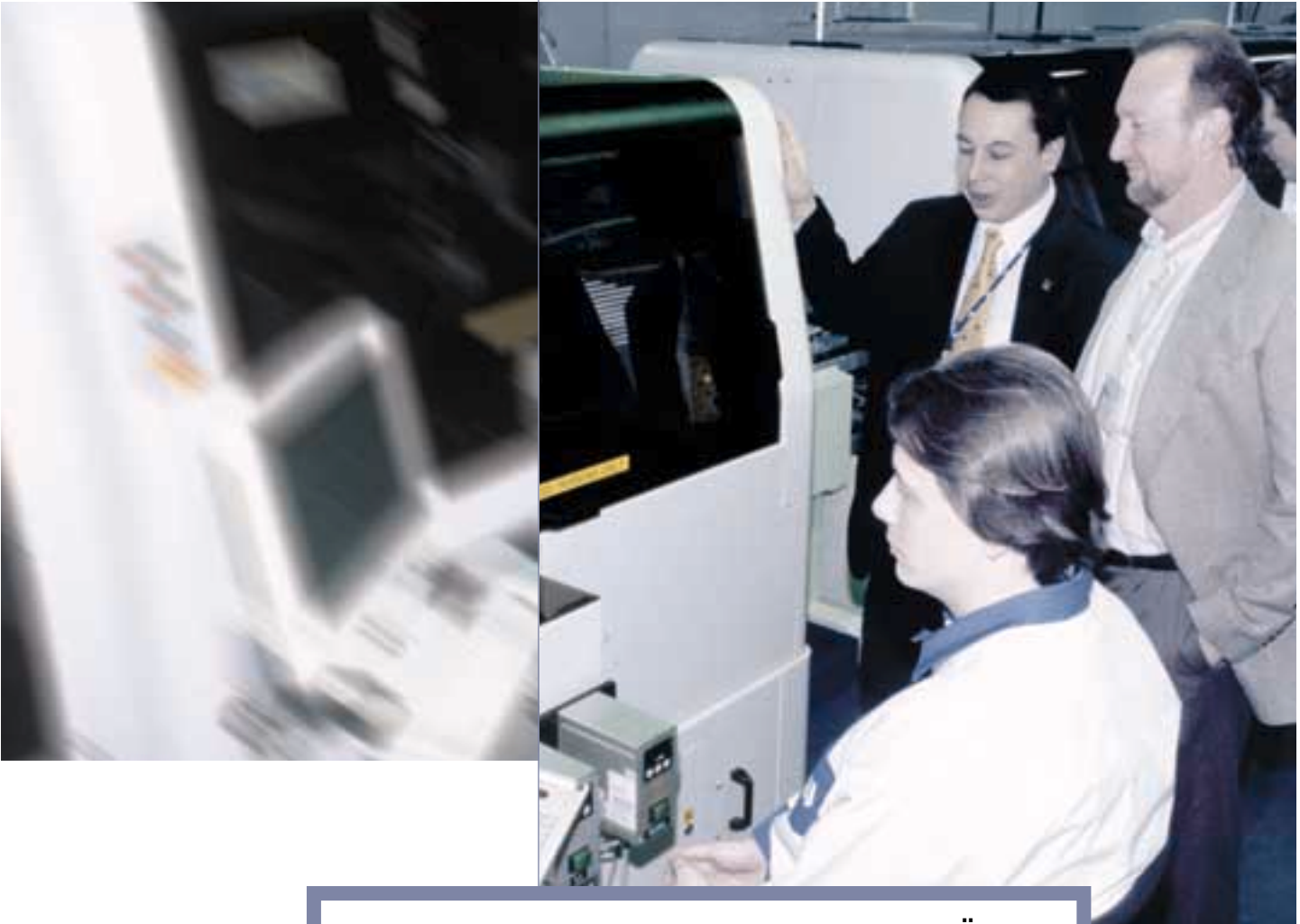
Odotamme, että tytäryritystemme Mecra tekniikka Oy:n ja Virossa toimivan PMJ cell solutions AS:n toiminta sen sijaan tulee kasvamaan kuluvana vuonna.

Kiitän kaikkia osakkeenomistajiamme, asiakkaitamme ja muita yhteistyökumppaneitamme yritystämme kohtaan osoittamasta luottamuksesta. PMJ:n henkilöstö ansaitsee erityiskiitoksen työstään kovien muutospainneiden alla vuonna 2000.

Virkkalassa helmikuussa 2001



MARKKU JOKELA



PMJ, ASKELEEN EDELLÄ

PMJ tarjoaa kokonaispalvelukonseptinsa mukaisesti helposti muunneltavissa olevia ja joustavia tuotetason kokoonpanoratkaisuja elektroniikkateollisuudelle. Jatkuvan innovoinnin ansiosta yritys pystyy tarjoamaan asiakkailleen tuotteita, jotka perustuvat vakioalustaan mahdollistaen synergian ja yhteensopivuuden rinnakkaisten järjestelmien välillä, sekä myös yhteistä käyttökoulutusta ja varaosapalvelua.

KILPAILU KIRISTYY

Elektroniikkatuotannon loppupäässä automaation penetraatioaste on vielä melko alhainen verrattuna tilanteeseen tuotantolinjojen alkupäässä. Niinpä käsinladonta onkin PMJ:n suurin kilpailija maailmanlaajuisesti. Yhä useammat laitteiden valmistajat ovat ymmärtäneet potentiaalin ja ovat tulossa mukaan loppupään tuotantoautomaatiomarkkinoille.

PMJ -konserni on markkinajohtaja ydintoimialoillaan erikoiskomponenttien ladonnassa ja piirilevyjen irtijyrissä, missä kilpailu on kiristynyt viime aikoina uusien kilpailijoiden tuloa markkinoille. PMJ:llä on kuitenkin hyvä teknologinen etumatka vuosikymmenten aikana automaatiosta hankitun kokemuksensa ansiosta. Pitkän kumulatiivisen kokemuksensa ja tietotaitonsa ansiosta PMJ on hyvissä asemissa joustavalla loppupään automaatiotarkkaisuillaan kilpaillessaan jopa tunnustettujen SMD -laitevalmistajien kanssa, jotka ovat myös tulossa näille markkinoille.

AKTIIVISTA AVAINASIAKASHALLINTAA

Avainasiakasstrategiallaan PMJ on ottanut aikaisempaa proaktiivisemmän lähestymistavan asiakkaihinsa. Perinteisen asiakaspalvelun asemasta entistä enemmän huomiota annetaan keskinäisille kumppanuuksille. Olemassaolevien asiakkaiden kanssa suhteita vahvistetaan ja uusia rakennetaan PMJ:lle strategisesti tärkeiden asiakkaiden kanssa.

Tavoitteena on tulla osaksi näiden asiakkaiden liiketoimintaa jopa siinä määrin, että he pitävät PMJ:tä resurssina ja kilpailuvalttina itselleen. Myös PMJ:n on nähtävä asiakkaansa ulkopuolisina resursseina ja liiketoiminnan jatkumisen kannalta yhä tärkeämpiä. Koska useimmilla asiakasyrityksistä ei

ole omaa automaatio-osastoaan, PMJ:n tavoitteena on toimia asiakkaan läheisenä partnerina. Näin yritys pystyy tehokkaasti hoitamaan olemassaolevat ja uudet, kasvavat asiakassuhteensa. Useiden yritysten rationalisoidessa ja virtaviivaistaessa tuotantoaan PMJ voi auttaa niitä parantamaan tuotannon läpimenoaikoja ja tehokkuutta. PMJ tuo lisäarvoa asiakkaan tuotantoprosessiin johtavilla teknologiaratkaisuillaan, jotka on suunniteltu nopeiksi ja joustaviksi sekä antamaan maksimaalisen tuoton pääomalle.

Jokaisella avainasiakkaalla on oma yhteyshenkilönsä PMJ:llä. Avainasiakaspäälliköt tuntevat asiakkaansa ja heidän liiketoimintansa hyvin tarkkaan ja tietävät kunkin yrityksen tarpeet ja ennusteet pystyen siten lyhentämään toimitusaikoja ja parantamaan sijoitetun pääoman tuottoa. Tämä helpottaa myös PMJ:tä arvioimaan tarkemmin kapasiteettitarpeensa tulevalle vuodelle.

Avainasiakaskonseptillaan PMJ keskittyy palvelemaan suurimpia asiakkaitaan, joilla on monimutkaisia prosessitarpeita. Muita myyntikanavia käytetään muiden markkinoiden kattamiseen, minkä vuoksi tarvitaan maailmanlaajuisesti kattavaa verkostoa jälleenmyyjiä ja myynnin ammattilaisia.

STANDARDOINNILLA TULOSSIIN

Tuotekehityksen alullepaneman standardointiprosessin ansiosta PMJ:n tuotteet ovat tarkemmin määriteltäviä ja vakioidumpia kuin koskaan aikaisemmin. Asiakaskohtaiset sovellukset sijoitetaan modulaaristen vakioalustojen sisään, mikä tekee niistä helposti muunneltavia ja joustavia.

Maaliskuussa 2000 PMJ otti käyttöön aivan uuden tavan valmistaa HiSAC® -tuotantosoluja. Aiemmin tuotantosoluja valmistettiin yhden ja sa-

man kokoonpanotiimin toimesta alusta loppuun. Nyt vakiosolujen tuotanto on organisoitu niin, että solut valmistetaan automaattisella kokoonpanolinjalalla, jossa kokoonpanotiimit erikoistuvat vain yhteen työvaiheeseen, minkä valmistumisen jälkeen solut siirtyvät seuraavaan työvaiheeseen ja seuraavan tiimin työstettäviksi. Tällä tavoin PMJ on kaksinkertaistanut tuotantokapasiteettinsa.

