

# ÅRSREDOVISNING 2011

Innovativa produkter  
Försprång genom  
smarta lösningar

Kameror i detaljhandeln  
Ökad säkerhet,  
minskat svinn

Globalt partnerprogram  
Samarbete för en  
tryggare värld

VD Ray Mauritsson:  
Fortsatt expansion på  
snabbväxande marknad

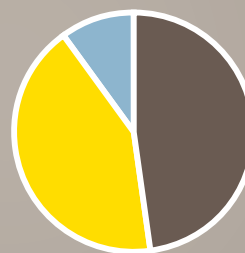
# Axis på fem minuter

Axis är marknadsledare inom nätverksvideo och en drivande kraft bakom övergången från analog till digital videoövervakning, som banar väg för en tryggare, smartare och säkrare värld. Axis erbjuder nätverksvideolösningar för professionella installationer med produkter och lösningar som är baserade på innovativa och öppna tekniska plattformar.

## Marknadsledare

Axis behöll sin position som tydlig global marknadsledare inom nätverkskameror och tog andraplatsen som leverantör av video encoder\*. Under året mottog Axis många internationella utmärkelser för sina produkter och lösningar inom nätverksvideo, bland annat för kameror utrustade med den så kallade Lightfinder-tekniken.

# #1

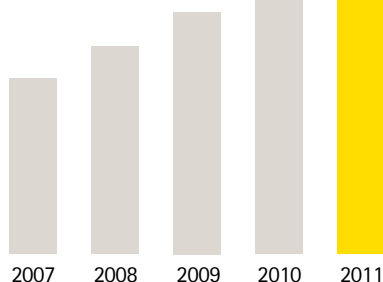


## Fakturering per region, 2011

Americas 48 %  
EMEA 42 %  
Asia 10 %

\* 2011 års utgåva av IMS Researchs rapport "The World Market for CCTV & Video Surveillance Equipment".

## 3 578 miljoner



## Omsättning 2011

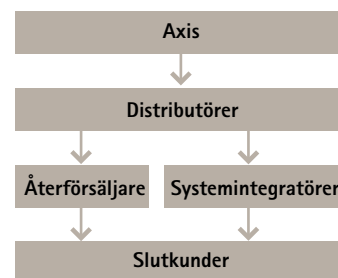
Axis försäljning ökade med 22 procent 2011, och i lokala valutor med 33 procent. Sedan 2006 har Axis försäljning ökat med i genomsnitt 26 procent per år.



## Affärsmodellen

En hörnsten i Axis strategi är den indirekta säljmodellen som baseras på lojalitet och långsiktiga samarbeten. Axis arbetar i partnerskap med distributörer, systemintegratörer och återförsäljare som når slutkunderna. Partner finns i 179 länder.

# 45 000 partner

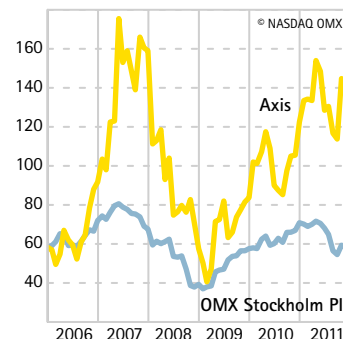


## Aktien

Axis aktie är sedan 2000 noterad på NASDAQ OMX Nordic under symbolen AXIS.

### 2011

Axis-aktien ökade i värde under året med 13 %. Antalet aktieägare vid årets slut var 16 597 (17 459).



## GLOBAL NÄRVARO

Axis är ett svenskt IT-företag som agerar globalt via egna kontor, representanter och starka partnersamarbeten.

**2011**

Den globala expansionen fortsatte i snabb takt. Antalet medarbetare ökade till 1 127 (914).

**1 127**

anställda

Anställda i närmare

**40 länder**

Partnersamarbeten i

**179 länder**

Distributörer i

**70 länder**

## Produktportföljen

1996 lanserade Axis som första företag i världen en nätverkskamera och inledde därmed övergången från analog till digital teknik. Idag erbjuder Axis marknadens bredaste produktportfölj av nätverkskameror, video encoder, mjukvara och tillbehör, samt tillhandahåller en unik global service till slutkunderna i samband med installation och användning av produkterna.

**2011**

Under året lanserades över 30 nätverksvideoprodukter, bland annat kameror baserade på egen avancerad teknik för att ytterligare förbättra bildkvaliteten, möjlighet att se i mörker samt nya, smarta lösningar för att öka penetrationen av nätverksvideo i mindre installationer.



## Axis produkter i världen

Axis nätverksvideoprodukter används i många miljöer för att skapa en säkrare, smartare och tryggare värld. Det handlar om installationer på offentliga platser, flygplatser, tåg, skolor, universitet, kasinon och banker samt i butiker och vid motorvägar med mera.

**2011**

Installationer av Axis nätverksvideoprodukter gjordes inom alla de identifierade slutkundsegmenten, med det största intresset inom områdena transport, stadsövervakning och detaljhandel.

FÖLJ  
AXIS PÅ:

[www.axis.com](http://www.axis.com)



[www.facebook.com/axiscommunications](http://www.facebook.com/axiscommunications)



[twitter.com/axisipvideo](https://twitter.com/axisipvideo)



[www.youtube.com/axiscommunications](http://www.youtube.com/axiscommunications)



[www.linkedin.com/company/axis-communications](http://www.linkedin.com/company/axis-communications)

# Året i korthet

- > Omsättningen uppgick till 3 578 Mkr (2 933), vilket motsvarar en tillväxt på 22 procent.
- > Rörelseresultatet uppgick till 633 Mkr (415).
- > Vinst efter skatt uppgick till 456 Mkr (300).

## Händelser under kvartalen 2011

### Q1

**Nettoomsättningen uppgick till 808 Mkr (643).  
Rörelseresultatet uppgick till 126 Mkr (95).**

Axis utsågs till Årets bästa börsbolag av det svenska affärsmagasinet Veckans Affärer. Världens minsta pan/tilt/zoom-kameror lanserades, vilket stärkte erbjudandet av nätverksbaserade och prisvärda lösningar för bland annat detaljhandeln. Ett tjugotal patent inom nätverkskommunikation och bildöverföring förvärvades av Hoya/Pentax vilket förstärkte Axis patentportfölj.

### Q2

**Nettoomsättningen uppgick till 747 Mkr (678).  
Rörelseresultatet uppgick till 90 Mkr (74).**

Axis produkter uppmärksammades och erhöll stort intresse vid mässor runt om i världen, bland annat ISC West i Las Vegas, IFSEC i Birmingham, ISC i São Paulo och MIPS i Moskva. Nya nätverkskameror lanserades som med Axis egenutvecklade, avancerade Lightfinder-teknik ger överlägsen bildåtergivning vid svagt ljus och gör kamerorna till marknadens mest ljuskänsliga. Antalet anställda passerade 1 000 personer.

### Q3

**Nettoomsättningen uppgick till 971 Mkr (737).  
Rörelseresultatet uppgick till 225 (121).**

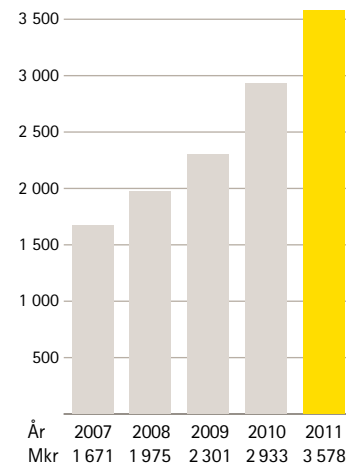
I IMS Researchs\* rapport rankades Axis som fortsatt tydlig marknadsledare i kategorin nätverkskameror. Inom kategorin video encoder rankades Axis som nummer två jämfört med en fjärdeplacering föregående år. Flera av Axis partner i USA meddelade att de börjat leverera produkterbjudanden byggda på Axis plattform för mindre installationer, Axis Video Hosting System (AVHS). Fler nya nätverkskameror med ljuskänsliga funktioner lanserades, som bland annat kan hantera bländande ljus och leverera skarpa bilder under svåra ljusförhållanden.

### Q4

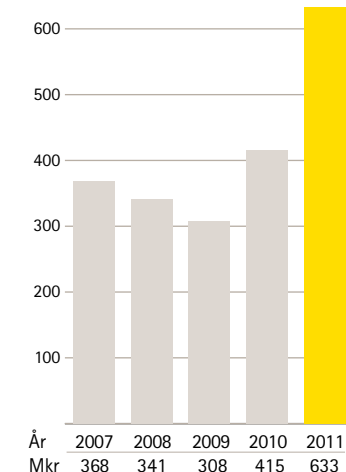
**Nettoomsättningen uppgick till 1 051 Mkr (875).  
Rörelseresultatet uppgick till 192 Mkr (125).**

Några av Axis leverantörer och kontraktstillverkare i Thailand drabbades av omfattande översvämningar. Effekterna av störningarna till följd av översvämningarna kunde begränsas genom flytt av produktion till leverantörer med tillverkning på andra platser i världen samt viss omdesign av produkterna. Rekryteringstakten låg kvar på en hög nivå även under fjärde kvartalet och det innebar att antalet anställda uppgick till 1 127 vid årsskiftet, vilket motsvarar en ökning med 23 procent under 2011. Axis styrelseordförande Lars-Erik Nilsson fick under december motta utmärkelsen Guldklubban, som delas ut av Stiftelsen Guldklubban, en ideell förening instiftad av Styrelseakademien och Deloitte som verkar för ett bättre styrelsearbete i svenska företag.

Nettoomsättning



Rörelseresultat/EBIT



#### Nyckeltal

Koncernen, Mkr (där ej annat anges)	2011	2010
Nettoomsättning	3 578	2 933
Rörelseresultat	633	415
Vinst före skatt	631	413
Resultat efter skatt	456	300
Resultat per aktie, kr	6,56	4,32
Likvida medel vid periodens slut	425	366
Utdelning, kr	5,50*	4,50

\* 2011 års utgåva av IMS Researchs rapport "The World Market for CCTV & Video Surveillance Equipment".

\* Styrelsens förslag



**12** Digitalt skifte på en snabbväxande marknad



**27** Försprång genom smarta lösningar



**20** Region Asia i fokus



**36** Hög leveranssäkerhet världen över



## INNEHÅLL

<b>Året i korthet</b>	2	<b>Forskning och utveckling</b>	32
<b>VD har ordet</b>	4	> För en enklare och säkrare vardag	
<b>Verksamhet och mål</b>	7	<b>Kundsegment</b>	34
> Axis verksamhet och mål		> Detaljhandel	
<b>Kundsegment</b>	10	<b>Tillverkning och logistik</b>	36
> Transport		> Hög leveranssäkerhet världen över	
<b>Marknad</b>	12	<b>Personal</b>	38
> Digitalt skifte på en snabbväxande marknad		> Rekrytering för global expansion	
<b>Regioner</b>	16	<b>Investor relations</b>	40
> Region Americas i fokus		> God kursutveckling	
> Region EMEA i fokus		<b>Inbjudan till årsstämma</b>	42
> Region Asia i fokus		<b>Ekonomisk information 2012</b>	42
<b>Kundsegment</b>	22	<b>Styrelse och revisorer</b>	43
> Stadsövervakning		<b>Ledningsgrupp</b>	44
<b>Partner</b>	24	<b>Ordlista</b>	46
> Samarbeten för en tryggare värld			
<b>Produkter</b>	27		
> Försprång genom smarta lösningar			



Medverkan vid Axis partnerkonferenser har varit en viktig uppgift under året.

## Fortsatt global expansion

Under 2011 fortsatte vi vår snabba expansion. Vårt Axis-team växte med 23 procent under året och har idag en närvaro som täcker in alla världsdelar. Det är framför allt teknologiskiftet från analog videoövervakningsteknik (CCTV) till digitala nätverksbaserade lösningar som driver vår starka tillväxt. Mätt i lokala valutor ökade vår försäljning med hela 33 procent 2011.

Långsiktigheten i vårt arbete inom forskning och utveckling har bidragit till vår mycket konkurrenskraftiga produktportfölj. Nya produkter lanserade under de senaste två åren har, tillsammans med den fortsatta expansionen av vår säljorganisation, inneburit att vi enligt våra egna uppskattningar tagit marknadsandelar på den snabbt växande globala nätverksvideomarknaden. Strategin som bygger på de tre hörnstenarna; innovativa nätverksvideoprodukter, välutvecklat partnernetverk och global närvaro, har fortsatt att genomföras på ett effektivt sätt.

### Händelserikt år med hög global tillväxt

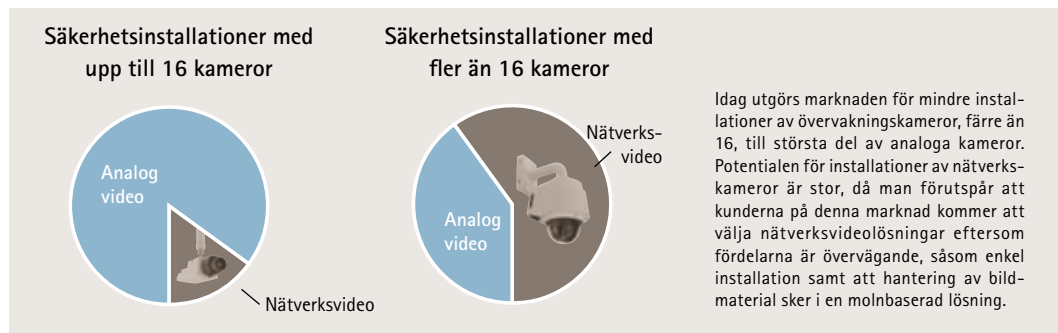
2011 var ett mycket dramatiskt år på många sätt med bland annat flera stora naturkatastrofer, omvälvande utveckling i Nordafrika och Mellanöstern, terrordåd i Norge samt finansiell oro driven av hög skuldsättning i flera euroländer. Vissa av händelserna har förstås en direkt koppling till utvecklingen på den säkerhetsmarknad där våra produkter säljs. Vi ser att behovet av produkter och lösningar som bidrar till en säkrare och tryggare vardag ökar över hela världen, och att våra kunder är i behov av smarta lösningar som underlättar i deras vardag.

Naturkatastroferna i Japan och Thailand har framför allt påverkat oss på produkt- och komponentförsörjnings-sidan. Med välplanerade processer och en del omkonstruerade produkter har vi kunnat hantera dessa brister utan någon större inverkan på försäljningen. Skuldkrisen och den finansiella oron i framför allt södra Europa påverkar förstås även vår marknad negativt, trots det kan vi konstatera en relativt stabil utveckling av efterfrågan i dessa länder under året.

Så gott som alla våra marknader visade under 2011 en god tillväxt. Tillväxtmarknaderna, som bland annat omfattar BRIC-ekonomierna, fortsätter att växa snabbt och utgör en allt större del av omsättningen. Samtidigt kan vi för 2011 speciellt glädja oss åt den starka försäljningsutvecklingen i vår största region Americas.

### Stora steg framåt men också utmaningar

På de flesta geografiska marknader är nätverksvideo idag en etablerad ersättare till analog teknologi i alla större installationer. I installationer med mer än 100 kameror väljs nästan alltid en lösning baserad på nätverksvideoteknologi. I mindre installationer – färre







“ Lansering av innovativa produkter och fortsatt expansion har inneburit att vi tagit marknadsandelar.



I januari utsågs Axis till Årets börsbolag grundat på fem kriterier under en femårsperiod.

än 16 kameror – är däremot analoga kameror kopplade till DVR (Digital Video Recorder) den helt dominerande lösningen. Den viktiga utmaning vi står inför är därför att fortsätta se till att våra lösningar används i stora installationer samtidigt som vi med nya innovativa produkter och koncept aktivt fortsätter att penetrera marknaden för mindre installationer. Axis har drivit på utvecklingen i detta marknadssegment med plattformen AVHS (Axis Video Hosting Solution) som framför allt under det senaste året marknadsförts till våra partner som vill erbjuda molnbaserade lösningar till sina slutkunder. Med dessa erbjudanden påskyndas övergången till digital övervakning även i mindre installationer.

### Banbrytande produkter och lösningar

Under 2011 firades 15 år med nätverkskameran. Det var 1996 som Axis lanserade världens första nätverkskamera, men det är först under de senaste sju åren som säkerhetsbranschen på allvar tagit till sig denna teknik, som ersättare till de traditionella analoga så kallade CCTV-systemen. Året före det att Axis första kamera lanserades talade Bill Gates i ett av sina tal om framtiden om "information at your fingertips". Idag är det verklighet för oss alla när vi är ständigt uppkopplade med våra smartphones och läsplattor. Denna etablerade infrastruktur och utvecklingen av molnbaserade tjänster ser vi nu också göra sitt intåg på videoövervakningsmarknaden där Axis ovan nämnda AVHS är ett erbjudande inom området.

Femton år efter lanseringen av den första nätverkskameran ser vi en hög innovationstakt även inom direkt kamerarelaterade funktioner, såsom bildkvalitet. På Axis har vi till exempel fokuserat på utvecklingen av ny,

banbrytande teknik för att ytterligare förbättra bildkvaliteten. Under 2011 resulterade detta i lanseringen av en ny generation produkter med marknadens mest ljuskänsliga kameror utrustade med den s.k. lightfinder-tekniken som ger hög bildkvalitet även i mycket dåliga och krävande ljusförhållanden.

### Långsiktig tillväxtpotential

Långsiktighet utmärker Axis verksamhet på många sätt. Vår strategi är baserad på organisk tillväxt med fokus på våra starka kärnvärden – Act as one, Always open och Think big. Ytterligare exempel på vår långsiktighet och ambition att bygga en hållbar tillväxt är våra olika hållbarhetsinitiativ. Vi strävar efter att främja god hållbarhet och följa hög etisk standard, reducera den miljömässiga påverkan av våra aktiviteter och hjälpa våra samarbetspartners att göra detsamma. Framsteg inom detta område redovisas bland annat i en separat Sustainability Report.

Marknaden för nätverksvideo har en fortsatt god långsiktig tillväxtpotential. På tio års sikt kan denna marknad mycket väl vara tio gånger större än idag. Även om den kortsiktiga marknadsutvecklingen är osäker innebär denna långsiktiga potential att vi med optimism fortsätter vår expansiva tillväxtstrategi med hög rekryteringstakt och etablering i nya länder.

Ray Mauritsson  
Verkställande direktör

### Ansvarsfullt företagande är integrerat i affärsprocesserna

Sedan Axis grundades har frågor som rör hållbarhet varit en naturlig del i företagets verksamhet inom bolagsstyrning, socialt ansvar och miljö. 2007 signerade Axis UN Global Compact och skrev därmed under ett kontrakt att följa FN:s tio grundregler gällande mänskliga rättigheter, arbetsrätt, miljö och antikorrupcion.

Axis är ett globalt företag med egen personal i nära 40 länder och med samarbetspartners i över 70 länder. Därigenom påverkar Axis många människors liv – bland dem kunder, anställda, leverantörer och andra i samhället. Axis har för avsikt att skapa värde för sina intressenter samt bygga relationer och ta ansvar i sociala och miljörelaterade frågor.

I Axis hållbarhetsrapport beskrivs företagets arbete i dessa frågor. Information finns även på [www.axis.com](http://www.axis.com) där rapporten finns publicerad. Axis rapporterar enligt GRI (Global Report Initiative) med tillämpad nivå C.







# Axis verksamhet och mål

Axis är marknadsledare inom nätverkvideo och en drivande kraft bakom övergången från analog till digital videoövervakning, som banar väg för en tryggare, smartare och säkrare värld. Axis erbjuder nätverkvideolösningar för professionella installationer med produkter och lösningar som är baserade på innovativa och öppna tekniska plattformar.

Axis affärsidé är att vara den drivande kraften och erbjuda kunderna alla fördelar med kompletta intelligenta nätverkvideolösningar. Axis utvecklar produkter och lösningar för en smartare, säkrare och tryggare värld där länder och företag kan erbjuda säkerhet för sina medborgare, anställda och kunder. Kunderna finns inom många områden, men Axis har valt att fokusera på ett antal slutkundsegment: transportsektorn, detaljhandeln, utbildning, banker, stadsövervakning, sjukvård samt industri.

## Övergripande finansiella mål

Tillväxt, fortsatt god lönsamhet och en stabil finansiell bas ska skapa förutsättningar för en långsiktig värdetillväxt för aktieägarna.

Långsiktigt mål	Utfall 2011	Kommentar
Total genomsnittlig årlig tillväxt på minst 20 procent.	Axis uppnådde en tillväxt under året på 22 procent. Den årliga genomsnittliga tillväxten 2006–2011 var 26 procent.	Axis bedömer att tillväxten är högre än marknads. Därmed har Axis stärkt sin position som marknadsledande leverantör av nätverkvideoprodukter.
Vinstmarginal på minst 10 procent.	Axis redovisade en vinstmarginal på 17,6 procent. Under perioden 2006–2011 var vinstmarginalen i snitt 17,1 procent.	Axis överträffade för sjätte året i rad målet för vinstmarginalen.
Soliditet som överstiger 50 procent.	Soliditeten uppgick till 47,5 procent vid utgången av 2011.	Utfallet ligger i nivå med målet.

## Marknadsledande strategi

Axis ska driva teknologiskiftet mot nätverksbaserade övervakningslösningar genom utveckling och marknadsföring av högkvalitativa innovativa produkter, starka globala partnersamarbeten samtidigt som företagskulturen bibehålls. Det övergripande målet att stärka den marknadsledande positionen på nätverksvideomarknaden uppnås genom följande strategier för de tre områdena partner, produkter och global expansion.



Som marknadsledare av nätverksvideoprodukter utvecklar och marknadsför Axis en bred, innovativ och fokuserad produktportfölj med högkvalitativa nätverksvideoprodukter samt erbjuder den senaste tekniken inom nätverksvideoområdet.

Strategi	Måluppfyllelse 2011
Axis ska ha en offensiv lanseringstakt och erbjuda nya produkter och lösningar avsedda för professionella installationer inom säkerhetssektorn och för effektivisering av verksamheter.	Axis har lanserat ett trettiotal innovativa produkter och erbjuder marknadens bredaste produktportfölj av nätverkskameror, video encoder, mjukvara och tillbehör. Under året har Axis vidareutvecklat sitt erbjudande inom global service till partner och slutkunder för att stödja installation och användning av produkterna.
Axis ska förstå kundernas behov och tillmötesgå dem med de senaste innovativa produkterna på marknaden.	Axis har utvecklat egen teknik med syfte att ytterligare förbättra bildkvaliteten, vilket resulterat i lanseringen av en ny generation av bevakningskameror med enastående prestanda, genom t.ex. Lightfinder-tekniken.
Axis nätverksvideolösningar ska vara skalbara, kostnadseffektiva, intelligenta samt ge ökad flexibilitet och hög prestanda.	Axis har utvecklat en unik lösning som integrerar teknik för lokal lagring av information på nätverkskamerorna. Nya, smarta lösningar har introducerats för att öka penetrationen av nätverksvideo i mindre installationer.
Axis produktportfölj ska kompletteras med applikationer för mjukvara för att erbjuda kunderna effektiva standardiserade videoapplikationer och fjärrövervakningssystem.	Samarbetet med 900 utvalda applikationsutvecklare, Application Development Partners (ADP), har fortsatt och lett till att flera intelligenta applikationer lanserats som ökar affärsnyttan för slutkunderna. Som ett komplement erbjuder Axis även mjukvara anpassad till mindre installationer.
Axis ska behålla sin teknologiskt ledande position genom en fortsatt fokuserad satsning på forskning och utveckling. Basen utgörs av plattformar som säkerställer hög kvalitet och prestanda i samtliga produkter.	Axis forsknings- och utvecklingsverksamhet utgjorde 13 procent av omsättningen. Fokus har legat på egenutvecklade teknikplattformar, fortsatt förbättring av bildkvaliteten samt utveckling av nätverksvideoprodukter som är enkla att installera samt integrera i andra system.
Axis produkter ska tillverkas i samarbete med partner som är specialiserade på kontraktstillverkning av elektronik samt uppfyller Axis krav på uppförandekod.	Axis har fortsatt att utveckla samarbeten med kontraktstillverkare för att optimera produktförsörjningen. På så sätt har Axis snabbt kunnat vidta åtgärder för att minimera påverkan på produktion och leveranser av naturkatastroferna i Japan och Thailand 2011. Under året har Axis implementerat en uppförandekod hos kontraktstillverkare och strategiska underleverantörer.



## PARTNER

Axis indirekta säljmodell innebär att arbetet med partner blir en viktig hörnsten i strategin. Ett starkt och lojalt partnerskap med distributörer, systemintegratörer, återförsäljare och applikationsutvecklare ökar den globala marknadsnärvaron vilket påskyndar teknologiskiftet.

### Strategi

Axis ska fortsätta att fördjupa samarbetet med lokala och globala strategiska partner för att sprida kunskap om de affärsmässiga fördelarna med nätverksvideo.

Axis ska utveckla affärer inom olika slutkundsegment som transportsektor, detaljhandel, utbildning, banker, stadsövervakning, sjukvård samt industri.

Axis ska driva teknologiskiftet för övergången från analoga till nätverksbaserade videolösningar, bland annat genom utbildning av partner och marknadsföringsåtgärder.

### Måluppfyllelse 2011

Axis har fortsatt att addera partner till de olika partnerprogrammen. I region Americas och EMEA har fokus legat på att vidareutveckla samarbetet med befintliga partner, medan det i region Asia har legat på att addera nya partner. Partner har kontinuerligt informerats om Axis hållbarhetsarbete.

Axis nätverksprodukter har installerats inom samtliga segment. Specialistkompetens har fortsatt att utvecklas inom slutkundsegmenten detaljhandel, stadsövervakning, bank & finans samt transport.

Inom ramen för Axis Communications Academy genomgick under året 5 000 partner s.k. klassrumsutbildningar och fler än 7 000 deltog i webbaserade utbildningar och webinar. På den amerikanska marknaden har Axis introducerat branschens första certifieringsprogram inom nätverksvideo.



## GLOBAL EXPANSION

Axis expanderar verksamheten och utökar närvaron genom anställningar på befintliga kontor samt genom att etablera närvaro på nya geografiska marknader. Axis agerar som en global aktör för ett hållbart samhälle.

### Strategi

Axis ska huvudsakligen växa organiskt. Förvärv i syfte att öka den geografiska räckvidden utesluts dock inte.

Axis ska fortsätta att attrahera och rekrytera kompetent personal på global basis inom identifierade kompetensområden.

Axis hållbarhetsarbete är, och har alltid varit, en naturlig del i företagets verksamhet.


### Måluppfyllelse 2011

Etableringar av så kallade lokalkontor har genomförts på en rad olika platser i världen. Vid årsskiftet hade Axis egen personal i närmare 40 länder.

Rekryteringen inom FoU och säljorganisationen har fortsatt i hög takt och den 31 december 2011 hade Axis 1 127 anställda, en ökning med 23 procent.

Axis har sammanställt en hållbarhetsrapport som följer riktlinjerna Global Reporting Initiative (GRI) på C-nivå.





“ När tåget går som  
det ska, går resten  
av dagen också bra.

Transport

# Effektiv kollektivtrafik skapar trygghet

I München tycker man om att åka kollektivt. Varje år görs över 500 miljoner resor med stadens moderna bussar, spårvagnar och tunnelbanetåg i ett omfattande linjenätverk som spänner över alla delar av miljonstaden i södra Tyskland. Kollektivtrafiken ägs och drivs av Münchner Verkehrsgesellschaft (MVG), som inte bara vill ge medborgarna moderna och effektiva transportmedel utan även se till att de kan resa tryggt och säkert. Det var därför viktigt att ta beslut om att, genom offentlig upphandling, förse 358 tunnelbanetåg och 88 spårvagnar med ett effektivt videoövervakningssystem. Ett av kraven på det nya övervakningssystemet var att det kunde integreras med befintliga system för att bland annat driva tunnelbanetraffiken. Dessutom skulle kamerorna vara kompakta, enkla att installera och konfigurera samt ha en så pass bra bildkvalitet att

video skulle kunna användas som bevis vid eventuella rättegångar.

Som ledande företag inom nätverksvideo hade Axis lösningen. En nätverkskamera som är erkänt robust och levererar hög bildkvalitet även vid kraftiga skakningar eller vid hög fuktighet. Genom att kamerorna kopplas till en larmcentral kan personal rycka ut så fort en incident inträffar.

En fortsatt utbyggnad av videoövervakningen i stadens transportsystem uppskattas såväl av trafikhuvudmannen MVG som av polisen. Nätverkskamerorna bidrar både till att förhindra att brott begås och att underlätta brottsutredningar och identifiera misstänkta. Och alla stadens pendlare kan känna sig tryggare och säkrare med sitt val att åka kollektivt och låta bilen stå.

## "Ju bättre bildkvalitet, desto större chans för en framgångsrik undersökning och identifiering"

Harald Pickert, chef Brottsenheten, Polishögkvarteret, München



Patrik Anderson  
Business Development Transportation

"Det handlar inte så mycket om våra innovationer i sig, utan om vad de bidrar med för att öka säkerheten och underlätta för användarna."

### Vad sker inom segmentet transport?

Patrik Anderson, Axis: Vi ser en gradvis övergång från passiva, analoga bevakningssystem till realtidsstyrda digitala system. Behovet att motverka vandalism, personstöld och hot mot såväl passagerare som förare ökar inom kollektivtrafiken över hela världen. Genom att använda ett nätverksbaserat system får man den skalbarhet som krävs för effektiv övervakning av trafiken i en stad – ombord på bussar och tåg, vid broar, tunnlar och bangårdar samt på stationer. Behoven bland användarna är omfattande och ställer krav på kameror som tål tuffa miljöer utomhus. Projekten inom transportsektorn är dessutom ofta komplexa och det tar lång tid innan kamerorna väl är på plats.

### Vad gör Axis för att bidra till utvecklingen?

För kollektivtrafik finns ett särskilt behov, på flygplatser ett helt annat. Att bygga upp specialistkunskaper inom transportsektorn har varit ett prioriterat område inom Axis under det senaste året, i syfte att öka kundnyttan

och skynda på tekniksiftet inom segmentet. Uppdraget är att utbilda målgruppen genom att delta på mässor och i olika branschorganisationer, såsom det under 2011 nystartade projektet SECUR-ED. Detta organ har som mål att etablera en standard för videoövervakning inom kollektivtrafiken i Europa, med fokus på att skapa bättre underlag för polisens identifiering. Axis är enda representant från kameraindustrin i organisationen.

Axis har tagit fram en rad olika produkter och lösningar som möter slutanvändarnas krav, bland annat värme-kameror för detektering i mörker, perimeterskydd vid bangårdar, teknik för att kunna se färger i svagt ljus samt kameror som kan anpassas till så kallat korridor-format för att effektivare kunna bevaka långa fordon såsom tåg, bussar etc. Inom transportsektorn innebär en säkerhetsinstallation att personalen kan känna sig säkra under sin arbetsdag och att passagerarna känner trygghet under sin färd från jobbet, fotbollsmatchen eller skolan.







# Digitalt skifte på en snabbväxande marknad

Marknaden för nätverksvideo växer snabbt i takt med ökande behov av övervakningslösningar. Axis är marknadsledare inom nätverksvideo och väl positionerat för att tillvarata tillväxtpotentialerna. Under 2011 ökade efterfrågan på nätverkskameror i samtliga regioner och slutkundsegment, med särskilt stark utveckling inom transport, detaljhandel och stadsövervakning.

Utvecklingen på videoövervakningsmarknaden drivs av ökat välstånd, urbanisering och större säkerhetstänkande. Dessutom ökar den generella acceptansen för kameror eftersom folk känner sig tryggare och säkrare. Skärpta legala krav från myndigheter på kameraövervakning inom specifika områden medför också nya möjligheter, till exempel beslut om ökad övervakning av städer eller naturområden. Rätten att känna sig trygg och säker är en av de viktigaste grundprinciperna i samhället och övervakningssystem fyller i detta sammanhang en viktig funktion.

## Teknikskiftet driver efterfrågan

Marknaden för nätverksvideoprodukter visar snabb tillväxt. Efterfrågan på videoövervakningslösningar inom säkerhetssektorn växer över hela världen samtidigt som det pågående skiftet från analog till digital teknik driver efterfrågan och öppnar för helt nya möjligheter vid utformningen av säkerhetssystem. De många fördelarna med nätverkskameror, till exempel enkel installation i nätverk, hög bildkvalitet (HDTV), ljuskänslighet och möjlighet till fjärrövervakning innebär att de slutna systemen successivt får ge vika för öppna och fullt integrerbara system. År 2015 bedöms nätverkskameror ha ökat till drygt 50 procent av den totala nyförsäljningen av kameror, från nuvarande nivå på cirka 30 procent. Den globala årliga tillväxten för nätverksvideo uppskattas till 25–30 procent för de kommande åren.\*

## Nätverksvideo ökar i mindre installationer

Av den totala marknaden för videoövervakning består större delen av mindre installationer hos exempelvis enskilda butiksägare, hotell och kontor. Till skillnad mot större och mer komplexa installationer är det fortfarande få mindre installationer som har digital videoövervakning, men behovet av bland annat bättre bildkvalitet driver efterfrågan på nätverksvideo i en allt snabbare takt. Utvecklingen av olika kostnadseffektiva lösningar för mindre installationer såsom Axis Video Hosting System (AVHS) bidrar också till en snabbare övergång till digital videoövervakning. AVHS innebär att kunden inte nödvändigtvis behöver köpa en server

för lagring av data utan istället köper en service från en tjänsteleverantör för att kunna få tillgång till såväl video i realtid som lagring.