PITKÄLLE MENEVÄÄ YHTEISTYÖTÄ

PMJ on jo kehittänyt ainutlaatuisen lähestymistavan asiakaspalvelulle ottamalla käyttöön kokonaispalvelukonseptin, joka kattaa automaatiolaitteiden suunnittelun ja kokoonpanon lisäksi myös niiden toimituksiin ja käyttöön liittyvät palvelut. Vakiolaitteiden valmistus on keskitetty muutamaan pisteeseen maailmalla ja erilaiset palvelut liittyen konsultointiin, tuotetoimituksiin ja asiakaspalveluun on sijoitettu lähelle asiakkaiden toimipisteitä maailmalla.

Nyt kokonaispalvelukonseptia on kehitetty vielä edelleen kokonaisvaltaiseksi ratkaisupalveluksi. Sen myötä PMJ osallistuu entistä enemmän asiakkaiden tuotekehitysprosesseihin, jotta voidaan varmistua tuotteiden soveltuvuudesta automaattiseen valmistukseen. Myös kolmannen osapuolen laitteita täytyy pystyä integroimaan tuotantolinjaan, joten PMJ:n rooli on nopeasti muuttumassa "Avaimet käteen" toimittajaksi. Jotta PMJ tuntisi tarkoin asiakkaidensa tarpeet, tarvitaan avainasiakasjärjestelmää.



TUOTTEET JA TUOTEKEHITYS

Kokonaispalvelukonseptinsa mukaisesti PMJ tarjoaa kokonaisvaltaisia loppupään automaattioratkaisuja elektroniikan valmistusteollisuudelle. Vakiotuotteidensa lisäksi PMJ toimittaa avainasiakkailleen tuotantolinjojen osana niiden automaattiotarpeisiin räätälöityjä ratkaisuja.

TUOTTEET

PMJ on pitkän tuotekehityksen tuloksena kehittänyt piirilevyjen ladontaan ja käsittelyyn modulaarisen ratkaisun eli HiSAC®-tuotantosolun (High Speed Assembly Cell), joka voidaan jakaa tehtävänä mukaan ladonta-, juotos-, jyrä-, tarrotus-, testaus-, monitoimi- ja loppukokoonpanosoluihin. Nämä solut ovat kaikki ns. in-line-tuotantolaitteita, jotka voidaan liittää automaattiseen tuotantolinjaan eri tyyppisillä piirilevykäsittelylaitteilla.

Modulaarisen rakenteensa ansiosta HiSAC®-tuotteet ovat erittäin joustavia ja helposti muunneltavissa uusia käyttötarkoituksia varten. Muutokset sekä komponentteihin että itse tuotteeseen voidaan tehdä nopeasti. Tämä on huomattava kilpailuetu muihin automaatiolaitetoimitajiin nähden, sillä niiden laitteet on yleensä tehty vain yhtä tuotetta varten. Erityisesti sopimusvalmistusteollisuus, jossa tuotantosopimukset alkuperäisten laitevalmistajien kanssa ovat perinteisesti olleet lyhyitä, on vasta hiljattain havainnut tämän PMJ:n tuotteiden ainutlaatuisen ominaisuuden tarjoamat mahdollisuudet. PMJ saikin vuonna 2000 eräitä mitattavia tilauksia sopimusvalmistajilta.

Päätöksentekoon vaikuttaa tänä päivänä myös estetiikka. PMJ havaitsi tämän jo 1990-luvun puolivälissä ja antoi teolliselle muotoilijalle tehtäväksi suunnitella HiSAC®in ulkonäkö. PMJ:n asiakkaat voivat ylpeinä esitellä moderneja tuotantotilojaan ja niiden nykyaikaista, pyöreäreunaista laitteistoa omille asiakkailleen.

LADONTA

Erikoiskomponenttien ladonta tehdään maailmalla yhä monin paikoin pääosin manuaalisesti. Kasvavien tuotantovolyymin ja laatuvaatimusten myötä se ei kuitenkaan enää ole mahdollista, joten yhä useammat lopputuotevalmistajat automatisoivat tuotantolinjansa.

HiSAC®-tuotantosolu, joka on PMJ:n tunnetuimpia ja arvostetuimpia tuotteita, on palkittu mm. Nepcon Excellence in Electronics -palkinnolla. PMJ:lla on pitkä kokemus erikoiskomponenttien ladonnasta, sillä sen ensimmäinen erikoiskomponenttien ladontasolu asennettiin yli 15 vuotta sitten, ja sillä on laaja asennettu konekanta. Se onkin erikoiskomponenttien ladonnan markkinajohtaja.

JYRSINTÄ

PMJ:llä on markkinoiden suurin valikoima irtijyräsoluja ja laajin asennettu konekanta, ja siten se on myös jyräliiketoiminnan markkinajohtaja. Yrityksen tuotevalikoimasta löytyy ratkaisu asiakkaan kaikkiin irtijyrätarpeisiin yksittäisistä käsin lastattavista/purettavista laitteista nopeisiin tuotantolinjassa toimiviin HiSAC®-tuotantosoluihin. Kahdeksan kymmenestä maailman suurimmasta sopimusvalmistajasta käyttää PMJ:n jyrälaitteita.

PIIRILEVYNKÄSITTELY

Voidakseen toimittaa täysin integroituja tuotantoratkaisuja asiakkailleen PMJ:llä on tuotevalikoimassaan myös piirilevykäsittelylaitteita: kuljettimia, työasemia, buffereita, purku- ja lastauslaitteita. Yhdessä HiSAC®-tuotantosolujen kanssa nämä piirilevykäsittelylaitteet mahdollistavat loppupään automaatiojärjestelmien joustavuuden, soveltuvuuden ja muunneltavuuden.

TESTAUS

Johtuen loppuasiakkaiden odotuksista, tiukasta kilpailutilanteesta ja hinta/kannattavuuspaineista elektroniikkatuotteiden testaaminen ennen loppukokoonpanoa ja toimitusta on nykyään välttämätöntä. PMJ on integroinut testauslaitteita HiSAC®-tuotantosoluun kehittääkseen joustavia ja modulaarisia ratkaisuja, jotka ovat täysin automatisoituja. PMJ:n kattavaan testauslaitteivalikoimaan kuuluvat myös testausfixtoret ja tarrotussolut, jotka on suunniteltu

erityisesti matkapuhelinlevyjen tarrotukseen, sillä ne vastaavat asiakkaiden tarpeisiin tarkan sijoituksen, täydellisen tarkistettavuuden ja nopeuden suhteen.

LOPPUKOKOONPANO

PMJ:n HiSAC®-loppukokoonpanosolu on kehitetty erityisesti matkapuhelimien ja niiden oheistuotteiden, tukiasematuotteiden ja kannettavien elektronisten laitteiden loppukokoonpanon automatisointiin. HiSAC® nostaa järjestelmän joustavuuden aivan uudelle tasolle, sillä se mukautuu nopeasti uusiin tuotteisiin ja/tai tuotteiden muutoksiin. Kompaktin kokonsa ansiosta HiSAC®500FA säästää lattiialaa, ja sillä voidaan käsitellä lähes mitä tahansa loppukokoonpanosovellusta.

PAKKAUS

Voidakseen tarjota asiakkailleen todella täydellisiä loppupään automaatiotratkaisuja PMJ on kehittänyt myös pakkauskonseptin. HiSAC®500-tuoteperhe voidaan laajentaa kattamaan myös pakkausratkaisut.

KEHITYSSUUNTAUKSET

Elektroniikan valmistuksessa yksi kriittisiä tekijöitä on nykyisin lattiatilan vähyys, ja suuntaus onkin kohti yhä pienempiä ja kompaktimpia tuotantolaitteita. PMJ:lla on markkinoiden pienin automaattinen tuotantosolu HiSAC®500, ja se kykeneekin jo vastaamaan tähän asiakkaiden tarpeeseen. Kompaktin kokonsa ansiosta solu säästää tehtaan lattia-alaa huomattavasti verrattuna useisiin manuaalisiin työasemiin tai kilpaileviin laitteisiin.

TUOTEKEHITYS

PMJ EDELLÄKÄVIJÄNÄ

Toimialansa kiistattomana teknologiajohtajana PMJ on aina panostanut voimakkaasti tuotekehitykseen, jota on tehty yhteistyössä asiakkaitten, korkeakoulujen ja muiden yhteistyökumppaneiden kanssa. Vuonna 2000 tuotekehitykseen investoitiin 3,2 milj. euroa eli 5,1 % liikevaihdosta. Tuotekehityksen parissa työskenteli 17 % henkilöstöstä.

Teknologian muutos on nopeaa ja se jatkuu yhä kiihtyvällä nopeudella etenkin elektroniikkateollisuudessa. Se vaatii laitetoimittajaltakin merkittäviä panostuksia tuotekehitykseen. Vuosikymmenten aikana vaativista asiakasprosesseista hankitun kokemuksen ja tietotaidon sekä jatkuvien tuotekehitykseen tehtyjen panostuksien ansiosta PMJ on edelläkävijä elektroniikan tuotantoautomaatioissa.

Asiakaslähtöisen toimintatapansa vuoksi PMJ on tiiviissä yhteistyössä asiakkaittensa kanssa jo tuotteiden kehitysvaiheessa, jotta pystytään varmistautumaan niiden soveltuvuudesta automaattiseen tuotantoprosessiin. PMJ tekee yhteistyötä myös korkeakoulujen kanssa sekä Suomessa että ulkomailla ollen mukana mm. useissa TEKES-rahoitteisissa projekteissa.

PMJ:llä tuotekehitys on jaettu kolmeen eri kategoriaan; varsinaiseen T&K –toimintaan, tuotteistamiseen ja perusratkaisujen kehittämiseen. Varsinainen T&K –toiminta etsii uusia ratkaisuja 3-5 vuoden tähtäimellä tuotealustoja varten. Tuotteistamiseen liittyy myös materiaalitoiminnot, myynti ja tuotteen valmistettavuus. Perusratkaisujen kehittäminen koskee kaikkia eri tuotteisiin liittyviä yhteisiä ratkaisuja, joista keskeisimpänä ovat kokonaisille tuoteperheille yhteiset ohjelmistokomponentit. Uutta ohjelmistokomponenttia kehitettäessä pyritään huomioimaan

koko tuoteperhe kyseisen ohjelmiston kannalta.