## Utvecklingen på olika marknader

På global nivå förutspås tillväxt inom nätverksvideo i alla regioner. Tillväxten varierar beroende på olika faktorer på de enskilda marknaderna, såsom behovet av övervakning, infrastruktur och legala krav. På tillväxtmarknaderna i Latinamerika, Afrika och Asien förväntas områden med låg penetrationsgrad av digital övervakning visa större tillväxt än övriga, då man där direkt väljer ett digitalt system. Marknaderna gynnas till exempel av den stora utbyggnaden av infrastruktur. Dessutom finns ett stort behov av nya kameror i samband med större internationella idrottsarrangemang och mässor. I Brasilien förbereds exempelvis för installationer av nätverksvideo på flygplatser, hotell, arenor och i kritiska stadsmiljöer inför VM i fotboll 2014 och OS 2016. I Nordamerika har teknologiskiftet kommit långt och tillväxttakten förväntas fortsätta att vara positivt stabil. Mogna marknader i Europa samt Mellanöstern uppvisar hög IT-mognad och goda kunskaper om nätverksvideo vilket gynnar den fortsatta utvecklingen för digital övervakning.

Den högsta penetrationen av nätverksvideo finns idag i Norden och Mellanöstern, som är marknader med historiskt sett liten förekomst av videoövervakning. De installationer av säkerhetssystem som gjorts på senare år har ofta varit digitala och det positiva mottagandet av dessa har bidragit till en snabb ökning av efterfrågan på nätverksvideo bland allt fler användare.

Storbritannien och Kina är de marknader som har lägst andel nätverksvideo, men är samtidigt väl övervakade genom en omfattande installationsbas av analoga system. Storbritannien har flest kameror per invånare och i Kina finns stora tillverkare av analoga system. Under de senaste åren har skiftet till digitala system börjat ta fart på båda marknaderna, framför allt drivet av ett ökat behov av bättre bildkvalitet.

\* 2011 års utgåva av IMS Researchs rapport "The World Market for CCTV & Video Surveillance Equipment".

## Utvecklingen i olika slutkundsegment

Förutom i säkerhetsinstallationer förväntas tillväxt inom nya applikationsområden för nätverksvideo. Utvecklingen hör delvis samman med att en viss mognadsfas inträtt i vissa slutkundsegment. Kunderna har börjat efterfråga lösningar som inte funnits på marknaden tidigare, till exempel teknik för att kunna se tydligt i olika svåra ljusförhållanden samt intelligenta funktioner för ökad affärsnytta såsom lagerhantering och mätningar av kundbeteende inom detaljhandeln.

Detaljhandeln är det största slutkundsegmentet inom videoövervakning och trendskiftet har accelererat under de senaste åren. Den starkaste utvecklingen sker på mogna marknader i Europa och Nordamerika. För många av kunderna innebär digital videoövervakning inte bara möjlighet till mindre svinn och tryggare arbetsmiljö utan även en möjlighet att öka affärsnyttan. De analoga kamerasytem som redan finns installerade i många av butikerna kan inte möta detta behov, samtidigt som nätverksvideo ger stor rörelsefrihet då övervakning kan ske via smartphones och bärbara datorer.

Sjukvård och utbildning är de mest penetrerade slutkundsegmenten, ett förhållande som gäller globalt. En pådrivande faktor är att det ofta finns befintliga nätverk installerade i de byggnader där dessa typer av verksamheter bedrivs. På större universitet och campus runt om i världen finns i stor utsträckning tillgång till nätverksvideo.

Transport är det segment som vuxit snabbast under de senaste åren. Tillväxten har varit hög på i stort sett alla marknader, bland annat som ett resultat av ett ökat säkerhetsbehov kopplat till oron för terrorhot.

Bank är det segment som var först med videoövervakning och har idag en stor installerad bas. Analoga system dominerar fortfarande men kraven på bättre bildkvalitet har lett till en snabb ökning av efterfrågan på nätverksvideo, där bland annat video i HDTV-kvalitet blir ett allt mer vanligt krav.

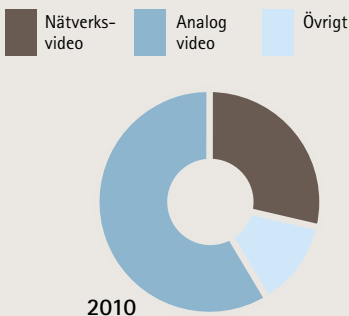
## Ökad konkurrens

Den snabbt växande nätverksvideomarknaden attraherar fler och fler aktörer vilket leder till en tilltagande konkurrens. Flera av de bolag, såsom Sony, Pelco, Panasonic och Bosch, som tidigare varit starka inom analog kameraövervakning konverterar nu successivt sina produktbudanden till nätverksbaserad teknologi. Totalt uppskattas det finnas fler än 300 olika varumärken inom området nätverkskameror i världen.

## Stärkt position för Axis

Potentialen för Axis nätverksvideoprodukter bygger till stor del på det pågående tekniksiftet från analoga övervakningssystem till nätverksbaserade videolösningar. I IMS Researchs senaste analys rankas Axis som fortsatt tydlig marknadsledare inom nätverksvideo, en position Axis innehaft sedan lanseringen av marknadens första nätverkskamera 1996. Bland världens

### Videoövervakningsmarknaden

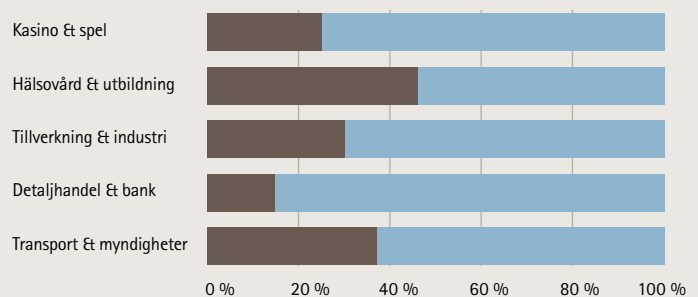


Marknadsanalysinstitutet IMS Research\* räknar med att den totala marknaden för videoövervakning (CCTV), som bland annat omfattar kameror, inspelningsutrustning och video encoder, kommer att växa med i genomsnitt 14 procent per år 2010–2015. Tillväxten drivs främst av det snabba skiftet från analog till digital videoövervakning. Nätverkskameror förväntas inom fyra år stå för drygt hälften av försäljningen av övervakningskameror.

### Marknadsandelar för nätverkskameror, 2010

Plats	Leverantör
1	Axis Communications
2	Panasonic (PSN)
3	Sony
4	Mobotix
5	Bosch Security Systems

### Penetration per slutkundsegment (IMS)



### Marknadsandelar för övervakningskameror, 2010

Plats	Leverantör
1	Panasonic (PSN)
2	Samsung Techwin
3	Axis Communications
4	Bosch Security Systems
5	Pelco

### Marknadsandelar för video encoder, 2010

Plats	Leverantör
1	Bosch Security Systems
2	Axis Communications
3	Verint Systems
4	H3C
5	NICE Systems

leverantörer av all videoövervakningsutrustning rankas Axis som sjätte största leverantör. Inom video encoder, som är en viktig produkt för att påskynda skiftet från analog till digital videoövervakning, har Axis stärkt sin position och rankas nu som nummer två jämfört med en fjärdeplats året innan.

### Täta samarbeten kring projekt

Axis har en indirekt säljmodell, vilken innebär att försäljningen sker via distributörer som säljer vidare till systemintegratörer som når slutanvändarna. Under de senaste åren har installationerna blivit mer omfattande och fler kameror specificeras i varje enskild installation. Axis samarbete med systemintegratorerna kring projekteringen innebär större insyn och ökad kunskap om de miljöer kamerorna ska installeras i. Under året har Axis varit involverat och delat med sig av sin kunskap om nätverksvideo vid projekteringar bland annat på bussar, vid järnvägar och på stationer, inom detaljhandeln samt inom bankväsendet.

### Axis i olika segment

Axis har identifierat ett antal slutkundsegment med god tillväxtpotential. En global specialistkompetens har byggts upp i tre av segmenten – transport, detaljhandel och stadsövervakning – som tillsammans med bank även är de största segmenten på marknaden. Installationer av videoövervakning inom dessa slutkundsegment är ofta komplexa och med ett växande behov av lösningar som underlättar identifiering och upptäckt. Under året har

efterfrågan ökat inom alla slutkundsegment, och med ett särskilt stort intresse inom just transport, detaljhandel och stadsövervakning. När det gäller användare som behöver system med färre kameror består denna stora marknad av många olika kundgrupper med varierande behov. Axis har identifierat vissa segment där användarna har behov av övervakningssystem som är enkla att hantera och gör att t.ex. handlaren eller hotellpersonalen kan ägna sig åt sina kunder. Fokus ligger på ett kostnadseffektivt och attraktivt erbjudande för hotell, kontor och detaljhandel.

### Axis regioner

Axis verksamhet redovisas uppdelad på de tre regionerna EMEA (Europa, Mellanöstern och Afrika), Americas (Nord- och Sydamerika) och Asia. Under året har Axis försäljningsutveckling varit positiv i samtliga regioner. Den största andelen av Axis försäljning finns på mogna marknader såsom Nordamerika och Västeuropa men Axis växer snabbt på tillväxtmarknaderna i Asien, Östeuropa, Afrika och Latinamerika. För att kunna växa framgångsrikt på dessa marknader bygger Axis upp lokal kompetens och skapar långsiktiga och starka relationer med olika partner och slutkundsegment. Förändringsbenägenheten är ofta stor hos kunderna på tillväxtmarknader vilket underlättar för direkta installationer av digitala system.

## Den amerikanska marknaden har redovisat fina framgångar under 2011.

### Fredrik Nilsson, Axis General Manager i USA, svarar på några frågor.

**Axis har en marknadsledande position inom nätverkskameror på den amerikanska marknaden. Vad beror framgångarna på?**

I Nordamerika har arbetet under de senaste åren inriktats på att bibehålla eller öka marknadsandelarna och det finns ett antal faktorer som har gjort att vi blivit så framgångsrika. De viktigaste är att Axis har investerat i att utveckla rätt produkter och samtidigt byggt ett mycket skalbart kanalprogram med partner som säljer Axis produkter. Dessutom har vi i vår region en fantastisk lojal och välutbildad personalstyrka på närmare 150 personer som brinner för nätverksvideo och att stödja våra kunder.

**Går skiftet till nätverkskameror snabbare på den amerikanska marknaden jämfört med övriga världen?** Marknadsanalysföretaget IMS Researchs rapport "The World Market for CCTV & Video Surveillance Equipment" visar att Axis är ledande leverantör av övervakningskameror på den nordamerikanska mark-

naden. Som marknadsledare accelererar Axis självfallet övergången till IP-teknik. Ett viktigt bidrag till detta är våra långsiktiga utbildningsinsatser, inklusive Axis Communications Academy-programmet, och att Axis är det första bolaget i branschen som infört certifieringsprogram för partner. Vi har också tagit kommandot kommunikativt som branschföreträdare med i genomsnitt en artikel i veckan i viktiga medier.

**Inom vilka kundsegment ser ni störst intresse för Axis nätverksvideoprodukter på den nordamerikanska marknaden?**

Vi ser fortfarande ett stort intresse från utbildningssektorn, som varit stark i många år tack vare IP-videos överträffade skalbarhet. Även myndigheter har visat intresse för nätverksvideo, men då främst på grund av den överlägsna videokvaliteten. Under 2011 har också kundsegmenten transport och detaljhandel börjat ta fart ordentligt, vilket är en konsekvens av fokuserad affärsutveckling från Axis sida.



Fredrik Nilsson





**Spontandans**  
Nära Plaza Dorrego  
Buenos Aires 16.35

## Region Americas i fokus

Axis växer snabbt i region Americas, som omfattar Nord- och Sydamerika. Under året uppgick tillväxten till 40 procent i lokala valutor efter en fortsatt snabb övergång till nätverksvideo i Nordamerika och en bred ökning av efterfrågan på marknaderna i Sydamerika.

I Nordamerika har slutkunderna i stor utsträckning genomfört installationer av Axis nätverksvideoprodukter främst inom skolor, flygplatser, detaljhandel och myndigheter. Under 2011 låg fokus i första hand på att öka penetrationen inom transport och detaljhandel bland annat genom tätare samarbete med stora systemintegratörer som arbetar mot dessa segment. Axis starka produktportfölj liksom fortlöpande utbildning av partner i fördelarna med nätverksvideo är några orsaker till den fortsatta positiva utvecklingen i Nordamerika. I USA har Axis introducerat branschens första certifieringsprogram inom nätverksvideo. På samma marknad genomförde Axis under hösten en av sina största partnerkonferenser någonsin, med ett hundratal deltagare.

I USA har Axis funnits sedan slutet av 1980-talet och har idag en klar marknadsledande position inom nätverksvideo med cirka 150 medarbetare på ett antal kontor som ger lokal närvaro över hela landet. I Kanada etablerade Axis sitt första egna kontor 2010 och har sedan dess framgångsrikt bearbetat och utbildat partner. Under 2011 öppnade Axis även sitt första kontor på den mexikanska marknaden, i Mexico City, och intresset för Axis erbjudande har varit stort från start. Intresset

för Axis lösning för mindre installationer, AVHS, har börjat ta fart i regionen efter att tjänsteleverantörer som EMC, ADT, Stanley och Niscayah lanserat produkt erbjudanden baserade på denna plattform

I Sydamerika sker en snabb ökning av acceptansen och utnyttjandet av nätverksvideoprodukter. Axis etablerade sitt första kontor i São Paulo, Brasilien 2008 och har sedan dess etablerat lokalkontor i Argentina, Colombia och Chile. Brasilien och Argentina är de största marknaderna i regionen. Efterfrågan på nätverksvideoprodukter avser framför allt installationer inom transport och myndigheter, bland annat för kritisk infrastruktur såsom flygplatser och tågstationer, men även detaljhandeln visar ett snabbt växande intresse. Förutom omfattande säljaktiviteter kommer Axis att snabbt öka antalet partner i regionen och kontinuerligt utbilda dessa. Under året fortsatte expansionen av partnerprogrammet och över 1 000 personer utbildades inom ramen för Axis Communications Academy.



Lokal närvaro i följande länder	Argentina Brasilien Chile Colombia Kanada Mexiko USA
Antal anställda	166
Fokuserade kundsegment	Utbildning, myndigheter, detaljhandel, transport
Omsättning	1 740 Mkr (1 373)

48 % av omsättningen



### Axis lösningar skapar nya möjligheter i vardagen.



#### På din skola

Vandalismen på skolor har visat sig minska när övervakningskameror installerats. Nätverkskamerornas fördelar med skalbarhet och enkel installation passar skolor, universitet och andra utbildningsenheter då infrastrukturen ofta är på plats.

Utbildning



#### Där du handlar

Nätverkskameror i affärer ger butiksinnehavarna god överblick över t.ex. lager eller butiker lokaliserade på andra geografiska platser. Kamerorna kan även identifiera kundflöden och kundbeteenden vilket kan användas för att anpassa butiken och öka försäljningen.

Detaljhandel

Slutkundsegment >>





**På stan**

Plaza Santa Ana  
Madrid 15.12



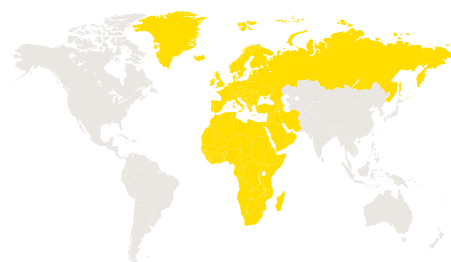
## Region EMEA i fokus

Region EMEA omfattar Europa, Mellanöstern och Afrika. Trots stora ekonomiska problem i flera av länderna har regionen uppvisat en stabil försäljningsutveckling över hela året. Sammanlagt ökade försäljningen med 26 procent i lokala valutor 2011. Ett allmänt ökat intresse för säkerhetsinstallationer och för Axis nya lösningar med kostnadseffektiv installation och hög bildkvalitet är några orsaker till utvecklingen. Under året har Axis etablerat närvaro i Finland, Tjeckien, Ungern, Turkiet och Saudiarabien.

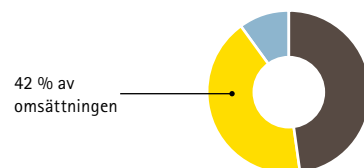
EMEA omfattar ett stort antal länder med olika strukturer, lagar och regler. Axis anpassar resurser och insatser utifrån lokala förhållanden med avsikt att fortsätta växa i alla delar av regionen. Många av länderna i södra delen lider av stora makroekonomiska problem men uppvisar trots det ett stort intresse för nätverksvideo. Installationer av Axis produkter i denna del av regionen har framför allt genomförts inom stadsövervakning, bank och transport. Länder i östra delen av regionen samt Mellanöstern fortsätter visa ett ökat intresse för nätverksinstallationer. I Saudiarabien och Turkiet har Axis under året etablerat närvaro och anställt säljpersonal i syfte att dra fördel av en stark utveckling på dessa marknader. I norra Europa ökar efterfrågan på nätverksvideo framför allt inom transport och

detaljhandel. I Storbritannien, som har en stor installerad bas av analog installationer, har utbildning av marknaden och behov av bättre bildkvalitet lett till att intresset för nätverksvideo ökar snabbt. Ryssland har visat mycket stark tillväxt under året. Axis försäljning har ökat snabbare än marknadstillväxten och därmed är bedömningen att Axis tagit marknadsandelar. Det är främst inom transport (tåg, flygplatser) och stadsövervakning som stort intresse har visats för installation av nätverksvideoprodukter.

Axis är aktiva över hela regionen och deltar i mässor, arrangerar road shows och stora partnerevents, samt fortsätter utbilda inom ramen för Axis Communications Academy. Intresset för att medverka i Axis partnerprogram är stort och nya partner adderas framför allt i de snabbt växande ekonomierna i Afrika, Mellanöstern och Östeuropa.



Lokal närvaro i följande länder	Belgien, Finland, Frankrike, Förenade Arabemiraten, Italien, Nederländerna, Polen, Portugal, Ryssland, Saudiarabien, Schweiz, Spanien, Sverige, Storbritannien, Sydafrika, Tjeckien, Turkiet, Tyskland, Ungern, Österrike
Antal anställda	854 (inkl HQ)
Fokuserade kundsegment	Transport, stadsövervakning, bank
Omsättning	1 479 Mkr (1 260)



### Axis lösningar skapar nya möjligheter i vardagen.



#### Där du arbetar

Nätverkskameror används för att effektivt kunna övervaka processer och tillgångar i fabriker, på byggarbetsplatser och i lagerlokaler. Kamerorna ska vara tåliga och kunna bevaka stora områden, ibland under svåra ljusförhållanden. Video blir tillgängligt på en dator oavsett geografisk plats.

Industri

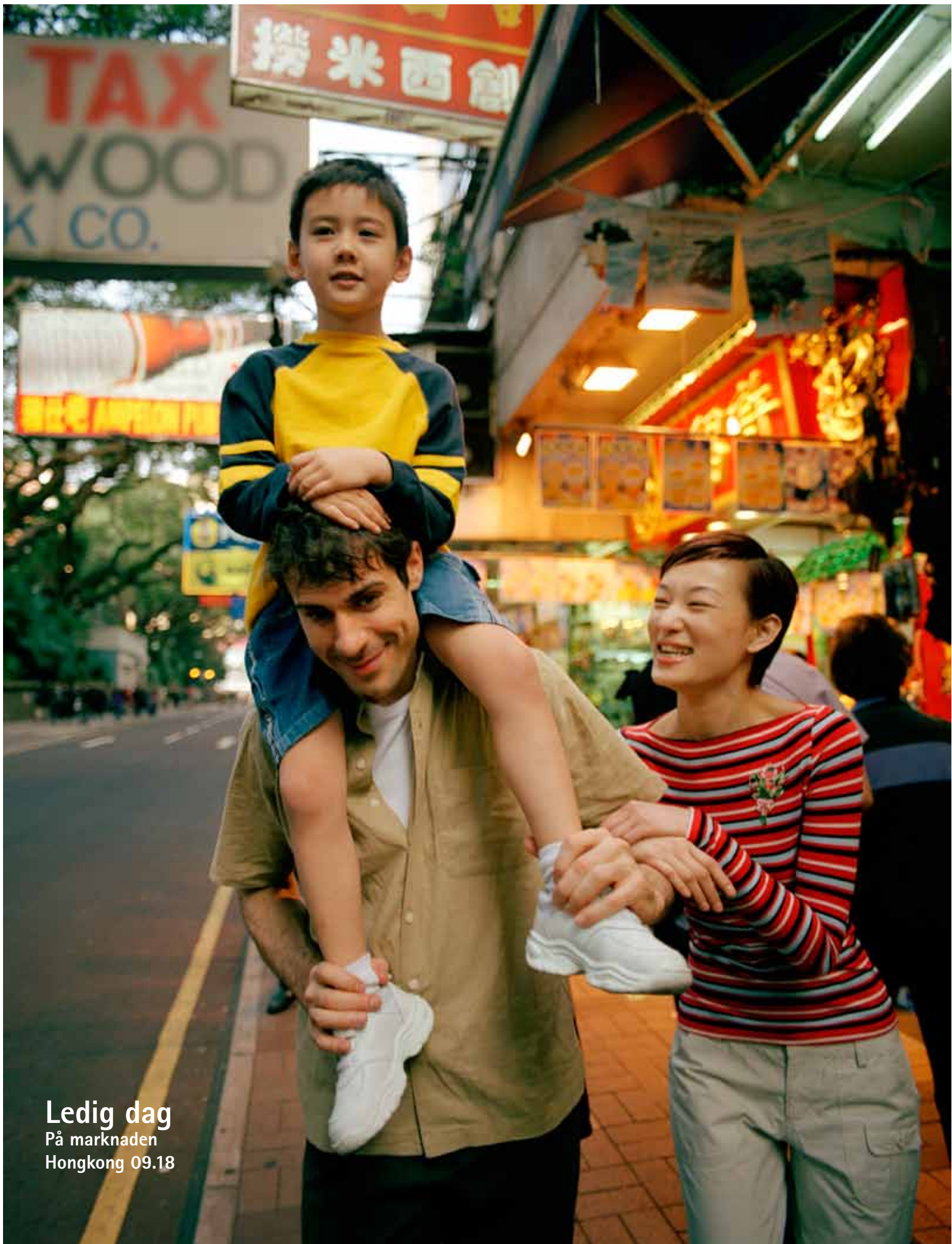


#### När du tar dig dit

I bussar, på tåg och på stationer finns nätverkskameror monterade som bidrar till att öka säkerheten för personal och passagerare. Kamerorna ger larm när en oväntad händelse inträffar, t.ex. om en person beträder ett ensligt spårområde eller om en kamera utsätts för vandalism.

Transport

Slutkundsegment >>



Ledig dag  
På marknaden  
Hongkong 09.18



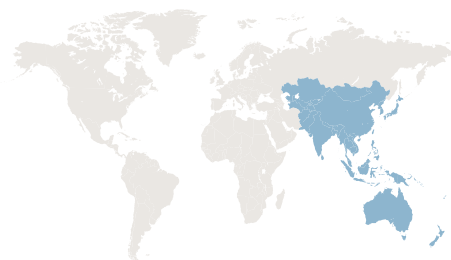
## Region Asia i fokus

Region Asia spänner geografiskt över ett stort område från Kina i norr till Nya Zeeland i söder. De senaste åren har regionen uppvisat en hög tillväxttakt driven av bland annat ett allt snabbare tekniskifte med hög efterfrågan inom de flesta slutkundsegment. Under 2011 ökade Axis försäljning i region Asia med 27 procent i lokala valutor. Konkurrensen är hård i regionen då detta är hemmamarknad för flera av de stora globala aktörerna inom videoövervakning, såsom Panasonic, Sony och Samsung men också eftersom det finns lokalt etablerade konkurrenter som till exempel kinesiska Hikvision.

Den omfattande geografiska spridningen innebär stora skillnader i kulturella värderingar, vilket påverkar besluten om installation av kameror. Trots den diversifierade marknaden finns ett utbrett och växande intresse för nätverksbaserad teknik och professionella övervakningslösningar. Under året har Axis produkter installerats i säkerhetsinstallationer på skolor och universitet, inom industrin, på offentliga platser och inom transportsektorn. Installationer inom stadsövervakning växer snabbt bland annat på Filippinerna, i Vietnam och Indien.

I Kina har övergången från analog till digital videoövervakning tagit fart under året, främst på grund av den bättre bildkvalitet som följer med nätverksvideo. Axis har fyra kontor i landet med över 30 anställda och växer snabbt på denna stora och viktiga marknad. I Japan har Axis intensifierat marknadsföringsinsatserna vilket lett till ökade marknadsandelar.

Axis fokuserar på säljaktiviteter i hela regionen och på att utöka antalet partner på snabbt växande marknader. Under 2011 har ett hundratal nya partner adderats till Axis olika partnerprogram. Förutom utbildningsinsatser inom ramen för Axis Communications Academy genomfördes en roadshow i nio städer i Kina och Japan som lockade 1 500 deltagare att lyssna på föredrag om Axis och fördelarna med nätverksvideo.



Lokal närvaro i följande länder	Australien, Hongkong, Indien, Japan, Kina, Korea, Malaysia, Singapore, Taiwan, Thailand
Antal anställda	107
Fokuserade kundsegment	Utbildning, industri, stadsövervakning, transport
Omsättning	459 Mkr (300)

10 % av omsättningen

### Axis lösningar skapar nya möjligheter i vardagen.



#### När du gör transaktioner

Nätverkskameror vid ingångar och över diskar ökar säkerheten för personal på banker och växlingskontor. Installationer av nätverkskameror blir allt vanligare inom banksektorn då teknikens fördelar såsom bättre bildkvalitet bidrar till att konkurrera ut de befintliga analoga systemen.

Bank



#### I din stad

På speciellt utsatta platser bidrar kameraövervakning till att öka tryggheten för medborgarna och video kan underlätta bevisföring om ett brott begåtts. Nätverkskameror får allt fler funktioner som gör det lättare att identifiera och upptäcka såväl människor som föremål.

Stadsövervakning

Slutkundsegment





“ Sent på kvällen, men  
gatorna känns trygga.

New York, USA  
22.57

## Stadsövervakning

# Närmare visionen med säker och trygg stadsövervakning

Beslutsfattarna i den sydkoreanska staden Pyeongtaek gör allt de kan för att realisera visionen att bli en ledande kulturstad. Högst upp på listan för att uppnå detta står medborgarnas trygghet och säkerhet. En förbättring av stadens säkerhetssystem har därför setts som en nödvändighet för att kunna skapa en ökad trygghetskänsla för såväl lokalbefolkning som alla utländska besökare.

Ledningen i staden övervägde först att satsa på en utökning av det befintliga analoga övervakningssystemet, men kom snabbt till insikt om begränsningarna för hur stora ytor som kunde övervakas effektivt samt svårigheten att integrera med andra system. Ett IP-baserat säkerhetssystem med nätverkskameror gav alla dessa fördelar, dessutom till lägre kostnader, och Axis

omfattande erfarenhet från liknande installationer runt om i världen gjorde valet av leverantör enkelt. I det inledande skedet behölls de befintliga analoga kamerorna. Axis video encoder installerades för att digitalisera videoströmmarna och därmed kunde fördelarna av ett IP-baserat videoövervakningssystem utnyttjas. På de platser i staden där inga kameror tidigare fanns har nätverkskameror installerats direkt.

Beslutsfattarna i Pyeongtaek är på god väg att uppnå sin vision. På vägen dit drar man fördel av ett säkert och kostnadseffektivt videoövervakningssystem från Axis som bidrar till att stadens medborgare lugnt och tryggt kan fokusera på att njuta av alla de kulturevenemang som erbjuds.

## "Axis nätverkskameror och video encoder har inneburit en kraftig förbättring av kvaliteten i övervakningen"

Talesman för staden Pyeongtaek



Andrea Sorri  
Business Development City Surveillance

"Det handlar om funktioner som ökar möjligheten till identifiering och därmed sannolikheten för att lösa brott."

### Vad sker inom segmentet stadsövervakning?

Andrea Sorri, Axis: Det finns idag 1 054 städer i världen med fler än 500 000 invånare, och som motsvarar cirka 1,7 miljarder människor. Dessa människor behöver en trygg och säker stadsmiljö, och ju snabbare städerna växer ju större blir behovet av övervakning då brotten tenderar att öka med storleken. I framför allt tillväxtländerna, där urbaniseringen är extra snabb, ser vi fler och fler beställare som väljer digital teknik direkt, medan det på mogna marknader sker en gradvis konvertering från analoga till digitala system i takt med ett växande behov av att skapa en tryggare och säkrare stadsmiljö. Polisen efterfrågar egentligen samma sak oavsett land eller världsdel – att få bättre verktyg för att kunna identifiera misstänkta och att upptäcka brott i tid. De fördelar som nätverksvideo erbjuder, såsom bättre bildkvalitet och realtidsövervakning, hjälper polisen i detta arbete.

### Vad gör Axis för att skynda på utvecklingen?

Vi arbetar med att kontinuerligt utbilda partner, slutkunder och olika intressegrupper om fördelarna med nätverksvideo för en säkrare stadsövervakning. Under det senaste året har vi även etablerat en organisation för specialistkunskap inom segmentet i syfte att snabbare kunna genomdriva lösningar som till exempel underlättar polisens arbete med brottsbekämpning.

Axis lösningar för stadsövervakning passar oavsett storleken på stad, och idag finns våra kameror i fler än 500 städer världen över. Värmekameror, teknik för att kunna se bättre i svagt ljus, kameror som tål såväl slag som hårda väderförhållanden och som kan larma när någon incident inträffar är förstas delar i Axis erbjudande som uppskattas mycket av slutkunderna. Det handlar ju om funktioner som ökar möjligheten till identifiering och därmed sannolikheten för att lösa brott, vilket bidrar till en tryggare livssituation för en allt större stadsbefolkning världen över.



# Samarbeten för en tryggare värld

Axis växer snabbt inom nätverksvideo tillsammans med 45 000 partner i 179 länder. Genom olika program och utbildningar stödjer Axis sina partner med syftet att slutkundernas säkerhetsinstallationer ska ligga i framkant. Partnerskapen ger Axis värdefull kunskap och inblick i behov och möjligheter på såväl enskilda marknader som i prioriterade slutkundsegment.

En viktig del i Axis strategi är företagets indirekta säljmodell vilken baseras på lojala, långsiktiga samarbeten. Axis arbetar i partnerskap med distributörer i varje land samt med systemintegratörer och återförsäljare som når slutkunderna. Tvåstegsmodellen skapar lojalitet och skalbarhet i försäljningsorganisationen och närhet till kunderna, vilket ger konkurrensfördelar.

## Lojalitet i Axis Channel Partner Program

Axis Channel Partner Program är utformat för att partner ska kunna skapa affärsmöjligheter av Axis ledande position på den snabbt växande marknaden för nätverksvideo. Alla systemintegratörer och återförsäljare som gör eller vill göra affärer med en distributör som erbjuder Axis produkter kan delta i programmet. Att det är öppet för alla skapar lojalitet och resulterar i en kostnadseffektiv och skalbar säljmodell för Axis. Vid offerttillfällen och andra kontakter med slutkunderna ger Axis sina partner stöd i form av teknisk support. Deltagarna får även information om produktansringar, tillgång till marknadsföringsmaterial samt möjlighet att närvara i Axis montrar på mässor. En viktig och växande del av programmet är utbildning inom nätverksvideo.

## Kategorisering av partner

Partner inom ramen för Axis Channel Partner Program kvalificerar sig till olika nivåer vad avser förmåner inom säljstöd, marknadsföring, tekniskt stöd och produktutbildning.

### Auktoriserad partner

Denna nivå är öppen för alla företag som säljer Axis nätverksvideoprodukter och köper från en av Axis distributionspartner. Axis erbjuder auktoriserade partner ett antal grundläggande förmåner för att bidra till framgångsrik försäljning.

### Silverpartner

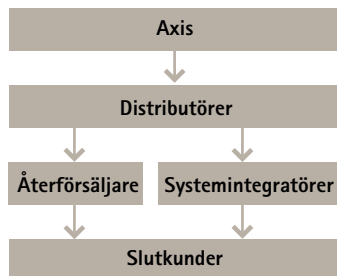
Systemintegratörer som erbjuder kompletta lösningar, inklusive installation på plats, support och demoutrustning kategoriseras som silverpartner och får ytterligare förmåner. Partner på denna nivå har även genomgått utbildning inom ramen för Axis Communications Academy.

## Första steget i affärsmodellen

Axis försäljning sker till en handfull distributörer i varje land. Distributörerna, vilka är verksamma i kabel-, säkerhets- eller IT-branschen, lagerför produkterna och levererar dem till systemintegratörer och återförsäljare i takt med att dessa gör affärer med slutkunder eller bygger upp lager. Axis arbetar med både globala företag som Anixter, ADI och Azlan/TechData samt med nationella distributörer. Axis samarbetar med lagringspartner såsom EMC för att kunna erbjuda videoövervakning som en tjänst (AVHS) för kunder som har eller ska installera mindre omfattande installationer. Dessa erbjudanden introducerades under 2011 och kommer att utvecklas ytterligare i samarbete med olika partner runt om i världen.