Kasvanut kysyntä ja elektroniikka-tuotteiden lyhentyneet elinkaaret edellyttävät tuotantolaitteiden entistä nopeampaa valmistusta ja käyttöönottoa. Vuonna 1999 aloitetun aktiivisen tuotteistamisen tuloksena PMJ on kehittänyt vakiomallisia alustoja, joiden sisään asiakassovellus rakennetaan. Asiakkaalle on suurta etua siitä, että alustojen avulla heille voidaan valmistaa lisää tarkalleen samanlaisia koneita. Tällä perusratkaisullaan PMJ erottuu kilpailijoistaan, jotka pääsääntöisesti käyttävät ohjelmiston avulla yhdistettyjä, eri toimittajilta hankittuja ostokomponentteja.

VUOSI 2000

Vuonna 2000 PMJ:n tuotekehityksen merkittävin panostus tehtiin HiSAC®500 -tuoteperheen laajentamiseksi. Tämä mittava hanke sisälsi siirtymisen uuden sukupolven ohjausjärjestelmään. Tuloksena oli tuote, joka on kooltaan vain kolmannes aiemmasta ja helposti ja nopeasti muunneltavissa uuteen käyttötarkoitukseen myös ekologiset näkökulmat huomioonottaen.

Yhteistyö Ericsson Cables AB:n kanssa optisten kuituvahvistimien automaattiseksi valmistamiseksi on PMJ:n viimeisin aluevaltaus, mikä mahdollistaa HiSAC®ien käyttötarkoituksen laajentamisen. Ericsson Cables AB:n kanssa on tehty kehitystyötä uudentyyppisten prosessilaitteiden liittämiseksi HiSAC®-alustaan.

Tarkkuusmuoviteollisuudesta kulu- neen vuoden aikana saatujen tilausten myötä on opittu ymmärtämään paremmin PMJ:lle aiemmin tuntemattomia prosesseja, joissa yhdistetään sekä muovia että metallia. Matkapuhelimien kuoret saattavat nykyään sisältää ko-

koonpantavia osia, mikä asettaa korkeat laatuvaatimukset tuotantoteknologialle.

Myös konenäön merkitys on korostunut, sillä sen avulla varmistaudutaan komponentin virheettömästä ladonnasta. PMJ keskittyy enemmän omaan ydinosaamiseensa ja etsii yhteistyökumppaneita tietyille erityisalueille. Niinpä yhteistyötä on laajennettu esimerkiksi konenäössä erityisosaamista omaavan Orbis Technologies Oy:n kanssa.

Ohjaujärjestelmiin ja ohjelmistokehitykseen on panostettu paljon, koska niiden merkitys on kasvanut uuden sukupolven ohjaujärjestelmään siirtymisen myötä. PMJ on katsauskauden päättymisen jälkeen perustanut Helsingin Lauttasaareen ohjelmistonkehitysyksikön turvataksaan asiantuntevan henkilöstön saannin. Vastaavanlainen yksikkö toimii myös Tampereella. Alihankkijoiden käyttöä on myös lisätty etsimällä ulkopuolisia yhteistyötahoja ohjelmistokehitykseen resurssien lisäämiseksi.

TULEVAISUUS

Puhuttaessa telekommunikaatiosektorista asiat keskittyvät helposti matkaviestimiin ja niiden tarvitsemaan infrastruktuuriin kuten tukiasemiin, operaattoreihin ja palveluntarjoajiin. Matkaviestimet ovat kuitenkin vain yksi monista kymmenistä elektroniikan ja langattomuuden tuomista mahdollisuuksista helpottaa ihmisen jokapäiväistä elämää.

Yhteisenä tekijänä kaikille olemassaoleville sekä tulevaisuuden päätelaitteille on langattoman (tai langallisen) viestinnän mahdollistama elektroniikka, siihen liittyvä ohjelmisto ja käyttöliittymä mukaanlukien laitteen mekaaninen toteutus. Elektroniikan integrointiasteen edelleen lisääntyessä yksittäisten komponenttien määrä tulee todennäköisesti vähenemään. Vastaavasti

uudentyyppiset ominaisuudet kuten kuvansiirto tuovat mukanaan uusia komponentteja kuten näytöt, linssit ja valaistus jne. Uudentyyppisten kulutus- tavaroiden vakiintuessa kilpailu markkinaosuuksista käydään tuotteen ulkonäön, ominaisuuksien, luotettavuuden, toimitusvarmuuden ja imagon kautta.

Siirrettävät datamäärät tulevat kasvamaan entisestään uusien sovellusten myötä. Esimerkiksi liikkuvan kuvan siirto vaatii monikertaisen kaistanleveyden yksinkertaisiin merkkipohjaisiin sovelluksiin verrattuna. Tämä puolestaan luo painetta laajakaistaisten runkoverkkojen rakentamiselle. Toistaiseksi optista kuitua hyödyntäviä runkoverkkoja käytetään pääasiassa maitteiden, maiden ja kaupunkien välisessä liikenteessä.

Optoelektroniiikan lähitulevaisuuden kasvuodotukset pohjautuvatkin pääasiassa em. verkkojen laajentamiselle myös toimistoihin ja koteihin. Edellytyksenä verkkojen laajentamiselle on kuitenkin kilpailukykyiset tuotteet.

Kaikki edellämainitut tekijät tarjoavat uusia haasteita tuotantotoiminnalle, jonka on pystyttävä ennalta määrittelyssä, hyvin rajatussa ajassa tuottamaan suuri määrä tuotteita vaativille asiakkaille kustannustehokkaasti.

Merkittävä osa tuotantotoimintaa on volyymivalmistuksessa tarvittavien komponenttien käsittely sisältäen komponenttien valmistuksen, pakkauksen ja logistiikan.

Edelläkuvatut asiat tarjoavat erinomaisia kasvualustoja myös automaattisten tuotantolaitteiden markkinoille. PMJ:n tulevaisuuden visio on olla jatkossakin mukana luomassa uusia, entistä joustavampia ja kustannustehokkaampia tuotantoratkaisuja johtaville laitevalmistajille ja heidän alihankkijoilleen.



HENKILÖSTÖ

Toimintaympäristön kiihtyvä muutosvauhti asettaa henkilöstön osaamiselle ja ammattitaidolle yhä kovemmat vaatimukset. Muutoksen hallinta – kilpailukyvyyn ja markkina-aseman säilyttäminen – edellyttää nopeaa ja innovatiivista reagointia ympäristön ja markkinoiden muutosviesteihin. PMJ:ssä aloitetun johtamiskulttuurin kehitystyön ensisijaisina tavoitteina ovat muutoksen ohjauskyvyn ja itseohjautuvuuden kehittäminen sekä työskentelyn tehostaminen kansainvälisissä projektitiimeissä.

YRITYSKULTTUURI MUUTOKSESSA

Vuoden 2000 aikana PMJ:n kaikki esimiehet osallistuivat kehittämissohjelmaan, jonka avulla synnytetään ”johtamispalvelun” ideologia. Linjaesimiesten rooli johtamispalvelun tuottajana on merkittävä ja kasvava, mutta sen rinnalla tiimien itseohjautuvuus on tulevan kauden kehittämishaaste. Toiminnallaan muille esimerkkiä näyttävien johtoryhmän jäsenten merkitys henkilöstöjohtamisen aktiivisena suunnan näyttäjänä on tiedostettu yrityksessä.

Johtamiskulttuurin kehittäminen tähtää PMJ:n globaalien toimintojen välisen synergian lisäämiseen. Yrityksen uudelleenorganisoinnilla selkeytetään rooleja, vastuita ja päätöksentekoa. Tytäryhtiöiden välinen koordinointi ja strateginen yksimielisyys lisääntyivät, tuotekehitys nopeutui ja markkinoilta tulevien mahdollisuuksien hyödyntäminen tehostui. Uusi johtamisjärjestelmä kehittää tiimien toimintaa tukevia suunnittelutyökaluja.

KIINNOSTAVA TYÖPAIKKA

PMJ:n toimialaa leimaa tiukentuva kilpailu teknisestä osaamisesta ja tästä aiheutuva työntekijöiden suuri vaihtuvuus. Erityisen kova kysyntä on tietotekniikkainsinööreistä, joilla on kokemusta projektityöstä. Tiukentunut tilanne heijastui vähentyneenä työvoiman tarjontana myös PMJ:n kohdalla. PMJ:n kiinnostavuus työpaikkana pysyi kuitenkin hyvänä ja hakijoita oli tehtävästä riippuen jopa runsaasti. Kilpailutilanteesta huolimatta rekrytoinneissa onnistuttiin kohtuullisesti ja lähes kaikki avoimet työpaikat täytettiin. Kuluneena vuonna rekrytoitiin paljon uusia vakituisia työntekijöitä, joista valtaosa toimii asennus- ja huoltotehtävissä. Henkilöstön kokonaismäärä oli vuoden alussa 392 henkilöä, ja vuoden

lopussa 476 henkilöä kasvuprosentin ollessa n. 21 %.

Jatkuvan organisoimisen yhteydessä toteutettiin myös runsaasti henkilökunnan sisäisiä siirtoja. Maitten, tuotteiden ja osastojen välisillä henkilösiirroilla edistettiin yhteistyötä ja kartutettiin osaamista.