## Nästa steg – de som möter slutkunderna

Återförsäljare och systemintegratörer är de som oftast möter slutkunden i en försäljningsdiskussion om en helhetslösning eller enskilda produkter. Systemintegratörerna installerar och integrerar Axis produkter i säkerhetslösningar inom samtliga slutkundsegment. Cirka hälften av Axis personalstyrka arbetar inom säljrelaterad verksamhet och de arbetar nära partner med kompetensöverföring och som stöd i projekt gentemot slutkunder. Några av de systemintegratörer som Axis samarbetar med är Honeywell, ADT, Niscayah och Convergent Technologies.



Axis har 45 000 partner i sammanlagt 179 länder. Under 2011 har fokus legat på att vidareutveckla samarbeten med befintliga partner samt att etablera ökad lokal närvaro genom partner i framför allt region Asia. Genom att arbeta ännu närmare sina partner inom olika områden ökar Axis kunskapen om marknadens utmaningar och slutkundernas behov.





Axis har under 2011 deltagit i cirka 100 större mässor samt i ett stort antal lokala och regionala partnerevent över hela världen. Förutom att informera om nya produkter och om utvecklingen på nätverksvideomarknaden har Axis under året uppmärksammat att det var 15 år sedan Axis lanserade världens första nätverkskamera.

### Guldpartner

Partner på denna nivå har avslutat den andra nivån av Axis utbildning och visat exceptionella affärsresultat, mätt i intäkter och utbildningsmål. Guldpartner är engagerade i försäljning av Axis nätverksvideoprodukter och har förmåga att klara de mest utmanande krav i slutanvändares säkerhetsinstallationer.

I tillägg till kanalpartnerprogrammet arbetar Axis aktivt med att antal ytterligare program; ADP, TPP och A&E. Dessa syftar till att erbjuda slutkunderna helhetslösningar för deras övervakningssystem.

### Samarbete för säkrare lösningar

Axis samarbetar med cirka 900 mjukvaruutvecklare, så kallade Application Development Partners (ADP:er), vilka är en viktig del i Axis satsning på den professionella nätverksvideomarknaden. ADP-företagen utvecklar applikationsmjukvaror som komplement till Axis eget mjukvaruerbjudande, vilket ger slutkunden tillgång till ett stort antal applikationer som täcker många olika behov och bidrar till säkrare och effektivare videoövervakning.

Medverkan i Axis ADP-program ger mjukvaruutvecklare möjlighet att fullt ut integrera Axis nätverksvideoprodukter i slutkundslösningar genom komponenter som VAPIX, AXIS Camera Application Platform, öppen plattform, teknisk dokumentation samt dedikerad utvecklingsstöd. Genom samarbetet breddas Axis erbjudande på marknaden och majoriteten av alla installerade nätverkskameror används tillsammans med mjukvara från någon av Axis ADP:er.

### Teknisk kompetens för bättre design

Axis erbjuder även ett program som riktar sig till konsulter, Architecture & Engineering-programmet (A&E).



För att kunna erbjuda slutkunderna anpassade lösningar arbetar Axis tätt tillsammans med en rad partner med olika kompetensområden. De ingår i Axis så kallade Eco system.

Programmet innebär att de ingenjörer och konsulter som designar och specificerar IP-baserade säkerhetssystem får tillgång till avancerade och användarvänliga verktyg samt utbildning. Målet är att de konsulter som specificerar produkter i säkerhetsinstallationer ska ha goda kunskaper om nätverksvideo. Dessa konsulter är framför allt vanliga på marknaderna i USA och Storbritannien.

### Stöd för IT-projekt

För att underlätta för företag som levererar infrastrukturkomponenter för digitala videoövervakningssystem har Axis introducerat Technology Partner Program (TPP), vilket knyter samman de övriga programmen. Technology Partners kan vara industriledande infrastruktur företag och Axis samarbete med dessa ska se till att säkerställa kompatibiliteten i säkerhetsinstallationer för slutanvändarna. Tillsammans kan Technology Partners och Axis identifiera marknadsvärden såsom bättre funktionalitet och prestanda, dela information samt genomföra utbildningar.

## Axis som kunskapspartner

Flera olika kundundersökningar har visat att kunderna uppskattar Axis breda kunskap om nätverksvideo. Sedan många år delar Axis med sig av denna kunskap inom en rad olika områden, från övergripande nivå till specialistkunskap.

### Axis Communications Academy

Axis vill växa tillsammans med sina partner såväl affärsmässigt som kunskapsmässigt. Utbildning av marknadens aktörer är därför en viktig komponent. I det ambitiösa utbildningsprogrammet Axis Communications Academy utbildas systemintegratörer och återförsäljare i fördelarna med nätverksvideo i allmänhet och Axis produkter i synnerhet.

### Omfattande utbud

Under 2011 genomgick cirka 5 000 partner klassrumsutbildningar och fler än 7 000 deltog i webbaserade utbildningar och webinarer. Sedan programmet startades 2005 har över 25 000 deltagare utbildats. Utbildningarna omfattar olika nivåer och inriktningar beroende på förkunskaper och behov. Förutom att erbjuda ett basutbud och ett avancerat utbud kan Axis skräddarsy utbildningar för bland annat större kundgrupper. Under 2012 ligger ett starkt fokus på att erbjuda fler diversifierade utbildningar som möter de nya behoven på marknaden.

### Klassrumsutbildningar över hela världen

Inom Axis globala säljorganisation finns drygt 70 utbild-

dare vilka genomför klassrumsutbildningar för partner i olika länder. På dessa får deltagarna, på lokalt språk, verktyg och kunskap om nätverksvideo genom hela försäljningskedjan från demonstration till installation och support. Utbildningen bygger på den kunskap som Axis har om marknaden och de frågeställningar som kunderna ställs inför vid valet av en nätverksbaserad säkerhetslösning och Axis erbjudande.

### Globalt certifieringsprogram inom nätverksvideo

Under 2011 lanserade Axis ett globalt certifieringsprogram inom nätverksvideo med syfte att sätta en ny standard inom branschen, och därmed säkerställa att anställda hos partner och återförsäljare har adekvat kunskapsnivå. För att bli en Axis Certified Professional krävs branschkunskap inom systemdesign samt godkänt resultat på Axis Network Video Exam. Testet genomförs hos ett auktoriserat oberoende institut. Sedan introduktionen har programmet framgångsrikt lanserats i USA och Kanada och kommer framöver stegvis att implementeras i resten av världen under 2012.



I Nordamerika har Axis sedan 2010 arbetat med ett certifieringsprogram med syfte att säkerställa att Axis partner har rätt kunskap om nätverksvideomarknaden. För att bli så kallad Axis Certified genomförs ett test hos ett auktoriserat oberoende institut.



# Försprång genom smarta lösningar

Axis driver skiftet från analog till digital videoövervakning med marknadsledande produkter och smarta lösningar som bidrar till en säkrare och tryggare värld. Produkterna ska kunna tillgodose alla typer av övervakning – från att skydda resenärerna på världens mest trafikerade flygplatser till att hjälpa mindre butiker att skapa lönsammare affärer.

Sedan lanseringen av den första nätverkskameran 1996 har Axis försett marknaden med en mängd prisbelönta nätverksvideoprodukter med banbrytande teknik. Under 2011 lanserades över 30 produkter. Ett stort fokus under året låg på att ytterligare förbättra bildkvaliteten, vilket resulterat i lanseringen av en ny generation bevakningskameror med enastående prestanda. Dessutom introducerades nya, smarta lösningar för att öka penetrationen av nätverksvideo i mindre installationer. Axis strävar hela tiden efter att utveckla nätverksvideoprodukter som kan tillgodose marknadens behov oavsett region eller kundsegment.

Under de senaste åren har Axis lanserat – som första företag i världen – nätverksbaserade värmekameror, produkter som klarar extrem värme och kyla, diskreta kameror som kan panorera över ett stort område samt kameror som levererar bilder av HDTV-kvalitet. Med de nya, innovativa produkter och lösningar som lanserades under 2011 stärker Axis ytterligare sin marknadsledande position på den snabbt växande marknaden för digital videoövervakning. Dessutom tillhandahåller Axis en unik

global service till partner och slutkunder för att stödja installation och användning av produkterna.

## Överlägsen bildkvalitet med nätverksvideo

Den viktigaste faktorn vid videoövervakning är att tydligt kunna upptäcka och identifiera personer och föremål. En av fördelarna med nätverksvideo är att den erbjuder bättre bildkvalitet jämfört med analoga produkter. Under de senaste åren har nätverksvideoprodukter som levererar video med HDTV-kvalitet utgjort en viktig drivkraft i övergången från analog till digital teknik. Axis har varit ledande i utvecklingen av produkter med HDTV-upplösning och denna teknik finns nu i nästan alla Axis produkter. Nätverkskameror med HDTV har flera gånger högre upplösning än en vanlig analog övervakningskamera, vilket gör det lättare att identifiera detaljer, personer och objekt. Högre bildupplösning ger också möjligheten att täcka ett större område med färre kameror.

## Ny teknik för krävande ljusförhållanden

Kraven på säker upptäckt och identifiering leder till att







behoven av detaljrikedom i alla ljusförhållanden ständigt ökar. Genom ett stort fokus på ljuskänslighet, dynamik, färgåtergivning och upplösning kan Axis optimera kamerorna för ännu säkrare och effektivare övervakning. Under året lanserades nätverkskameror som med Axis nya, avancerade Lightfinder-teknik ger överlägsen bildåtergivning vid förhållanden med mycket svagt ljus. Kamerorna, som är marknadens mest ljuskänsliga, är idealiska för användare som i svagt ljus behöver se färger, såväl inomhus som utomhus, för att kunna känna igen och identifiera människor, fordon och händelser. Kameror utrustade med Lightfinder-teknik har en särskilt viktig funktion att fylla vid bevakningsuppdrag vid bland annat dåligt upplysta parkeringsplatser, järnvägsspår och annan infrastruktur.

Under året lanserade Axis även nätverkskameror med teknik för så kallad wide dynamic range, som innebär att kamerorna levererar tydliga bilder i skarpt ljus och skugga samt i starkt motljus i samma videosekvens. Dessa kameror passar perfekt för övervakning av entréer och byggnader med stora fönster, till exempel vid flygplatser, tågstationer och allmän stadsbebyggelse.

### Snabbt växande marknad för video encoder

Marknaden för videoövervakning domineras fortfarande av säkerhetssystem med analoga kameror. En lösning som ger analoga kameror många av fördelarna med nätverkskameror är att använda en så kallad video encoder. Den omvandlar den analoga videoströmmen till digital och på så sätt kan kunden bevara tidigare investeringar och samtidigt få vissa fördelar av ett IP-baserat övervakningssystem. Detta kostnadseffektiva sätt att stegvis gå från analog till digital teknik gör video encoder till en nyckelprodukt för att få kunder med analoga system att konvertera till en digital lösning. Marknaden för video encoder växer snabbt. Enligt IMS Researchs senaste rapport är Axis den näst största leverantören i världen inom produktkategorin. Axis video encoder finns i många varianter och olika prisnivåer. I slutet av 2011 lanserades två nya serier av video encoder för olika kundsegment.

### Utvecklat erbjudande för mindre installationer

Axis erbjuder smarta lösningar som leder till att allt fler användare väljer digitala videoövervakningssystem och därmed bidrar till att öka tryggheten och säkerheten i samhället. AXIS Video Hosting System (AVHS) är en plattform utvecklad av Axis som innebär att kunder vid mindre omfattande installationer av säkerhetssystem inte behöver investera i lagring eller administration av systemet. Dessutom behövs ingen IT-kunskap då systemet sköts av en tjänsteleverantör via abonnemang. Detta abonnemang tillsammans med en internetanslutning innebär att bilderna blir enkelt

tillgängliga på en dator eller i en mobiltelefon. Under 2011 har flera av Axis partner i bland annat Frankrike och USA börjat leverera produkterbjudanden byggda på AVHS. Dessa erbjudanden påskyndar övergången till digital övervakning.

### Smarta lösningar för detaljhandeln

Under året har Axis även stärkt erbjudandet av nätverksbaserade lösningar inte minst för den viktiga detaljhandelsmarknaden. Flera intelligenta applikationer

## LANSERADE PRODUKTER UNDER ÅRET

Under året har Axis lanserat drygt ett trettiotal innovativa nätverksvideoprodukter. För mer information, besök [www.axis.com](http://www.axis.com) och välj Produkter. Nedan finns några exempel på lanseringar.

#### NÄTVERKSKAMEROR

AXIS P5522/-E  
AXIS M50  
AXIS M31-VE  
AXIS M11-E  
AXIS P5512/-E  
AXIS Q6035/-E  
AXIS P5544  
AXIS Q6032  
AXIS Q1602/-E  
AXIS P3367-V/-VE  
AXIS M1043/44-W  
AXIS Q1604/-E



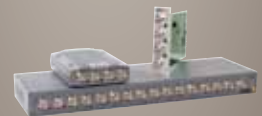
AXIS M50



AXIS Q1604

#### VIDEO ENCODER

AXIS Q7414  
AXIS M7010/14  
AXIS P7210/14/24



AXIS P7210

#### TILLBEHÖR

AXIS ACS 3.50  
AXIS Q1922/-E  
AXIS P85 Ass  
T93E05 Housing  
T90C IR Illuminator



AXIS Q1921-E



Arbetet inom forskning och utveckling har under året lett till introduktion av den revolutionerade Lightfinder-tekniken som innebär möjlighet till övervakning i mycket svagt ljus med färgåtergivning. Bilderna visar miljön där Axis nätverkskamera AXIS Q1602 är monterad för att bevaka en park. På bilden till vänster syns en person i en röd jacka. På bilden till höger syns samma bild på en datorskärm, som står på platsen. Bilderna illustrerar Lightfinder-funktionens möjlighet att bevaka i svagt ljus med färgåtergivning och bättre möjlighet till identifikation.

såsom Kundräknare, Heat-Mapping och Dwell Time har utvecklats tillsammans med partner i syfte att öka affärsnyttan för såväl stora detaljhandelskedjor som mindre butiker.

Axis nya kompakta AXIS M50-kameror ryms i en handflata, men ger den flexibilitet och flera av de fördelar som en större pan/tilt/zoom-kamera har. Kamerorna innebär en diskret och prisvärd lösning för övervakning inomhus i HDTV-kvalitet och bidrar till att förbättra säkerheten i butiker, banker, hotell, kontor, restauranger och lager. För detaljhandeln erbjuder de även en smart och effektiv lösning för att öka affärsnyttan. Butiksägaren kan sitta på annan plats med möjlighet att panorera, tilta och zooma kameran för att få en helhetsbild av sin butik, bland annat för att kontrollera om hyllor är fyllda och att varorna marknadsförs på rätt sätt. Axis har dessutom under året lanserat speciella kameror för dold övervakning av ingångar och utgångar, framför allt avsedda för detaljhandeln.

### Öppenhet ger fler lösningar

Axis jobbar tillsammans med sina partner för att erbjuda slutkunderna gemensamma attraktiva lösningar. Axis

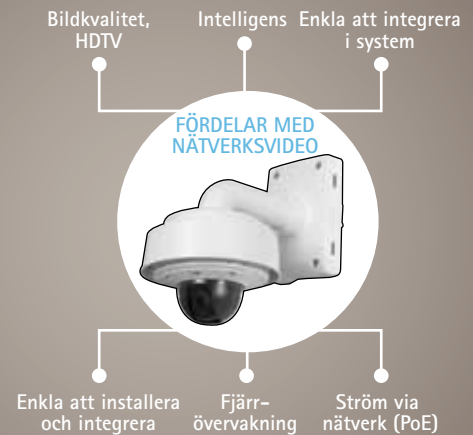
öppna företagskultur och öppna tekniska gränssnitt samt fokus på etablerade standarder påskyndar denna utveckling. Fler och fler partner bygger nu sina lösningar till slutkund på Axis teknologi. Axis kan på detta sätt erbjuda både breda lösningar för att nå volymer och genom partner addera värden för mer specifika behov. Applikationsutvecklare kan med hjälp av de många integrationsmöjligheterna i kameran utveckla sin mjukvara för många olika användningsområden. Denna unika möjlighet som nätverksvideo erbjuder är viktig inom intelligenta applikationer, där det finns stora prestandafördelar med att kunna köra bildanalys i kameran utan att belasta ett nätverk med omfattande bildmaterial.

### Möjlighet till oavbruten lagring av video

Axis samarbetar med sina partner i syfte att utveckla ännu säkrare och effektivare videoövervakning för slutkunderna. Under 2011 har en unik lösning tagits fram som integrerar Axis teknik för lokal lagring av information på nätverkskamerorna, så kallad edge storage, med marknadens ledande system för videohantering. Lösningen innebär att information oavbrutet kan lagras på ett vanligt minneskort i kameran som ett komplement till lagring i centrala system. Efter nätverksproblem eller

## MÅNGA FÖRDELAR MED NÄTVERKSVIDEO

Det finns en rad stora fördelar med nätverksbaserad övervakning jämfört med analog. Kamerorna är enkla att integrera med andra IT-system vilket ger ett bredare användningsområde och ökar värdet av video hos slutkunden. De flexibla nätverksbaserade systemen underlättar vid om- eller utbyggnader. Power over Ethernet (PoE), det vill säga strömförsörjning via nätverkskabeln, är en annan fördel med nätverksvideo och innebär minskad installations- och kabelkostnad. Bildkvaliteten är av avgörande betydelse för övergången från analog teknik till nätverksvideo, inte minst möjligheter till bilder i HDTV-upplösning, vilka inte har någon direkt motsvarighet på den analoga marknaden idag. Nätverkskameror ger även användarna möjlighet till fjärrövervakning, vilket innebär att de får tillgång till video från vilken dator med internetuppkoppling som helst.



när systemet legat nere för underhåll, kan sedan videosystemet återskapa fullständig video från perioder både när kameran varit tillgänglig och inte. Möjligheten till oavbruten lagring av video är extra viktig vid exempelvis bevakning av in- och utgångar på flygplatser och andra stora trafikcentra.

### Mjukvara för effektiv videohantering

AXIS Camera Station är en egenutvecklad komplett videomjukvara för övervakning, inspelning och händelsehantering utvecklad för Axis nätverksvideoprodukter. Den är mycket enkel att installera och administrera samt utnyttjar alla Axis unika kamerafunktioner för att ge ett enkelt, kostnadseffektivt system med hög prestanda. Systemet går att fjärrstyra via en PC och är idealiskt för bland annat detaljhandel, hotell och skolor. Men Axis kameror har inte bara stöd för AXIS Camera

Station, utan även för mjukvara från partner, vilket ger produktportföljen ett brett användningsområde.

### Arbete för minskad miljöpåverkan

Axis utvärderar kontinuerligt verksamhet och produkter för att öka kunskapen om deras miljöpåverkan. Under 2010 och 2011 har livscykelanalyser genomförts på flera av nätverksvideoprodukterna. Analyserna visade att en väsentlig del av miljöpåverkan under produkternas livscykel härrör från deras energiförbrukning vid användning hos slutkunderna. Axis lägger därför stor vikt i utvecklingsprocessen på att ta fram produkter med god energiprestanda. Ett tydligt resultat av miljöarbetet är att produkternas energiförbrukning har kunnat minskas över tiden trots att prestanda och funktioner ökat markant. Kamerorna har också utformats på ett allt mer kompakt sätt, vilket minskar materialåtgång och transportvolym.



### Globalt öppet samarbete

ONVIF (Open Network Video Interface Forum) är ett initiativ som startades av Axis, Bosch och Sony under 2008 och som syftar till att etablera en global, öppen gränssnittsstandard för nätverksvideoprodukter samt att stödja den pågående övergången från analog till nätverksbaserad övervakning på säkerhetsmarknaden. Vid årets slut hade ONVIF över 340 medlemmar, bland annat internationella företag som Panasonic, Cisco, Genetec, Texas Instruments och Indigo Vision. Nära 70 av Axis nätverksvideoprodukter var utrustade med gränssnittstandarden ONVIF.





I extrema klimat ställs höga krav på högteknologisk utrustning för att tillgodose kundernas behov. AXIS Q6032-E nätverkskamera levererar bilder av hög kvalitet under extrema förhållanden och kan med fördel installeras i säkerhetslösningar i kalla utomhusmiljöer (ner till  $-40^{\circ}\text{C}$ ).



Axis kameror kan diskret installeras i olika miljöer, här på ett tåg.

# För en enklare och säkrare vardag

Ett starkt fokus på forskning och utveckling gör att Axis produkter skiljer sig från andra på marknaden. Vid huvudkontoret i Lund är cirka 450 ingenjörer verksamma inom utvecklingen av mjuk- och hårdvara för framtidens teknologiplattformar och produkter. Arbetet resulterar i en hög lanseringstakt av allt smartare säkerhetslösningar. Johan Paulsson, Chief Technology Officer, ger sin syn på arbetet.



Bildkvalitet, nätverkstillförlitlighet, lätthet att installera och inte minst användarvänlighet är viktiga områden för Axis utvecklingsarbete, säger Johan Paulsson.

**Johan, kan du kortfattat beskriva Axis FoU-arbete?**  
Axis fortsätter att satsa stora resurser på att utveckla nya produkter och lösningar som stärker den marknadsledande positionen inom nätverksvideo. Processen börjar alltid med en omfattande omvärldsanalys för att identifiera framtida behov på marknaden. Dessa omsätts sedan i utvecklingsarbete för att skapa mervärde för kunderna. Axis ligger i teknisk framkant inom en rad områden, bland annat bildkvalitet, nätverkstillförlitlighet, lätthet att installera och inte minst användarvänlighet. Och självklart är det hög kvalitet och höga krav som gäller för alla delar i produktutvecklingsprocessen – från idé till produktion.

## Vilka starka marknadstrender behöver ni anpassa produktutvecklingen till?

Användningen av nätverksvideo växer över hela världen, men behovet av lösningar kan se olika ut beroende på marknad och kundgrupp. Vi vet att av den sammanlagda marknaden för videoövervakning består större delen av mindre installationer hos enskilda butiksägare, hotell och kontor. Av dessa är det få som idag har digital videoövervakning, men intresset ökar snabbt. Vi har därför ökat vårt fokus på utvecklingen av nya produkter och funktioner i allt större utsträckning på denna del av marknaden. Speciellt anpassade nätverkskameror, Axis Video Hosting Systems (AVHS) och nya, innovativa video encoder är några lösningar som vi utvecklat för att öka penetrationen i mindre installationer. Prioritet ligger på att skapa lättanvända produkter med hög bildkvalitet.

## Och för de större installationerna?

I de större och mer omfattande installationerna är penetrationen för nätverksvideo betydligt högre. Här kan man tydligt se att kunskaperna och kraven ökat i slutkundsegmenten vilket medfört att kunderna börjat efterfråga lösningar som inte funnits på marknaden tidigare. Inom Axis sker det därför en snabb utveckling av teknologin för att anpassa produkterna till använd-

darnas nya behov, till exempel teknik för att kunna se tydligt i olika former av ljus och i mörker samt intelligenta funktioner för ökad affärsnytta. Den allt större marknaden medför också att det blir mer lönsamt för teknikutvecklare att ta fram nya lösningar.

## Finns det några andra trender på marknaden att ta extra hänsyn till?

Förutom att behovet av funktion kan skilja sig åt mellan olika marknader innebär expansionen även att helt nya produktkrav ställs. På vissa marknader är det extra viktigt att själva hårdvaran är anpassad till de förhållanden som råder. Vissa vill ha produkter som håller för slag, andra behöver produkter som klarar extrema temperaturer.

## Vilka olika forskningsområden har ni främst inriktat er på under 2011?

För att kunna utveckla produkter och lösningar anpassade till bland annat ovanstående marknadsförutsättningar har vi inriktat oss på framför allt fyra områden:

### *Egenutvecklade teknikplattformar*

Axis driver ett långsiktigt arbete med teknikplattformar som innehåller egenutvecklade chip som ger hög bildkvalitet och uppfyller morgondagens krav på nätverksvideoprodukter. Det egna chipet ARTPEC® betraktas som en industrinorm för nätverkshandling liksom för kommunikation och bildkomprimering. ARTPEC® är ett innovativt bildbehandlingschip med hög prestanda, bra bandbreddseffektivitet och hög bildkvalitet.

### *Bildkvalitet*

Kraven på ljuskänslighet, dynamik, färgåtergivning och upplösning i nätverkskamerorna ökar ständigt. För att fortsätta att erbjuda marknads högsta kvalitet vad avser upplösning och bildfunktioner har vi utvecklat och lanserat nätverkskameror med marknadsledande teknik för såväl färgåtergivning i svagt ljus och tydliga bilder i



skarpt ljus. En stor andel av alla nya kameror från Axis är dessutom försedda med HDTV.

#### *Enkelhet i installationen*

I takt med att systemen blir mer omfattande ökar kraven på enkla och snabba installationer som medför tidsbesparingar och lägre installationskostnader. Axis har utvecklat flera innovativa lösningar som förenklar installationen av produkterna och därmed frigör både tid och resurser för kunderna.

#### *Systemintegration*

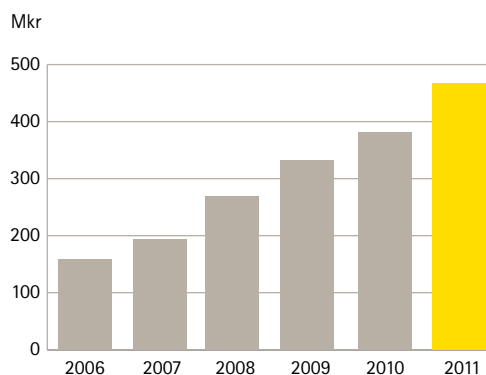
Videoövervakningsinstallationer blir allt mer komplexa och det är en utmaning att enkelt kunna hantera ett stort antal kameror i ett system. Alla Axis produkter bygger på öppen källkod. Dessutom är produkterna utrustade med AXIS Camera Application Platform, vilket innebär att tredjepartsapplikationer kan installeras i Axis produkter. Genom att välja den mest lämpliga applikationen kan användarens specifika behov tillgodoses.

#### **Slutligen, vad innebär Axis patentstrategi?**

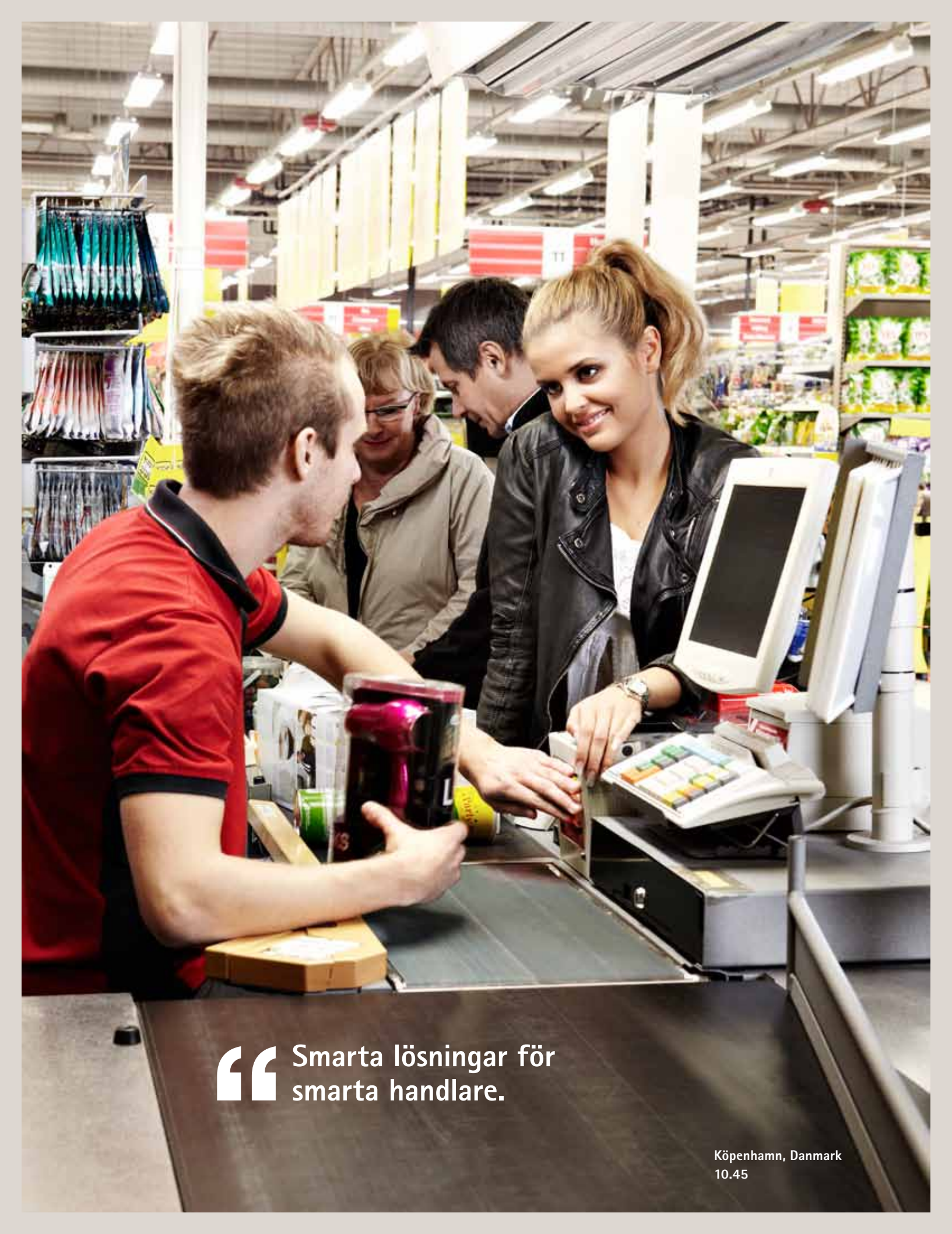
Patentstrategin syftar till att skydda och säkerställa möjligheten att vidareutveckla produkter inom nätverksvideoområdet. Under året har 33 ansökningar om

nationella patent och ett flertal mönsterskydd lämnats in och nio har beviljats, vilket innebär att patentportföljen nu innehåller sammanlagt 119 aktiva patent- och mönsterskyddsfamiljer. Genom att förvärva patentportföljen "Internet Camera Portfolio" av Hoya/Pentax i början av 2011 stärkte vi patentportföljen inom nätverksvideo med ett tjugotal patent, bland annat inom nätverkskommunikation och bildöverföring. Som global marknadsledare inom nätverksvideo är detta tillägg till patentportföljen ett naturligt steg i patentstrategin för Axis.

#### **Investeringar i forskning och utveckling 2006–2011**







“ Smarta lösningar för smarta handlare.

Köpenhamn, Danmark  
10.45

## Detaljhandel

# Trygghet, säkerhet och verktyg för ökad försäljning

Kjell & Company är Sveriges fjärde snabbast växande företag inom svensk detaljhandel. Antalet butiker har sedan 2004 ökat från nio till 70 stycken. Butikerna har över 7 000 artiklar i lager och för att öka säkerheten och tryggheten för personalen krävs väl fungerande övervakning – helst ett kostnadseffektivt system med stor flexibilitet och bästa möjliga bildkvalitet.

Kjell & Company utvärderade ett antal kameraövervakningssystem och kom fram till att digitala nätverkskameror från Axis bäst uppfyllde företagets krav. Kamerorna kopplades in på Kjell & Companys befintliga IT-system, en lösning som ger många fördelar; enkel installation, skalbarhet och möjlighet att flytta kamerorna på ett smidigt sätt. I varje butik installeras i genomsnitt 7–8 kameror för övervakning av kassaområde, in- och

utgångar samt butiksytta och lager. Kjell & Company öppnar närmare tio butiker varje år och installerar samma övervakningssystem i alla nyöppnade butiker. Även äldre system i befintliga butiker byts ut successivt.

Med systemet på plats har Kjell & Company insett att kamerorna inte enbart kan användas för att öka säkerheten och tryggheten i butikerna. Nätverkskamerornas möjlighet till besöksräkning ger ett effektivt verktyg för att sammanställa statistik och analysera kundflöden, försäljningstoppar, heta zoner med mera – och därmed underlag för att aktivt arbeta med att förbättra butikernas utformning och exponeringen av sortimentet. Detta kan ses som en framtida investering för att öka lönsamheten och därmed bidra till att Kjell & Company kan fortsätta växa i hög takt.

## "Övervakningssystemet fyller ytterligare en viktig funktion – att öka försäljningen"

Martin Knutsson, IT-chef på Kjell & Company



Johan Åkesson  
Business Development Retail

"Axis utvecklar en rad smarta lösningar för detaljhandeln, för såväl stora som små aktörer."

### Vad sker inom segmentet detaljhandel?

Johan Åkesson, Axis: Detaljhandel är fortfarande ett segment med en stor andel analoga system. Intresset för nätverksvideo ökar dock snabbt i takt med att fokus hos användarna går från att enbart försöka minska svinnet i butikerna till att etablera system för bättre säkerhet och hitta sätt att öka affärsnyttan. Så kallade intelligenta applikationer efterfrågas av större detaljhandelskedjor i syfte att driva trafik och hitta nya sätt att öka försäljningen på en marknad med tuff konkurrens. Bland mindre butiker ökar efterfrågan på nätverksvideo bland annat som ett resultat av den mobilitet som smartphones och bärbara datorer innebär för övervakningen.

### Vad gör Axis för att bidra till utvecklingen?

Axis utvecklar en rad smarta lösningar för detaljhandeln, för såväl stora som små aktörer. Under året har en specialistorganisation inom segmentet etablerats – på både lokal och global nivå. Axis samarbetar med applikationsutvecklare (ADP) för att utveckla intel-

ligenta lösningar för butiks kedjorna och tillsammans med tjänsteleverantörer tas produktbjudanden fram som bidrar till att underlätta övervakningen även för mindre butiker.