PANOSTUS HENKILÖSTÖN HYVINVOINTIIN JA HENKISEEN KASVUUN

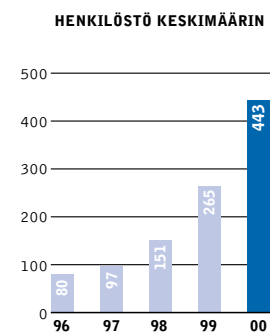
Vuoden 2000 lopulla emoyhtiössä tehdyllä henkilöstökyselyllä selvitettiin, miten hyvin yrityksessä näkyvät arvot vastaavat työntekijöiden omia arvoja. Kyselyyn vastanneiden osuus oli 71 %. Parhaiten nämä arvot kohtasivat henkisen kasvun, työn kiinnostavuuden, joustavuuden, asiakaslähtöisyyden ja teknisen osaamisen alueilla. Suurimmat muutostarpeet löytyivät työhön perehdyttämisestä, tavoitteellisuudesta, tiedottamisesta ja ihmisten johtamisesta.

PMJ:n henkilöstö on motivoitunut ja yrityksen tavoitteisiin hyvin sitoutunut. Yrityksen strategioista ja tavoitteista pyritään viestimään avoimesti ja yksiköitä kannustetaan käyttämään aikaa yhteisen vision luomiseen. Tavoitteena on viestinnällisesti avoin ilmapiiri, jossa on lupa ”puhua suunsa puhtaaksi”. Suoruus lisää mahdollisuuksia kyseenalaistaa toimintatapoja ja löytää uusia ratkaisuja. Tällöin yrityksellä on paremmat mahdollisuudet ohjata nopeutuvaa muutosta.

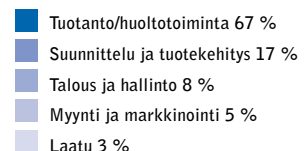
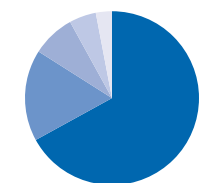
Sairaspoissaolot hyvinvoinnin mittarina ovat huomattavasti alle toimialan keskiarvojen. Yrityksessä otettiin käyttöön lähtöhaastattelut, jotta lähtijöiden syyt ja motiivit saadaan selvitettyä.

PAINOPISTE TULEVAISUUDEN VAATIMUKSISSA

Tulevaisuudessa henkilöstön osaamis- ja ammattitaitovaatimukset kovenevat entisestään. Kilpailussa tullaan menestymään tiedolla, tiedonhallinnalla ja sen innovatiivisella soveltamisella. PMJ:ssä henkilöstön tietotaidon kehittämisen pohjaksi kerättiin tiedot henkilöstön osaamisprofiileista. Niiden perusteella yhdistetään oppimistarpeet henkilöstön nykytilanteeseen. Kartoituksen tietoja hyödynnetään koulutus- ja suunnitelmassa, rekrytoinneissa sekä toimenkuvauksissa.



HENKILÖSTÖN JAKAANTUMINEN TOIMINNOITTAIN (%)





TIETOLIIKENNETEOLLISUUS

Tietoliikennealalla kilpailu on erittäin kovaa, ja teknologia kehittyä hyvin nopeasti. Pysyäkseen mukana yritysten on keskityttävä ydinosaamisalueisiinsa. Tästä syystä lopputuotevalmistajat pyrkivätkin nykyään keskittymään innovaatioon, tuotekehittelyyn ja markkinointiin.

Suurimmat matkapuhelinvalmistajat ovat ilmoittaneet siirtävänsä tuotantonsa osittain USA:n ulkopuolelle tai jopa ulkoistavansa sen kokonaan maailmanlaajuisesti toimiville sopimusvalmistajille. Rationalisointi on seurausta markkinatilanteen häiriintymisestä, joka johtuu yleisestä taloudellisesta epävarmuudesta, nopeasti muuttuvasta kilpailutilanteesta sekä seuraavan sukupolven matkapuhelinteknologian hitaasta omaksumisesta. Matkapuhelien aiheuttama elämäntavan muutos jatkuu kuitenkin edelleen.

UUOSI 2000

Nopeasti kasvava tietoliikenneteollisuus on perinteisesti ollut PMJ:n suurin asiakastoimiala. PMJ:n myynti tietoliikenneasiakkaille kasvoi vuonna 2000 38,3 miljoonaa euroon edellisvuoden 28,8 miljoonasta eurosta. Vuonna 2000 tietoliikenteen osuus PMJ:n liikevaihdosta laski kuitenkin 62 prosenttiin edellisvuoden 71 prosentista. Tämä johtuu pääasiassa siitä, että tietoliikenneteollisuus on ulkoistamassa tuotantoaan sopimusvalmistajille, joiden osuus PMJ:n liikevaihdosta puolestaan lisääntyi.

PMJ teki vuonna 2000 menestyksenkään aluevaltauksen tarkkuusmuoviteollisuuden alalla kompaktilla HiSAC®500-loppukokoonpanosoluillaan, joka soveltuu erinomaisesti muovituotteiden loppukokoonpanon automatisointiin. Tietoliikenneteollisuudessa PMJ:n tuotteista suurin kysyntä oli loppukokoonpanolinjoilla ja jyrinsoluilla.

TOIMIALAN NÄKYMÄT

USA:n talouden kasvu on hidastunut, ja se vaikuttaa myös muuhun maailmaan. Tämä puolestaan vaikuttaa tuotteiden, myös matkapuhelien, yleiseen kysyntään ja siten myös yritysten halukkuuteen investoida tuotantolaitteisiin.

Vuoden 2000 lopussa maailmassa arvioidaan olleen noin 715 miljoonaa matkapuhelimen käyttäjää. Vuosikasvu oli 50 prosenttia. Arviot puhelien kokonaisymyynnistä vuonna 2001 vaihtelevat Nokian 450–500 miljoonasta puhelimesta investointipankki Lehman Brothersin arvioon 480 miljoonasta puhelimesta. Miljardin matkapuhelimen käyttäjän rajan oletetaan ylittyvän vuoden 2002 alkupuolella.

Vaikka alan kasvu todennäköisesti hidastuu, kun tietyillä markkinoilla saavutetaan kyllästymispiste, matkapuhelien levinneisydessä eri puolilla maailmaa on kuitenkin vielä suuria eroja. Nyt kun taajuuskaista-alueongelmat on ratkaistu kaikkialla maailmassa, Bluetooth-sovelluksien käyttö lisääntyy. Langattomien Bluetooth-sovellusten todellinen läpimurto tapahtuu kuitenkin vuonna 2002, kun siitä tulee standardi monenlaisissa laitteissa. Arvioidaan, että kannettavat tietokoneet, joissa on sisäänrakennettu Bluetooth-siru, tuodaan markkinoille kesällä 2001 ja että vuoteen 2003 mennessä 70 prosentissa näistä laitteista on Bluetooth-liitäntä.

PMJ:N NÄKYMÄT TOIMIALALLA

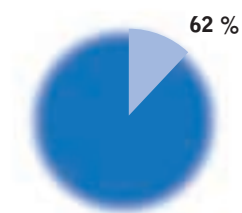
PMJ:n asiakkaat ovat optimoimassa tuotantoaan voidakseen vastata markkinoiden tämänhetkisiin tarpeisiin. Kun rationalisointi on saatu päätökseen, tuotantolaitteiden kysyntä kasvaa jälleen. Asiakkaat eivät ole halukkaita laajentamaan tai rakentamaan uusia tuotantotiloja kasvattaakseen tuotantokapasiteettiaan, mutta PMJ:llä on ratkaisu niiden tarpeisiin. PMJ valmistaa markkinoiden pienintä automaattista tuotantosolua, ja siksi se kykenee lisäämään tuottavuutta ja jopa kolminker-

PMJ:N NÄKYMÄT TOIMIALALLA

taistamaan saman tuotantoalueen tuotantokapasiteetin kompaktilla HiSAC®500:llaan. Se on suunniteltu erityisesti matkapuhelinteollisuuden suurista tuotantovolyymeista varten. Samalla se on erittäin joustava ja muunneltavissa uusia tuotteita varten.

taistamaan saman tuotantoalueen tuotantokapasiteetin kompaktilla HiSAC®500:llaan. Se on suunniteltu erityisesti matkapuhelinteollisuuden suurista tuotantovolyymeista varten. Samalla se on erittäin joustava ja muunneltavissa uusia tuotteita varten.

TIETOLIIKENNETEOLLISUUDEN OSUUS PMJ:N LIIKEVAIHDOSTA (%)





SOPIMUSVALMISTUSTEOLLISUUS

Yhä useammat loppuvalmistajat kysyvät itseltään, miksi niiden on valmistettava tuotteet itse, kun niiden varsinainen osaaminen liittyy innovaatioon, tuotekehittelyyn ja lisensointiin. Monet niistä ovatkin tehneet strategisen päätöksen ulkoistaa tuotantonsa elektroniikan sopimusvalmistajille.

VUOSI 2000

Vuonna 2000 PMJ:n myynti sopimusvalmistusteollisuudelle enemmän kuin kolminkertaistui ollen 7,4 miljoonaa euroa, kun se vuonna 1999 oli 2,3 miljoonaa euroa. Vuodesta 1999 sopimusvalmistuksen osuus PMJ:n liikevaihdosta kaksinkertaistui 6 prosentista 12 prosenttiin. PMJ valtasi alaa sopimusvalmistajien keskuudessa saadessaan tilauksia monilta niistä. Kahdeksan kymmenestä suurimmasta sopimusvalmistajasta on PMJ:n asiakkaita.

Sopimusvalmistusteollisuudessa PMJ:n tuotteista suurin kysyntä oli loppukokoonpano- ja jyrinsoluilla.

TOIMIALAN NÄKYMÄT

Nykyisin elektroniikka-alalla jotkut yritykset jatkavat matkapuhelimien valmistusta, kun taas toiset käyttävät alihankkijoita. Jotkut sopimusvalmistajat keskittyvät matkapuhelimien valmistamiseen, toiset sen sijaan tukisemien rakentamiseen. Yksiköt ovat myös kasvamassa yhä suuremmiksi, joten arvelemme lähivuosina tapahtuvan laajoja fuusioita ja yritysostoja. Tämän jälkeen sopimusvalmistusteollisuuden alalla toimii viisi tai kuusi suurta, maailmanlaajuisia yritystä ja useita pienempiä, paikallisia yrityksiä.