Några av de viktigaste intelligenta applikationerna i Axis nätverkskameror är kundräknare kopplade till kassasystemet, funktion för att följa och registrera kundernas rörelser i butiken samt system som slår larm när kassaköerna blir för långa. Dessutom finns en applikation för att avläsa hur kunderna reagerar på olika kampanjställen i butiken. Korridorformat är en teknik utvecklad av Axis, lanserad 2011, som används vid övervakning i större butiker och ger en bra överblick av långa butiksgångar. För de mindre användarna har Axis utvecklat prisvärda pan/tilt/zoom-kameror som butiksägaren kan hantera på annan plats för att effektivt kunna övervaka sin butik. Axis kostnadseffektiva lösningar för mindre installationer, AVHS, bidrar också till att öka säkerheten i butikerna.





# Hög leveranssäkerhet världen över

För ett tillväxtföretag som Axis är en väl fungerande försörjningskedja av största vikt. Under året har arbetet bland annat fokuserats på att framgångsrikt kunna hantera effekterna på produktion och komponenttillgänglighet av naturkatastroferna i Japan och Thailand.

Axis har en väl strukturerad process för tillverkning och leverans av produkter, från komponentinköp och elektroniktillverkning till slutmontering, kvalitetskontroll och leverans. Med ett globalt perspektiv på dessa funktioner tryggar Axis tillgången till företagets produkter över hela världen och tillmötesgår kundernas krav på flexibilitet, leveranssäkerhet och hög kvalitet.

## Tätt samarbete med kontraktstillverkare

All tillverkning av Axis produkter sker i samarbete med företag som är specialiserade på kontraktstillverkning av elektronik, med hög kompetens inom området och produktion på flera platser runt om i världen. Befintliga tillverkare och leverantörer utvärderas kontinuerligt i syfte att ge högsta kvalitet och en god geografisk spridning, och därmed hög leveranssäkerhet till Axis kunder.

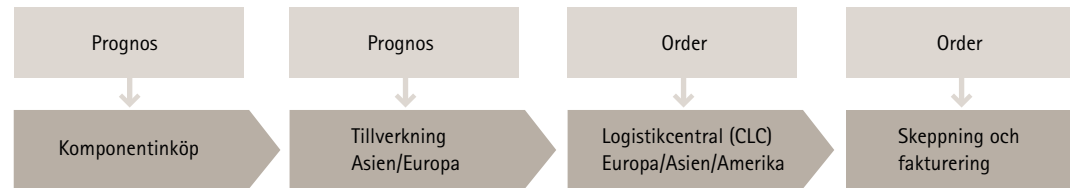
Axis strategi är att svara för mer än 5 procent men mindre än 25 procent av varje tillverkares omsättning. På så sätt säkras ett starkt fokus hos leverantörerna samtidigt som det ger Axis flexibiliteten att snabbt öka eller minska volymerna.

## Viktiga prognoser

För att förse marknaden med rätt produkter i rätt tid är tillförlitliga prognoser samt effektiv orderhantering mycket viktigt. Prognoserna ligger till grund för produktionsplanering och inköp. Information samlas löpande in från koncernen och olika regioner för att kunna göra en bedömning av det framtida produktionsbehovet. De senaste årens trend med mer omfattande ordrar gör prognoserna ännu viktigare som verktyg för att skapa ett effektivt flöde i produktionen.



### Skalbar och effektiv process



### Flexibilitet i tillverkningsprocesserna

Axis tar fram tillverkningsunderlag, som kontraktstillverkarna har online-tillgång till genom Axis produktionsdatabassystem, och förbereder tillverkningsstart samt säkrar strategiska komponenter såsom chip och bildsensorer. Elektronik tillverkningen utförs sedan av kontraktstillverkarna. Genom att inte äga egen tillverkningsutrustning ökar flexibiliteten och kapital binds inte upp i produktion.

### Framgångsrik hantering av leveransstörningar

Tack vare att det i företaget finns en välutvecklad leverantörskedja så kan eventuella leveransstörningar lösas på ett fördelaktigt sätt. Axis kan ta vissa risker för att kunna tillgodose kundernas behov, till exempel uppbyggnad av lager i olika situationer och säkrad produktion hos tillverkarna lång tid i förväg. Denna grundläggande filosofi har bidragit till att begränsa effekterna på Axis produktion och leveranser av naturkatastroferna i Japan och Thailand under 2011.

### Kvalitetskontroll innan produkt når marknad

För Axis är kvalitet genom hela försörjningskedjan viktigt. Tillverkningen sker efter väl utvecklade produktionsinstruktioner som kompletteras med kvalitetskontroll genom Axis produktionsstestsystem, såväl i tillverkning som i slutmontering. Slutmonteringen

innebär att produkterna konfigureras för användning inom- eller utomhus, laddas med mjukvara, packas med krafttaggregat för det aktuella landet samt kvalitets-säkras i Axis konfigurations- och logistikcenter (CLC) i Sverige, Ungern, Tjeckien, Thailand och USA. Under 2011 öppnades ett nytt CLC i Tjeckien, och under 2012 kommer ett CLC att öppnas i Kina för att kunna säkra effektiv försörjning på snabbt växande marknader.

Produkterna transporteras från tillverkarna i bulkförpackningar till centret för att sedan transporteras sista sträckan till kunderna i individuella förpackningar. Detta förfarande mer än halverar den totala transportvolymen och minskar miljöpåverkan.

### Noggrann utvärdering av leverantörer

Axis arbetar med leverantörskontrakt som ställer såväl arbetsmiljökrav som finansiella och etiska krav. Axis kräver bland annat att kontraktstillverkare och transportörer är ISO 9000- och ISO 14001-certifierade. Leverantörer av huvudkomponenter och halvfabrikat granskas i en noggrant utformad process där de avgörande faktorerna är pris, miljö, kvalitet, etik och flexibilitet. Även arbetsplatsbesök ingår i utvärderingen. Under 2011 har Axis infört en uppförandekod (Code of Conduct) för sina leverantörer baserad på FN:s initiativ Global Compact. Koden bidrar till att förbättra metodiken ytterligare vid utvärderingen av leverantörerna.





# Rekrytering för global expansion

Axis bygger upp en långsiktigt uthållig organisation för att fortsätta driva teknikskiftet från analoga till digitala videoövervakningssystem världen över. I denna globala expansionsfas är det extra viktigt med både ett grundligt rekryteringsarbete och vidareutveckling av befintliga medarbetare. Axis öppna företagskultur, som genomsyrar hela kedjan från produktutvecklingen till mötet med slutkunderna, bidrar till en kreativ och attraktiv arbetsmiljö samt skapar förutsättningar för lönsam tillväxt.

Med en fortsatt hög rekryteringstakt under året har en viktig del av arbetet inom Human Resources varit att rekrytera och introducera nyanställda, vidareutveckla företagets medarbetare och säkerställa att den starka företagskulturen behålls. Kunskap, erfarenhet och personlighet är i fokus i rekryteringsprocessen. Alla tjänster offentliggörs på företagets webbplats, via extern rekryteringssajt samt på intranätet för att uppmuntra till intern rörlighet. Genom intern rekrytering säkerställs kompetens samtidigt som anställda stimuleras till rörlighet inom bolaget.

## Öppen företagskultur

Ett globalt företag som Axis ställs hela tiden inför utmaningar när det gäller att hålla samman organisationen i en tillväxtfas. Axis etablerade företagskultur fyller en viktig funktion för att skapa en attraktiv arbetsmiljö. Tonvikten ligger på att ge individen frihet och förtroende i sitt arbete samt att alltid vara öppen för nya idéer och möjligheter, i kombination med god teamanda. Att verka som ett företag (Act as one), ha ett öppet agerande (Always open) och tänka stort (Think big) är de grundläggande kärnvärdena inom Axis. Medarbetarna uppmuntras att ifrågasätta, ta initiativ och ansvar samt att alltid sträva mot samma mål. Axis kärnvärden står alltid i centrum när potentiella medarbetare ska rekryteras och befintliga medarbetare vidareutvecklas.

## Fokus på kunskapsöverföring

Kundundersökningar visar att Axis kunder sätter stort värde på att företagets anställda har hög kompetens och gärna delar med sig av kunskaperna. Som mark-

nadsledande i en global och snabbt växande bransch som nätverksvideo ställs det samtidigt höga krav på att upprätthålla och utveckla denna kunskap. Axis inriktar sig därför på olika initiativ i syfte att förmedla Axis värdegrund till alla anställda samt att genom nätverk utbyta kunskap och erfarenheter mellan medarbetare, avdelningar och ålderskategorier inom olika kompetensområden. De nyanställda, oavsett land, genomgår en introduktionsutbildning på huvudkontoret i Lund. Där får de en god inblick i Axis historia, verksamhet och framtidsplaner genom bland annat möten med personer i ledande befattningar. En viktig del i utbildningen är en grundlig genomgång av Axis företagskultur. Nyanställda internationella medarbetare får dessutom en mentor från någon av de funktionella enheterna på huvudkontoret, vilket bidrar till att stärka erfarenhetsutbytet.

Då den globala organisationen växer snabbt såväl geografiskt som till antalet medarbetare läggs stor omsorg på teamutveckling mellan anställda i olika regioner för att underlätta kunskapsöverföringen. Under 2011 lanserades även ett internationellt ledarskapsprogram för chefer i den globala organisationen som arbetat högst tre år i Axis.

## Samarbeten för framtiden

Axis har sedan starten bedrivit samarbeten med universitet och högskolor samt erbjudit studenter möjlighet att genomföra examensarbeten. Axis har långsiktiga och goda relationer med forskningsgrupper på Lunds Tekniska Högskola, Kungliga Tekniska Högskolan, Chalmers och Linköpings Tekniska Högskola. Tillsammans

Att verka som ett företag (Act as one), ha ett öppet agerande (Always open) och tänka stort (Think big) är de grundläggande kärnvärdena inom Axis.



med sex andra svenska företag finansierar Axis från och med 2011 en ny professur i industriell ekonomi på Lunds Tekniska Högskola. Forskningen inriktas på hur olika teknologistrategier kan hjälpa företags affärer. Med Ekonomihögskolan vid Lunds universitet genomförs ett samarbete där Axis delfinansierar ett forskningsprogram kring transformeringen av den globala säkerhetsindustrin.

Axis är tillsammans med högskola, näringsliv och politiker även verksamt inom en rad regionala nätverk. Dessa har som syfte att öka intresset för att driva verksamhet i regionen och attrahera personer med rätt kompetensprofiler, samt agera för att regionen ska erbjuda en attraktiv miljö att bo och verka i. Axis är även verksamt inom organisationen Transfer Teknik som verkar för att öka intresset för teknik, naturvetenskap och IT hos elever på gymnasienivå i Sverige.

### Strävan efter att vara en god arbetsgivare

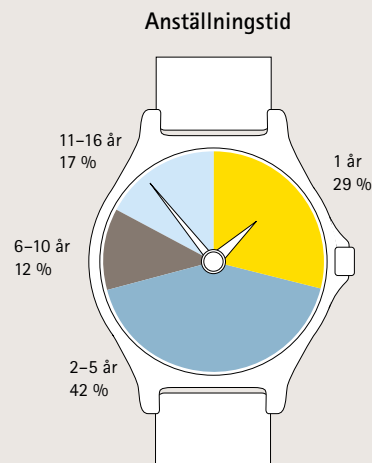
Axis värnar om att de anställda arbetar i en säker och hälsosam miljö i enlighet med internationell och nationell lagstiftning. Sjukfrånvaron för den svenska verksamheten var under året fortsatt låg och uppgick till 1,9 procent (2,0).

Axis strävar efter att erbjuda ett konkurrenskraftigt ersättningspaket på den lokala marknaden, för att de anställda ska känna sig motiverade. Ett utvärderingsverktyg har implementerats i syfte att göra undersökningar om förhållandet mellan grundlöner för män och kvinnor respektive olika personalkategorier.

Axis uppförandekod (Code of Conduct) föreskriver att alla anställda förväntas stödja, bidra till och upprätthålla företagets värderingar, integritet och ansvar.

### Antal anställda 2004 och 2011 per region

Axis fortsätter att växa snabbt och har sedan 2004 kontinuerligt anställt personal till företaget. Under 2011 har 213 nya medarbetare tillkommit vilket innebär att antalet anställda vid årets slut uppgick till 1 127 (914), en ökning med 23 procent. De anställda var jämnt fördelade mellan huvudkontoret i Lund och den globala säljorganisationen med verksamhet i 37 länder.



Personalen i siffror	2011	2010	2009
Antal anställda globalt	1 127	914	774
Kvinnor	294	244	214
Män	833	670	558
Genomsnittsålder	37	36	37
Personalomsättning, % (personer som slutat)	7,2	6,4	5,6
Anställda med universitetsexamen, %	76	75	72

Sjukfrånvaro, % (svenska verksamheten)	2011	2010	2009
Totalt	1,9	2,0	2,4
Kvinnor	2,1	3,1	3,6
Män	1,9	1,7	2,0
< 30 år	3,0	2,9	3,5
30-49 år	1,6	1,8	2,1
50-65 år	1,7	2,0	2,1



# God kursutveckling

Axis noterades på Stockholmsbörsens O-lista den 27 juni 2000. Sedan den 1 juli 2008 är Axis noterat på NASDAQ OMX Nordic i segmentet Mid Cap under symbolen AXIS. Under 2011 steg Axis-aktien med 13 procent trots en svag aktiemarknad och ökad ekonomisk osäkerhet i omvärlden.

Axis ambition är att kontinuerligt förse finansmarknaden, ägarna och andra intressenter med korrekt, konsekvent och relevant information i syfte att öka förståelsen för företaget. Representanter från Axis träffar regelbundet analytiker, kreditgivare och aktieägare för att ge en fortlöpande bild av utvecklingen under verksamhetsåret. De tryckta delårsrapporterna och årsredovisningen distribueras till de aktieägare som så önskar. Pressmeddelanden, delårsrapporter och bokslutskommuniké publiceras på Axis webbplats på svenska och engelska i enlighet med börsens regler.

## Kursuppgång trots svag aktiemarknad

Trots en svag generell utveckling på aktiemarknaderna, ett resultat av ökad ekonomisk osäkerhet i Europa och USA, steg Axis aktie med 13 procent under året. Axis-aktien hade en omsättning under 2011 på 36 043 645 aktier, vilket ger en genomsnittlig omsättning på 145 465 aktier per börsdag till ett värde av 18,6 Mkr. Omsättningshastigheten under året var 52 procent.

Sista betalkurs den 30 december 2011 var 138,50 kronor (122,50). Den högsta noteringen, 157,00 kronor noterades den 17 och 19 maj. Årets lägsta notering, 97,00 kronor, noterades den 5 och 9 augusti. Snittkurs för aktien under 2011 var 131,51 kronor (101,31). Axis börsvärde den 30 december 2011 var 9 620 Mkr (8 509).

## Totalavkastning

Begreppet totalavkastning visar den verkliga utvecklingen av en aktieplacering och består av kursförändring inklusive återinvesterad utdelning. Under 2011 blev totalavkastningen för Axis-aktien 16,5 procent. Under de senaste fem åren har den årliga totalavkastningen varit i genomsnitt 26,4 procent.

## Ägarförhållanden

Antalet aktieägare var vid årets slut 16 597 (17 459). Varje aktie i Axis berättigar till en röst. Andelen Sverige-

boende aktieägare var 95,5 procent (15 723 personer), med ett sammanlagt innehav på 80,5 procent. Antalet aktieägare boende utanför Sverige var 4,5 procent (874 personer), vilka hade ett innehav på sammanlagt 19,5 procent. Noteras bör att den största aktieägaren, Inter Indu, under året övergick från att vara ett utlandsregistrerat bolag till att bli ett svensktregistrerat bolag. De tio största ägarnas innehav utgjorde 61,8 procent av det totala antalet aktier. Den största enskilda ägaren är Christer Brandberg (Inter Indu) följt av Therese Karlsson (genom LMK Industri), och Martin Gren (Grenspecialisten). Inga nya stora ägare har tillkommit under året. I tabellen på nästa sida framgår Axis ägarförhållanden per den 30 december 2011.