Automaatio ei aiemmin vastannut sopimusvalmistusteollisuuden joustavuusvaatimuksia, sillä niiden sopimukset alkuperäisten laitevalmistajien kanssa olivat lyhyitä ja niiden valmistamat tuotteet elinkaarensa lopussa. Tämän vuoksi erityisesti erikoiskomponenttien kokoonpano suoritettiin manuaalisesti halvan työvoiman maissa.

Nykyisin sopimusvalmistajilla on yhä suurempi tuotantovastuu tai ne vastaavat jopa koko tuotannosta, ja esimerkiksi Flextronics valmistaa Ericssonin matkapuhelimet.

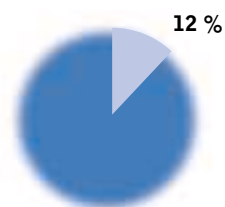
PMJ:N NÄKYMÄT TOIMIALALLA

Alan luonteen vuoksi sopimusvalmistajat tarvitsevat joustavia, taloudellisia ja muunneltavia tuotantoratkaisuja. Modulaarisen rakenteensa ansiosta PMJ:n tuotteet antavat sopimusvalmistaja-asiakkaan sijoitukselle hyvän tuoton. HiSAC®-tuotteet ovat erittäin joustavia ja helposti muunneltavia, minkä ansiosta niitä voidaan myöhemmin muuntaa soveltuviksi myös muuhun kuin alkuperäiseen tehtäväänsä.

Sopimusvalmistusteollisuus haluaa nopeasti toimitettuja vankkoja ratkaisuja, joilla saavutetaan mahdollisimman lyhyt toimitusaika. Se tarvitsee myös luotettavaa ja hyvää paikallista tukea, jota PMJ voi niille tarjota. Verittäin lyhytaikaisten sopimusten ja nopeasti muuttuvan teknologian vuoksi laitteiden joustavuus ja muunneltavuus ovat sopimusvalmistusteollisuudessa vielä tärkeämpiä kuin muilla aloilla.

PMJ on luonut hyvät suhteet suurimpiin sopimusvalmistajiin ja toimittanut niille ensimmäiset laitteet. Jotkut niistä ovat myöntäneet PMJ:lle suositumman laitetoimittajan aseman. Tämän ansiosta PMJ:llä on sopimusvalmistusteollisuuden kasvun myötä hyvät mahdollisuudet edelleen laajentaa liiketoimintaansa.

SOPIMUSVALMISTUSTEOLLISUUDEN OSUUS PMJ:N LIIKEVAIHDOSTA (%)





Kuvauspaikka: Airas Helsinki Oy

AUTOELEKTRONIIKKATEOLLISUUS

MUU ELEKTRONIIKKATEOLLISUUS

Langaton Bluetooth -teknologia avaa aivan uudenlaisia mahdollisuuksia erilaisten laitteiden väliselle kommunikaatiolle. Elektroniikkasovellutusten jatkuvasti lisääntyessä kaikilla elämän osa-alueilla myös tarve automatisoida elektroniikkatuotanto alusta loppuun saakka kasvaa tuotantovolyymien ja laatuvaatimusten noustessa. Toimiala tarjoaa hyvät mahdollisuudet PMJ:n tuotteille.

AUTOELEKTRONIikkATEOLLISUUS

VOOSI 2000 LYHYESTI

Vuonna 2000 PMJ:n myynti autoelektroniikkateollisuudelle kaksinkertaistui 2,5 milj. euroon (1999: 1,2 milj. euroa). Teollisuudenala kasvatti myös osuuttaan PMJ:n liikevaihdosta 4 %:iin vuonna 2000 (1999: 3%).

PMJ:n tuotteista erikoiskomponenttien ladontasoluilla oli selvästi suurin menekki tällä asiakastoimialalla. Aiemmin asiakkaalle toimitettujen laitteiden modifioinneista uutta käyttötarkoitusta varten muodostui merkittävä tuloerä tällä sektorilla.

TOIMIALAN NÄKYMÄT

Suhdanneheilahtelut ja autoteollisuuden ylikapasiteetti ovat pakottaneet suuret autonvalmistajat erilaisiin yhteistyökuvioihin strategisen kilpailukykyä parantamiseksi. Autoelektroniikkateollisuus jatkaa kuitenkin voimakasta kasvuaan jatkuvan tuotekehityksen tuloksena syntyvien uusien käyttösovellutusten ansiosta. Vuosi 2002 arvioidaan olevan läpimurtovuosi erilaisille Bluetooth-sovelluksille. Tuotekehityksen tuloksena on markkinoille silloin tulossa muun muassa älyrenkaat, jotka rekisteröivät rengaspaineen ja renkaan lämpötilan muutoksista suoraan esimerkiksi matkapuhelimeen. Tulevaisuudessa renkaihin voi tulla myös vesiliirron ennakoitua, kulumisseurantaa, ajoneuvon paikannusta tai vaikkapa varashälytys. Kun esimerkiksi renkaiden paine laskee liikaa, kuljettaja saa hälytyksen henkilökohtaiseen laitteeseensa. Erilaisten elektronisten sovellusten käyttö muun muassa paikannusjärjestelmien muodossa lisääntyy ja yleistyy volyymien kasvaessa ja hintojen laskiessa.

PMJ:N NÄKYMÄT TOIMIALALLA

Paineantureiden, turvatyynysensorien ja muiden elektroniikkasovellustusten yleistyessä myös tarve automatisoida niiden tuotanto lisääntyy volyymien kasvaessa. Eräät autovalmistajat asettavat tiukat laatukriteerit kaikille alihankkijoilleen vaatien näiden tuotannon täysautomatisointia ja jäljitettävyyden hallintaa. Toimiala tarjoaa hyvät mahdollisuudet PMJ:n tuotteille.

MUU ELEKTRONIikkATEOLLISUUS

VOOSI 2000 LYHYESTI

Vuonna 2000 PMJ kasvatti myyntiään muulle elektroniikkateollisuudelle 13,6 milj. euroon edellisvuoden 8,3 milj. eurosta. Myös toimialan suhteellinen osuus PMJ:n liikevaihdosta kasvoi hieman.

Kuluneen vuoden aikana eurooppalaisista TV-valmistajista ensimmäinen automatisoi erikoiskomponenttien ladonnan piirilevyllä investoimalla PMJ:n tuotantojärjestelmiin. Saatu tilaus käsittää kaksi ladontalinjaa yhteisarvoltaan 1,7 milj. euroa.

PMJ:n tuotteista erikoiskomponenttien ladontasoluilla oli suurin kysyntä tällä toimialalla.

TOIMIALAN NÄKYMÄT

Muu elektroniikkateollisuus on hyvin sirpaloitunut; PMJ:llä on toimialalla satoja eri asiakkaita eri mantereilla. PMJ kasvattaa myyntiverkostoaan lisätäkseen myyntikontaktien määrää tällä sektorilla.

Kiinteistöelektronikan puolella elektroniikkasovellutusten käyttökohdeet lisääntyvät ja yleistyvät jatkuvasti valaistuksen, lämmityksen, ilmastoinnin ja turvatekniikan osalta. Kulutuselektronikka jatkaa tasaisemalla kasvu-

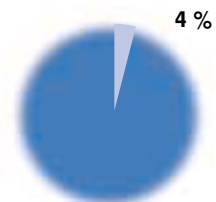
uralla. Toimialan osuuden PMJ:n kokonaismyynnistä arvioidaan pysyttelevän noin 20 %:n tasolla tulevaisuudessakin.

PMJ:N NÄKYMÄT TOIMIALALLA

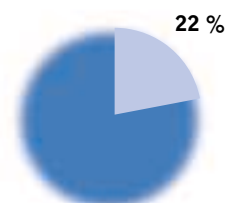
Elektroniikkasovellusten määrän lisääntyessä ja tuotantovolyyymien noustessa valmistuskustannukset laskevat. Asiakkaat hakevat kilpailukykyä kustannussäästöistä automatisoimalla tuotantonsa.

SMD-tuotantolinjan investointikustannukset ovat samansuuruiset eri puolilla maailmaa. PMJ tarjoaa asiakkailleen kustannustehokkaita ratkaisuja SMD-linjan jälkeisen tuotannon automatisoimiseksi mm. erikoiskomponenttien ladonnan osalta. Automaation avulla asiakkaat voivat pitää tuotannon lähellä päämarkkinoitaan.

AUTOELEKTRONIikkATEOLLISUUDEN OSUUS PMJ:N LIIKEVAIHDOSTA (%)



MUUN ELEKTRONIikkATEOLLISUUDEN OSUUS PMJ:N LIIKEVAIHDOSTA (%)



KONSERNIN TUNNUSLUVUT

	2000 12 kk	1999 12 kk	1998 12 kk	1997 12 kk	1995-96 14 kk
Liikevaihto, 1000 euroa	61 838	40 616	21 539	11 972	10 386
Liikevoitto/-tappio, 1000 euroa	-5 778	1 072	1 971	756	880
% liikevaihdosta	-9,3	2,6	9,1	6,3	8,5
Tulos ennen satunnaiseriä, varauksia ja veroja, 1000 euroa	-6 415	1 156	1 771	402	625
% liikevaihdosta	-10,4	2,8	8,2	3,4	6,0
Tulos ennen varauksia ja veroja, 1000 euroa	-7 183	1 156	1 853	402	625
% liikevaihdosta	-11,6	2,8	8,6	3,4	6,0
Oman pääoman tuotto-%	-17,8	4,8	19,1	10,1	28,3
Sijoitetun pääoman tuotto-%	-3,6	7,2	20,9	16,8	36,1
Omavaraisuusaste %	39,1	63,8	59,1	35,5	40,3
Nettovelkaisuusaste %	70,2	20,6	-5,5	91,1	52,9
Koroton vieras pääoma, 1000 euroa	17 703	10 082	4 771	2 897	2 233
Korollinen vieras pääoma, 1000 euroa	23 237	9 327	2 782	2 381	1 158
Bruttoinvestoinnit, 1000 euroa	4 960	16 807	1 747	1 470	1 020
% liikevaihdosta, 1000 euroa	8,0	41,4	8,1	12,3	9,8
Tutkimus- ja kehitysmenot, 1000 euroa	3 176	1 839	1 234	688	638
% liikevaihdosta	5,1	4,5	5,7	5,7	6,1
Tilauskanta, milj.	12,2	10,1	7,6	4,1	2,0
Henkilöstö, keskimäärin	443	265	151	97	80
Henkilöstö kauden lopussa	476	392	171	125	87
Osakekohtainen tulos (laimennettu)	-0,17	0,04	0,05	0,01	0,04 ^{*)}
Osakekohtainen tulos (laimentamaton)	-0,18	0,04	0,05		
Osakekohtainen oma pääoma, eur	0,89	1,09	0,43	0,15	0,12
Osakekohtainen osinko, eur	0,00 ^{**)}	0,01	0,01	0,00	0,01
Osinko tuloksesta, %		27,3	20,4	18,0	13,8
Efektiiivinen osinkotuotto, %		0,1	0,4		
P/E luku (laimennettu)	-26,8	318,7	60,5		
P/E luku (laimentamaton)	-25,7	305,1	57,8		
Osakkeiden osakeantioikaistun lukumäärän painotettu keskiarvo tilikauden aikana	27 983 921	25 203 773	22 653 690	18 172 800	9 984 600
Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä tilikauden lopussa	28 131 660	27 937 800	24 757 800	18 757 800	16 579 800
Osakkeiden optio-oikeuksilla laimennettu, osakeantioikaistu lukumäärä keskimäärin tilikauden aikana	29 159 213	26 317 575	23 170 954		

*) Tilikauden tulos on oikaistu 12 kuukautta vastaavaksi

**) Hallituksen ehdotus

TUNNUSLUKUJEN LASKENTAPERIAATTEET

Oman pääoman tuotto-% (ROE):

$$\frac{\text{Voitto/tappio ennen satunnaiseriä} - \text{verot}}{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus (keskimäärin)}} \times 100$$

Sijoitetun pääoman tuotto-% (ROI):

$$\frac{\text{Voitto/tappio ennen satunnaiseriä} + \text{korko- ja muut rahoituskulut}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{korottomat velat (keskimäärin)}} \times 100$$

Omavaraisuusaste (%):

$$\frac{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}} \times 100$$

Nettovelkaisuusaste (%):

$$\frac{\text{Korollinen vieras pääoma} - \text{rahat, pankkisaamiset ja rahoitusomaisuusarvopaperit}}{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus}} \times 100$$

Osakekohtainen tulos (EPS):

$$\frac{\text{Tulos ennen satunnaiseriä} +/- \text{vähemmistö-osuus tilikauden tuloksesta} - \text{verot}}{\text{Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä (keskimäärin)}}$$

Osakekohtainen oma pääoma:

$$\frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä tilikauden lopussa}}$$

Osakekohtainen osinko:

$$\frac{\text{Tilikaudelta jaettu osinko}}{\text{Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä tilikauden lopussa}} \times 100$$

Osinko tuloksesta (%):

$$\frac{\text{Osakekohtainen osinko}}{\text{Osakekohtainen tulos}} \times 100$$

Efektiiivin osinkotuotto (%):

$$\frac{\text{Osakekohtainen osinko}}{\text{Tilinpäätöspäivän päätöskurssi}}$$

P/E luku:

$$\frac{\text{Tilinpäätöspäivän päätöskurssi}}{\text{Osakekohtainen tulos}}$$

OSAKKEET JA OSAKKEENOMISTAJAT

OSAKKEET JA OSAKEPÄÄOMA

PMJ automec Oyj on laskenut liikkeelle kaikkiaan 28 131 660 kappaletta osakkeita, joiden kirjanpidollinen vasta-arvo on 0,10 euroa. Ylimääräisen yhtiökokouksen 23.9.1999 tekemän päätöksen mukaan osakkeilla ei ole nimellisarvoa. Kukin niistä tuottaa yhtiökokouksessa äänestettäessä yhden äänen. Yhtiöjärjestyksen mukaan yhtiöllä on vähintään 1 000 000 osaketta ja enintään 200 000 000 osaketta.

Yhtiöjärjestyksen mukaan yhtiön vähimmäispääoma on 1 500 000 euroa ja enimmäispääoma 6 000 000 euroa. Yhtiön kaupparekisteriin merkitty ja täysin maksettu osakepääoma 31.12.2000 oli 2 813 166 euroa.

Yhtiön osakkeet on liitetty arvosuusjärjestelmään.

OSAKKEIDEN NOTEERAUS

PMJ automec Oyj:n osakkeet ovat olleet julkisen kaupankäynnin kohteena 15.5.1998 lähtien ja ne noteerataan Helsingin Arvopaperipörssin päälistalla 15.11.1999 lähtien.

HALLITUKSEN VALTUUDET

OSAKEPÄÄOMAN KOROTTAMISEEN

23.9.1999 ylimääräinen yhtiökokous valtuutti PMJ:n hallituksen päättämään 23.9.2000 mennessä osakepääoman korottamisesta uusmerkinnällä. Em. valtuutuksen nojalla osakepääomaa voitiin korottaa enintään 416 000 eurolla.

Vuonna 1999 korotusoikeudesta käytettiin Salon Hannu Seppälä Oy:n kauppahinnan osan maksuun suunnatussa annissa 18 000 euroa ja marraskuun osakeannissa 300 000 euroa. Vuonna 2000 valtuutuksesta käytettiin 6 734 euroa osana Greenhill Oy:n koko osakekantaan koskevan yrityskaupan maksujärjestelyjä.

Hallituksella ei ole 23.9.2000 jälkeen valtuutuksia osakepääoman korottamiseen.

OSAKKEENOMISTAJAT

Vuoden 2000 lopussa yhtiöllä oli 6 198 rekisteröityä osakkeenomistajaa (1999: 4 262). Ulkomaisessa omistuksessa PMJ:n osakkeita oli 389 065 kpl (1999: 243 228) eli 1,4 %, joiden lisäksi hallintarekisterissä oli yhteensä 5 835 648 kpl (1999: 6 448 695) eli 20,7 %.

JOHDON OMISTUKSET 31.12.2000

Hallituksen jäsenillä oli vuoden lopussa joko suoraan tai välillisesti hallinnoimiensa yritysten kautta yhtiön osakkeita yhteensä 8 469 460 kpl (1999: 8 555 900), eli noin 30,1 % (1998: 30,6 %) osakkeista ja äänistä.

Yhtiön optiojärjestelmän mukaisia optioita hallituksen jäsenillä on yhteensä 324 000 kpl, joiden merkintäoikeus jakautuu aikavälille 1.5.2000 – 31.12.2004. Mikäli kaikki optio-oikeudet käytetään, niin optio-oikeuksien perusteella merkittävien osakkeiden osuus on noin 1,09 % yhtiön merkinnän jälkeisestä osakemäärästä.

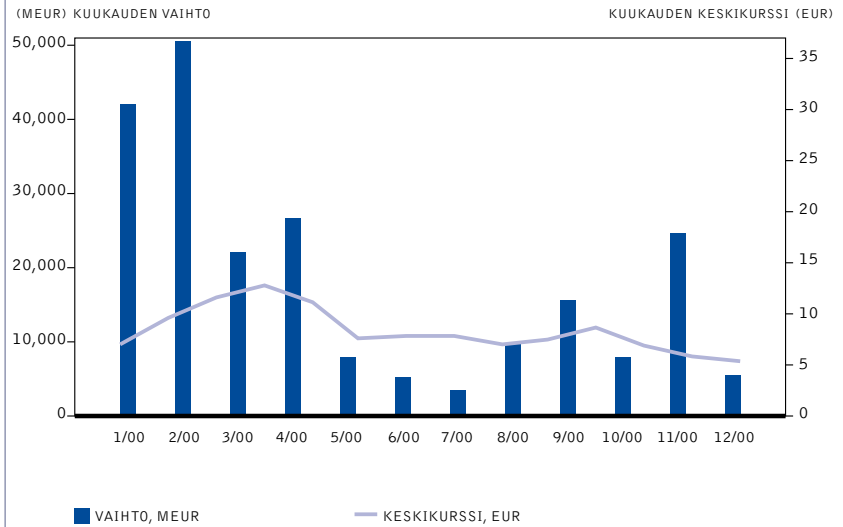
OSAKKEIDEN KURSSIKEHITYS JA VAIHTO

Yhtiön osakkeen kurssi vaihteli 4,52 ja 15,70 euron välillä vuonna 2000 keskikurssin ollessa 8,88 euroa. Osakkeella käytiin vilkkaasti kauppaa ja vuoden aikana osakkeen vaihto oli yhteensä 24 929 015 kpl (1999: 17 658 033) eli 88,6 % (1999: 70,1 %) koko osakekannasta. Vuoden 1999 osalta on huomioitu 30.9.1999 rekisteröity yhtiön osakkeen splitti 1:6 sekä osakkeen kurssissa että vaihtomäärässä.

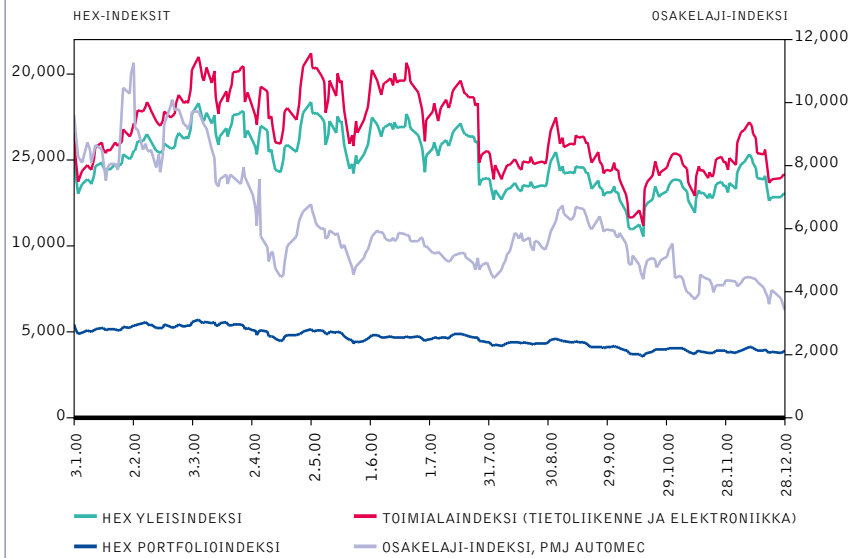
Yhtiön osakekannan markkina-arvo oli tilikauden lopussa 130 miljoonaa euroa (1999: 326 miljoonaa euroa).

OSAKKEET JA OSAKKEENOMISTAJAT

OSAKKEEN VAIHTO JA KESKIKURSSI, 3.1.2000-29.12.2000



HEX-INDEKSIT JA OSAKELAJI-INDEKSI, 3.1.2000-29.12.2000



OSAKEPÄÄOMAN MUUTOKSET

muutospä	muutos (kpl)	uusi kpl yht.	euro	aihe
12/31/99		27,937,800	2,793,780	
7/4/00	80,500	28,018,300	2,801,830	osakepääoman korotus/optiokaupat
9/14/00	67,340	28,085,640	2,808,564	Greenhill/T. Vihervuorelle suunnattu anti
9/20/00	26,160	28,111,800	2,811,180	osakepääoman korotus/optiokaupat
11/22/00	19,860	28,131,660	2,813,166	osakepääoman korotus/optiokaupat

Suurimmat osakkeenomistajat 31.12.2000	Osakkeita/ääniä	%
1 Jokela, Markku	8 108 100	28,8
2 Suomen Itsenäisyyden Juhlarahasto SITRA	693 100	2,5
3 Leonia Osake Sijoitusrahasto	684 300	2,4
4 Evli-Select Sijoitusrahasto	421 950	1,5
5 Sijoitusrahasto Gyllenberg Small Firm	391 300	1,4
6 Jokela, Pirjo	296 000	1,1
7 Jokela, Joni	296 000	1,1
8 Leonia Kasvuosake Sijoitusrahasto	259 800	0,9
9 The Zabłudowicz Trust	230 000	0,8
10 LEL Työeläkekassa	220 000	0,8
Hallintarekisteröidyt osakkeet yhteensä	5 835 648	20,7
Muut yhteensä	10 695 462	38,0
Kaikki yhteensä	28 131 660	100,0

Hendersson Investors Ltd:n omistusosuus PMJ:n äänimäärästä ja osakepääomasta on 4.1.2001 tehdyn 460 000 ja 12.1.2001 tehdyn 254 000 PMJ:n osakkeen kaupan seurauksena noussut 10,74 %:iin eli ylittänyt 1/10 PMJ:n koko osakepääomasta.

Omistajat sektoreittain 31.12.2000	Omistuksia	%	Osakkeita/ääniä	%
Yritykset	421	6,8	1 711 984	6,1
Rahoitus- ja vakuutuslaitokset	41	0,7	3 916 028	14,0
Julkisyhteisöt	43	0,7	1 811 848	6,4
Voittoa tavoittelemattomat yhteisöt	48	0,8	1 139 500	4,1
Kotitaloudet	5 589	90,2	13 012 587	46,2
Ulkomaat	48	0,8	389 065	1,4
Hallintarekisteröidyt	8	0,0	5 835 648	20,7
Yhteistilillä			315 000	1,1
Kaikki yhteensä	6 198	100,0	28 131 660	100,0

Omistusjakauma 31.12.2000	Omistuksia	%	Osakkeita/ääniä	%
1 - 500	4 413	71,2	940 812	3,3
501 - 1 000	822	13,3	656 617	2,3
1 001 - 10 000	819	13,2	2 425 615	8,6
10 001 - 100 000	108	1,7	3 097 185	11,0
100 001 - 999 999 999 999	36	0,6	20 696 431	73,7
Yhteistilillä			315 000	1,1
Kaikki yhteensä	6 198	100,0	28 131 660	100,0

ANALYYTIKOT

Ainakin seuraavat analyytikot antavat tietoja PMJ:stä sijoituskohteena:

Conventum Securities Ltd.

Esa Mangeloja

+358-9-5499 3318

esa.mangeloja@conventum.fi

Crédit Agricole Indosuez Cheuvreux Int'l Ltd.

Jan Kaijala

+358-9-6969 2969

jkaijala@indocdv.com

D. Carnegie Ab Finland Branch

Raoul Konnos

+358-9-6187 1231

raoul.konnos@carnegie.fi

Deutsche Bank AG, Helsinki Branch

Pontus Grönlund

+358-9-2525 2552

pontus.gronlund@db.com

Enskilda Securities Ltd.

Johan Lindh

+358-9-6162 8700

johan.lindh@enskilda.se

Evli Securities PLC

Mika Metsälä

+358-9-476 690

mika.metsala@evli.com

Mandatum Stockbrokers Ltd.

Janne Uski

+358-10-236 4711

janne.uski@mandatum.fi



HALLINNOINTI

HALLITUS

**NIILO PELLONMAA (S. 1941),
HALLITUKSEN PUHEENJOHTAJA 1999-**
KTK, hallituksen puheenjohtaja PMJ automec Oyj:ssä ja Rocla Oyj:ssä, hallituksen jäsen Uponor Oyj:ssä, Jaakko Pöyry Group Oyj:ssä, Finvest Oyj:ssä, Kemira Oyj:ssä ja Menire Oyj:ssä. Toiminut aiemmin toimitusjohtajana Jaakko Pöyry Group Oyj:ssä, Finvest Oyj:ssä ja Veitsiluoto Oyj:ssä ja johtokunnan jäsenenä Suomen Yhdyspankki Oyj:ssä sekä talousjohtajana Enso-Gutzeit Oy:ssä.

(1)

**HEIKKI KIESI (S. 1953),
VARAPUHEENJOHTAJA 1994-**
OTL, VT, Kiesi Juridia Oy vuodesta 1990. Toiminut aiemmin lakiosaston johtajana Kaukomarkkinat Oy:ssä, lakimiehenä Kaukomarkkinat Oy:ssä ja lakimiehenä Ekono Oy:ssä.

(2)

**MARKKU JOKELA (S. 1957),
HALLITUKSEN JÄSEN 1989-**
Insinööri, toimitusjohtaja PMJ automec Oyj:ssä. Toiminut aiemmin tehtaanjohtajana Metalex Oy:n Espoon tehtaalla, tuotantopäällikkönä Nokian piirilevytehtaalla, projektipäällikkönä Oy AGA Ab:ssä, tuotantopäällikkönä ja projektipäällikkönä Kalmeri AB:ssä.

(3)

**JARMO KANERVO (S. 1954),
HALLITUKSEN JÄSEN 1994-**
KTM, varatoimitusjohtaja ja toimitusjohtajan varamies PMJ automec Oyj:ssä. Toiminut aiemmin controller-tehtävissä Cultor Groupissa, Amer Groupissa ja Mölnlyckessä; talousjohtajana Evox-Rifa Groupissa, Metalex Groupissa ja Lundia -yhtiössä sekä tietohallintopäällikkönä Oy Gustav Paulig Ab:ssä.

(4)

**KAI KARTTUNEN (S. 1961),
HALLITUKSEN JÄSEN 1999-**
MBA, toimitusjohtaja Stratos Ventures Oy:ssä ja hallituksen puheenjohtaja Stonesoft Oyj:ssä. Toiminut aiemmin toimitusjohtajana Evli Corporate Finance Oy:ssä ja johtajana mm. Credit Suisse First Boston Ltd:ssä ja sitä ennen Wasserstein Perella Inc:ssä ja Goldman Sachs International Ltd:ssä.

(5)

**TURO LEVÄNEN (S. 1960),
HALLITUKSEN JÄSEN 1994-**
DI, MBA, toimitusjohtaja Proventure AG:ssä. Toiminut aiemmin johtajana Suomen Teollisuussijoitus Oy:ssä, toimitusjohtajana Fimet Oy:ssä sekä toimialajohtajana SITRA:ssa.

(6)

1	2	3
	4	5

CORPORATE GOVERNANCE

RISKIENHALLINTA

PMJ automec Oyj noudattaa riskienhallinnassa yhtiön sisäistä Corporate Governance -ohjesääntöä, joka selvittää miten toimivalta ja vastuu on jaettu PMJ konsernissa. Ohjesääntö otettiin käyttöön emoyhtiössä vuoden 2000 aikana. Sen käyttöönotto konsernin tytäryhtiöissä tapahtuu globaalisti vuoden 2001 aikana. Ohjesääntö sisältää yhtiön eettiset ohjeet, hallituksen ja johtajien toimivaltasäännökset, sisäpiirisäännökset ja yhtiön immateriaali-oikeusstrategian.

HALLITUS

Yhtiökokous valitsee vuosittain yhtiölle hallituksen vastaamaan hallinnosta ja toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä. Hallitukseen voi kuulua kolmesta kuuteen jäsentä. Nykyiseen hallitukseen kuuluu kuusi jäsentä, jotka edustavat laajaa kokemusta liike-elämän eri aloilta. Hallituksen jäsenet ja yhtiön toimitusjohtaja esitellään sivulla 26. Yhtiön toimitusjohtaja on hallituksen jäsen. Hallitus valitsee keskuudestaan puheenjohtajan ja varapuheenjohtajan. Hallitus hyväksyy yhtiön johdon ja avainhenkilöiden kannustejärjestelmät sekä valvoo, että palkitseminen edistää yhtiön tavoitteita. Hallitus kokoontuu tarvittaessa.

Yhtiön ulkopuolisille hallituksen jäsenille maksettiin korvauksena hallitustyöskentelystä 2000 markkaa kuukaudessa ja hallituksen puheenjohtajalle 4000 markkaa kuukaudessa. Lisäksi hallituksen jäsenille ja puheenjohtajalle maksettiin kokouspalkkiona 1000 markkaa kokoukselta.

TOIMITUSJOHTAJA

Hallitus valitsee yhtiön toimitusjohtajan ja valvoo tämän toimintaa. Toimitusjohtaja johtaa yhtiön operatiivista hallintoa lainsäädännön sekä hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaisesti. Markku Jokela on toiminut yhtiön toimitusjohtajana vuodesta 1989 alkaen.

TILINTARKASTAJA

Yhtiökokous valitsee yhtiön tilintarkastajan. Tilintarkastajana toimii KHT-yhteisö SVH PricewaterhouseCoopers Oy, jonka nimeämä päävastuullinen tarkastaja on KHT Esko Saarinen.

SISÄPIIRIREKISTERIT

Yhtiössä on käytössä Helsingin pörssin sisäpiiriohjesääntö. Yhtiön lakimääräisiä sisäpiiriläisiä ovat hallituksen jäsenet, toimitusjohtaja ja tilintarkastaja. Määrättyjä sisäpiiriläisiä ovat johtoryhmän jäsenet, heidän sihteerinsä sekä muut säännöllisesti yhtiön taloudellisten asioiden kanssa tekemisissä olevat henkilöt. Lisäksi yhtiöllä on ollut tilikauden aikana käytössä useita hankekohtaisia sisäpiirirekistereitä.

JOHTORYHMÄ

PMJ:n johtoryhmän muodostavat toimitusjohtajan ja varatoimitusjohtajan lisäksi 7 jäsentä: Pasi Berggren, Peter Chan, Peter Mohn, Guy Nordström, Ville Parpola, Osmo Strengell ja Jouni Suutarinen.

PASI BERGGREN

Tekn. yo. Laatujohtaja. Toiminut aiemmin mm. PMJ automec USA Inc:n huoltopäällikkönä.

PETER CHAN

B. (Eng), myynti- ja markkinointijohtaja sekä PMJ automec UK Ltd:n toimitusjohtaja. Toiminut aiemmin mm. tuotantoinsinöörinä British Aerospace Defence Systemsillä, Siemensillä tuotannollisissa esimiestehtävissä sekä Astro Technologyn robotiikkatuotepäällikkönä.

PETER MOHN

KTM, talousjohtaja. Toiminut aiemmin controller- sekä henkilöstön kehittämistehtävissä Cultor Groupissa; talousjohtajana Oracle Finland Oy:ssä sekä Corporate Controllerina PMJ:ssä.

GUY NORDSTRÖM

Tekn. yo. Asiakaspalvelujohtaja. Ennen PMJ:lle tuloaan toiminut mm. opetus-tehtävissä Mellersta Nylands Yrkeskolanissa.

VILLE PARPOLA

OTK, konsernin lakimies. Toiminut aiemmin lakimiehenä Kiesi Juridia Oy:ssä.

OSMO STRENGELL

Yo-merkonomi, insinööri, tekn. yo. Tuotantojohtaja. Toiminut aiemmin luotto-päätöstoimihenkilönä Aktiiviraha Oy:ssä, rahoitusyhteyshenkilönä SKOP-rahoitus Oy:ssä, suunnittelu- ja tarjouslaskentainsinöörinä Juha Punta Ky:ssä, tehtaanjohtajana PMJ automec Oyj:ssä sekä ryhmäpäällikkönä Tieto-Enator Oyj:ssä.

JOUNI SUUTARINEN

DI. Tuotekehitysjohtaja. Toiminut aiemmin Microteam Oy:ssä tuotekehitysinsinöörinä ohjelmisto- ja automaatioprojekteissa sekä ohjelmistopäällikkönä Aliko Automation Oy:ssä.

TÄRKEIMMÄT TAPAHTUMAT

HELMIKUU

PMJ automec Oyj:n ja JOT Automation Group Oyj:n hallitukset päättivät esittää yhtiökokouksilleen yhtiöiden sulautumista.

HUHTIKUU

PMJ:n varsinainen yhtiökokous hylkäsi hallituksen esityksen yhtiön fuusioitumisesta JOT Automation Group Oyj:n kanssa. 97,85 % kokouksessa annetuista äänistä vastusti fuusiota.

PMJ sai uusia tilauksia ja aiesopimuksia yli 15 milj. euron arvosta.

PMJ lanseerasi HiSAC®500 -tuotantosolun, joka on markkinoiden pienin robottisolun. Tuote soveltuu hyvin muovituotteiden loppukokoonpanon automatisointiin.

PMJ Cencorp Inc:n sai 900 000 dollarin tilauksen Kanadasta, joka on uusi markkina-alue PMJ:lle.

TOUKOKUU

PMJ sai merkittävän jatkotilauksen uuden kokoonpanolinjan toimittamiseksi Eimo Oyj:lle. Ensimmäinen sopimus muovikuorien automaattisten kokoonpanolinjojen toimittamiseksi solmittiin huhtikuussa. Kokoonpanolinjat koostuvat PMJ:n kehittämistä HiSAC®500 – ladontasoluista, joilla on markkinoiden paras hyötysuhde käyttämäänsä lattia-pinta-alaa kohti.

ELOKUU

PMJ osti testausalalla toimivan Greenhill Oy:n koko osakekannan. Yrityskauppa täydentää PMJ:n testausosaaamista ja kokonaiskonseptia. Yrityksen toimialana on sovitinkorttien ja kaapeleiden suunnittelu ja valmistus telekommunikaatioalan yrityksille. Vuonna 1999 Greenhill Oy:n liikevaihto oli 1,5 milj. euroa, josta viennin osuus oli 50 prosenttia.

SYYSKUU

Konsernin varatoimitusjohtaja (Deputy Chief Executive Officer) Jarmo Kanervo siirtyi vastaamaan konsernin liiketoiminnasta ja sen kehittämistä sijaintipaikkanaan PMJ:n toimipiste Dallasissa. Konsernin talousjohtajaksi nimitettiin Peter Mohn. Laatujohtajaksi nimitettiin Pasi Berggren. Pasi Berggren, Peter Mohn ja konsernin lakimies Ville Parpola nimitettiin johtoryhmän jäseniksi.

LOKAKUU

PMJ ilmoitti perustavansa asiakaskoh- taisten automaatiosovellusten valmistamiseen keskittyvän tytäryhtiön Tallinnaan.

MARRASKUU

PMJ ja testausjärjestelmätoimittaja Orbis perustivat yhteisyhtiönsä etab- loituakseen Kiinan kansantasavallan markkinoille.

PMJ ja Ericsson Cables AB perus- tivat yhteisyhtiönsä, josta Ericsson Cables omistaa 60 % ja PMJ 40 %. Yritys tarjoaa automaattisia tuotanto- ratkaisuja fotonikkakomponenttien valmistamiseksi. Kohdeasiakkaita ovat kehittyneiden optisten kuitukomponent- tien valmistajat maailmanlaajuisesti. Torbjörn Sundqvist nimitettiin yhteis- yrityksen toimitusjohtajaksi.

TIETOJA SJOITTAJILLE

PMJ:n sijoittajaviestinnän tavoitteena on tiedottaa yhtiön toiminnasta, taloudesta ja tavoitteista oikea-aikaisesti, avoimesti ja totuudenmukaisesti, jotta markkinoilla toimivat pystyvät muodostamaan perustellun käsityksen PMJ:stä sijoituskohteena.

TALOUDELLISET JULKAISUT JA TIEDOTTEET

Sekä yhtiön tiedotteet että vuosikertomus ja osavuositarkastukset julkaistaan sekä suomeksi että englanniksi. Ne löytyvät yhtiön Internet-kotisivuilta osoitteesta www.pmjautomec.com.

Vuoden 2001 osavuositarkastusten julkaisuaikataulu on seuraava:

Tammi-maaliskuu torstaina 3.5.2001

Tammi-kesäkuu keskiviikkona 22.8.2001

Tammi-syyskuu tiistaina 6.11.2001

YHTIÖKOKOUS

PMJ automec Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään tiistaina 10.4.2001 alkaen klo 14 Virkkalan Klubitalolla osoitteessa Marttaturvantie 1, 08700 Virkkala.

Osallistumisoikeus yhtiökokoukseen on osakkeenomistajilla, jotka on viimeistään perjantaina 30.3.2001 merkitty osakkeenomistajiksi Suomen Arvopaperikeskus Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon. Jos osakkeenomistaja haluaa osallistua yhtiökokoukseen, hänen on ilmoitettava viimeistään maanantaina 9.4.2001 klo 12.00 mennessä joko kirjallisesti osoitteeseen PMJ automec Oyj/Nanny Långstedt, Maksjoentie 11, 08700 Virkkala tai puhelimitse numeroon 019-3144201. Mikäli joku haluaa käyttää yhtiökokouksessa osakkeenomistajan äänivaltaa valtakirjalla, häntä pyydetään toimittamaan valtakirja PMJ automec Oyj:lle ennen ilmoittautumisajan päättymistä.

OSINGONJAKOPOLITIikka JA OSINGONMAKSU

Kasvuyrityksenä PMJ:n osingonjakopolitiikka on ollut hyvin maltillinen, sillä voimakkaasti kasvava hitech-yritys, joka toimii nopeasti kehittyvällä toimialalla, tarvitsee varat toimintansa ja kasvunsa rahoittamiseen. Liiketoiminnan oltua tappiollista vuonna 2000 PMJ:n hallitus esittää yhtiökokoukselle, ettei yhtiö maksaisi 31.12.2000 päättyneeltä tilikaudelta lainkaan osinkoa.