## Utdelning och utdelningspolicy

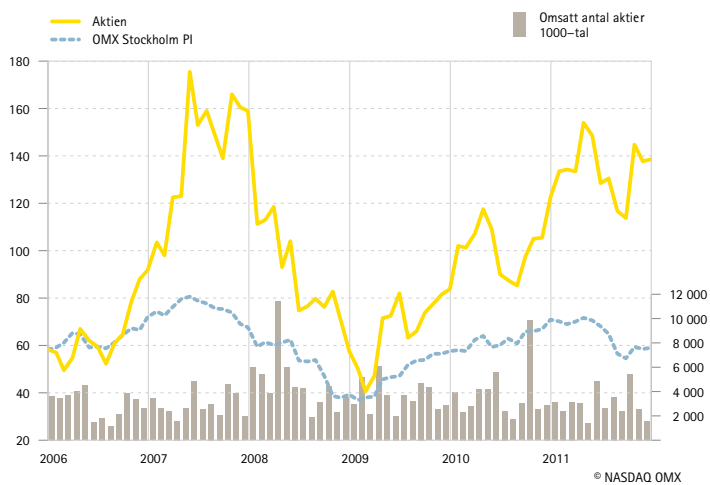
Axis utdelningspolicy är att lämna en utdelning som motsvarar cirka en tredjedel av årets vinst efter skatt med hänsyn tagen till koncernens soliditetsmål. Styrelsen föreslår en utdelning om 5,50 kronor (4,50) per aktie för räkenskapsåret 2011, varav 3,25 kronor utgör extra utdelning.

## Optionsprogram

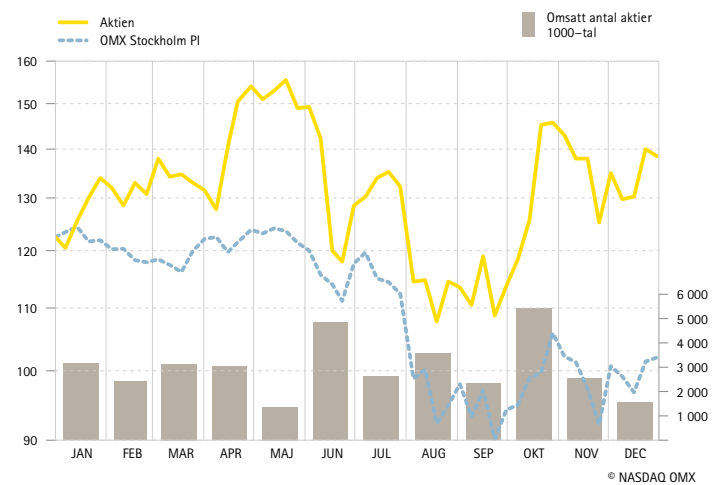
Axis har inga utestående optionsprogram.

I januari 2011 mottog Axis priset för Årets bästa börsbolag av det svenska affärsmagasinet Veckans Affärer. Motiveringen lød: "Inget annat av Stockholmsbörsens bolag har en bättre kombination av vinster, tillväxt, lönsamhet och kursutveckling under en längre, uthållig period. Axis är ett bolag som håller i alla väder och är en av de lättträknade, värdiga arvtagarna till våra många sekelgamla svenska storföretags-succéer."

## Axis kursutveckling 2006–2011



## Axis kursutveckling under 2011



## Aktieägare

	Antal aktier	Aktiekapital (%)
Christer Brandberg, genom Inter Indu AB	10 016 667	14,4
Therese Karlsson, genom LMK Industri AB	10 000 000	14,4
Martin Gren, genom Grenspecialisten AB	7 357 471	10,6
Swedbank Robur fonder	4 428 408	6,4
Didner & Gerge Fonder Aktiebolag	3 316 844	4,8
<b>Summa 5 största aktieägarna</b>	<b>35 119 390</b>	<b>49,4</b>
Övriga	34 341 860	50,0
<b>Totalt</b>	<b>69 461 250</b>	<b>100,0</b>

## Ägarstruktur 2011-12-30

Innehav	Antal aktieägare	Antal aktier	Innehav (%)	Röster (%)	Marknadsvärde (tkr)
1–500	12 493	2 081 529	3,00	3,00	329 922
501–1 000	2 049	1 768 368	2,55	2,55	280 286
1 001–5 000	1 486	3 397 240	4,89	4,89	538 463
5 001–10 000	185	1 389 564	2,00	2,00	220 246
10 001–15 000	59	714 478	1,03	1,03	113 245
15 001–20 000	28	502 371	0,72	0,72	79 626
20 001–	137	59 607 700	85,81	85,81	9 447 820
<b>Summa</b>	<b>16 597</b>	<b>69 461 250</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>9 620 383</b>

## Aktiekapitalets utveckling

År	Antal aktier	Nominellt belopp (kr)	Aktiekapital (kr)
2000–2004	68 900 000	0,01	689 000
2005	68 925 000	0,01	689 250
2006	69 252 700	0,01	692 527
2007	69 372 200	0,01	693 722
2008	69 373 700	0,01	693 737
2009	69 375 700	0,01	693 757
2010	69 461 250	0,01	694 612
2011	69 461 250	0,01	694 612

## Data per aktie

	2011	2010
Resultat efter finansiella poster, kr	9,08	5,95
Kassaflöde, kr	0,84	0,93
Eget kapital, kr	11,07	9,03
Börskurs vid utgången av perioden, kr	138,50	122,50
Kurs/eget kapital, procent	1 251	1 357
Utdelning, kr	4,50	4,00
P/E-tal	21	28
P/S-tal	2,69	2,90
Antal utestående aktier (tusental)	69 461	69 461
Genomsnittligt antal aktier (tusental)	69 461	69 406

## Analytiker

Ett flertal analytiker följer och upprättar analyser av Axis aktie. Dessa är:

ABG Sundal Collier	Anders Hillerborg
Carnegie	Mikael Lassén/Charlotte Widmark
Enskilda Securities	Christoffer Lyrhem/Johanna Ahlqvist
Handelsbanken Capital Markets	Martin Nilsson/Fredrik Lithell
Nordea	Daniel Djurberg
Pareto Öhman	David Jacobsson
Redeye	Greger Johansson
Swedbank	Håkan Wranne

Margareta Lantz  
Manager Investor Relations &  
Corporate Communications



## Guldklubban



Lars-Erik Nilsson, styrelseordförande, fick under året motta utmärkelsen Guldklubban. Guldklubban delas ut av Stiftelsen Guldklubban, en ideell förening instiftad av StyrelseAkademin och Deloitte som verkar för ett bättre styrelsearbete i svenska företag. Lars-Erik fick motta utmärkelsen av Prins Daniel i Stockholm.

Motiveringen lyder:

"Under åren har Axis haft en enastående tillväxt med stadigt hög lönsamhet, och bolaget har idag en världsledande position inom sitt område. Denna utveckling bär i hög grad Lars-Erik Nilssons signum. Genom sitt lugn och sin värme ingjuter han trygghet och framtidstro i organisationen. Med sin gedigna internationella erfarenhet har han kunnat lotsa bolaget förbi många svårigheter under dess snabba tillväxt."

## Inbjudan till årsstämma

Årsstämma hålls på Emdalavägen 14, Lund, onsdag den 18 april 2012 klockan 17.00. Anmälan om deltagande måste göras till Axis AB senast klockan 16.00 torsdagen den 12 april 2012. Vid anmälan bör aktieägare uppge namn, person- eller organisationsnummer, adress och telefonnummer samt antal företrädda aktier.

Aktieägare som önskar delta i årsstämman ska vara registrerad i eget namn i den utskrift av aktieboken som görs av Euroclear Sweden AB torsdagen den 12 april 2012. Den som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste därför genom förvaltares försorg låta inregistrera aktierna i eget namn, så att vederbörande är registrerad i aktieboken den 12 april 2012. Sådan registrering kan vara tillfällig.

Anmälan kan ske

- > skriftligen till Axis AB, att. Adrienne Jacobsen, Emdalavägen 14, 223 69 Lund,
- > per telefon 046-272 18 00 till Axis AB:s huvudkontor, eller
- > via bolagets hemsida, [www.axis.com](http://www.axis.com)

I samband med anmälan ska anges det antal biträden (dock högst två) som aktieägaren önskar medföra vid årsstämman. Sker deltagandet med stöd av fullmakt ska denna, jämte – för det fall fullmaktsgivaren är juridisk person – vidimerat registreringsbevis eller annan handling utvisande firmatecknares behörighet, insändas till bolaget i god tid före årsstämman. Fullmaktens formulär hålls tillgängligt hos bolaget och på bolagets hemsida.

Sista dag för handel med bolagets aktier inkluderande rätt till utdelning är den 18 april 2012.

## Ekonomisk information 2012

Tremånadersrapport: tisdag den 17 april  
 Årsstämma: onsdag den 18 april  
 Halvårsrapport: tisdag den 10 juli  
 Niomånadersrapport: torsdag den 18 oktober  
 Årsredovisning 2012 publiceras i mars 2013

Rapporter kan även beställas från:

Axis AB  
 Emdalavägen 14  
 223 69 Lund  
 Tel: 046-272 18 00  
 Fax: 046-13 61 30  
 E-post: [ir@axis.com](mailto:ir@axis.com)

Ekonomisk information på svenska och engelska finns på Axis webbplats: [www.axis.com](http://www.axis.com)





# Styrelse och revisorer

## Lars-Erik Nilsson

Styrelsens ordförande

Medlem av styrelsen sedan 2003 (Ordförande sedan september 2005).

Styrelseordförande i: Avenia Innovation (tidigare Luvit).

Styrelseledamot i: Consellar.

Utbildning: Civilingenjör.

Arbetslivserfarenhet: Ericsson, Thomson CSF Skandinavien, Compaq Computer.

Huvudsysselsättning: Diverse styrelseuppdrag.

Aktier i Axis: 10 000



## Martin Gren

Medlem av styrelsen sedan 1984.

Styrelseordförande i: Grenspecialisten.

Styrelseledamot i: H Lunden Holding, Tobii Technology och Askero Sagoboksförlag.

Utbildning: Lunds Tekniska Högskola.

Arbetslivserfarenhet: Medgrundare av Axis.

Huvudsysselsättning: Anställd i Axis Communications.

Aktier i Axis: 7 357 471 genom Grenspecialisten



## Olle Isberg

Medlem av styrelsen sedan 2006.

Styrelseordförande i: Awardit, Björkliden Fjällby, Lapland Resorts, Tärnaby Resort, Visionalis, Anerem, Hotel Kungsträdgården och Hotel Stureplan.

Styrelseledamot i: Bricmate, Kiruna/Lapland EF, LMK Ventures, Progressum, Spaceport Sweden och Tapwell.

Utbildning: Handelshögskolan, Stockholm.

Arbetslivserfarenhet: Öhman Fondkommission, Ratos, H&B Capital.

Huvudsysselsättning: CEO Visionalis och Senior Advisor LMK Industri.

Aktier i Axis: 0



## Charlotta Falvin

Medlem av styrelsen sedan 2006.

Styrelseordförande i: Teknopol.

Styrelseledamot i: Doro, MultiQ, Sydsvenska Industri- och Handelskammaren och Fasiro.

Utbildning: Civilekonom, Lund.

Arbetslivserfarenhet: Lars Weibull, Axis Communications, Decuma, TAT, Research In Motion.

Huvudsysselsättning: Diverse styrelseuppdrag.

Aktier i Axis: 10 750



## Göran Jansson

Medlem av styrelsen sedan 2007.

Styrelseordförande i: nWise.

Utbildning: Civilekonom, Stockholm.

Arbetslivserfarenhet: Industriförvaltnings AB Kinnevik, Tele2, Assa Abloy.

Huvudsysselsättning: Vice VD och CFO SAS.

Aktier i Axis: 10 000



## Roland Vejdemo

Medlem av styrelsen sedan 2010.

Styrelseordförande i: Rebecco Trading och Secure Vending.

Styrelseledamot i: Branschföreningen IT- och telekomföretagen.

Utbildning: Civilekonom, Stockholms universitet.

Arbetslivserfarenhet: Ericsson Information Systems, Nokia Data, TM-Data (dealer), Compaq Sverige, Hewlett-Packard Sverige.

Huvudsysselsättning: Diverse styrelseuppdrag.

Aktier i Axis: 0

Revisorer: PwC. Huvudansvarig: Ola Bjärehäll, född 1974. Auktoriserad revisor. Uppdrag sedan 2011.

# Ledningsgrupp

## Ray Mauritsson

Född 1962

President och Chief Executive Officer

Anställd inom Axis sedan 1995.

Utbildning: Civilingenjör, Teknisk fysik, Lunds tekniska högskola och Executive MBA från Ekonomihögskolan, Lunds universitet.

Tidigare anställningar: TAC.

Styrelseuppdrag: HMS.

Aktier i Axis: 29 500



## Fredrik Sjöstrand

Född 1969

Vice President, Finance och Chief Financial Officer

Anställd inom Axis sedan 1998.

Utbildning: Civilekonom, Lunds universitet.

Tidigare anställningar: E.ON, PwC.

Aktier i Axis: 28 000

## Bodil Sonesson Gallon

Född 1968

Vice President, Global Sales

Anställd inom Axis sedan 1996.

Utbildning: Civilekonom, Internationell ekonomi, Lunds universitet och Konstanz universitet, Tyskland.

Tidigare anställningar: Lars Weibull.

Styrelseuppdrag: Svenska Handelskammaren, Paris.

Aktier i Axis: 2 050



## Per Ädelroth

Född 1966

Vice President, Operations

Anställd inom Axis sedan 1994.

Utbildning: Civilingenjör, Industriell ekonomi, Chalmers, Göteborg.

Tidigare anställningar: Accenture.

Styrelseuppdrag: Svep Design Center.

Aktier i Axis: 23 000





### Jonas Hansson

Född 1967

Chief Information Officer

Anställd inom Axis sedan 1997.

Utbildning: Civilingenjör, Kemiteknik, Lunds tekniska högskola och journalistutbildning, Lunds universitet.

Tidigare anställningar: Netch Technologies, Nationalencyklopedin.

Aktier i Axis: 8 132

### Malin Ruijsenaars

Född 1971

Chief Personnel Officer

Anställd inom Axis sedan 2004.

Utbildning: PA-programmet, Lunds universitet, Master of European Studies Brügge, Belgien, Postgraduate-studier UC Berkeley, USA.

Tidigare anställningar: Mercedes-Benz Customer Assistance Center, DaimlerChrysler Danmark Sverige.

Aktier i Axis: 1 271



### Johan Paulsson

Född 1963

Chief Technology Officer

Anställd inom Axis sedan 2008.

Utbildning: Civilingenjör, Elektroteknik, Lunds Tekniska Högskola.

Tidigare anställningar: Ericsson, Anoto.

Styrelseuppdrag: poLight.

Aktier i Axis: 2 150 (varav 1 000 genom kapitalförsäkring)

### Lars Åberg

Född 1966

Vice President, Marketing

Anställd i Axis sedan 2008.

Utbildning: Civilekonom, Lunds universitet, IFL Executive General Management Program, Handelshögskolan.

Tidigare anställningar: Unilever, Ericsson Mobile Communications och Bona Kemi.

Aktier i Axis: 377





# Ordlista

## ASIC (Application Specific Integrated Circuit)

ASIC är en krets som är designad för en specifik applikation snarare än en krets för mer generella funktioner, som exempelvis en mikro-processor. Användningen av ASIC som komponent i elektronik-produkter kan förbättra prestandan, minska effektförbrukningen, öka säkerheten och sänka kostnaden.

## CCTV (Closed Circuit Television)

CCTV är ett privat videosystem inom en byggnad eller anläggning som används för att visuellt övervaka en plats för säkerhets- eller industriella syften.

## HDTV (High Definition Television)

HDTV ger upp till fem gånger högre upplösning och dubbel linjär upplösning jämfört med traditionell, analog tv och sänds oftast i bredbild (widescreen 16:9). HDTV bygger på standarderna SMPTE 296 och SMPTE 274M som definieras av Society of Motion Picture and Television Engineers, SMPTE.

## Linux

Linux är ett så kallat open source-operativsystem inom familjen Unix. Tack vare sin stabilitet och tillgänglighet har Linux vunnit popularitet både inom open source-världen och när det gäller kommersiella applikationer.

## Nätverkskamera

Digital videokamera med inbyggd Ethernet-nätverkskoppling och webbserver. Den digitalt komprimerade videon från kameran kan omedelbart ses från alla datorer som är kopplade till ett nätverk.

## Protokoll

En uppsättning formella regler som beskriver hur data ska överföras över ett nätverk. Protokoll på låg nivå definierar elektrisk och fysisk standard och protokoll på hög nivå handlar om dataformatering. TCP och IP är exempel på protokoll på hög nivå.

## Server

En dator eller programvaruapplikation som tillhandahåller tjänster till andra datorer som är anslutna till den via ett nätverk. Det vanligaste exemplet är en filhanterare som har en lokal disk och som tar hand om förfrågningar från klienter om att läsa och skriva filer på den disken.

## IP (Internet Protocol)

Ett kommunikationstransportprotokoll som används för att överföra data via Internet. Se även TCP/IP.

## TCP/IP

### (Transmission Control Protocol over Internet Protocol)

TCP/IP-protokollet definierar hur data på ett säkert sätt överförs mellan nätverk. TCP/IP är den mest utbredda kommunikationsstandarden och är grunden för hur Internet fungerar.

## Video encoder

En video encoder har bland annat inbyggd nätverkskoppling och webbserver. Dess uppgift är att ta analog video (PAL/NTSC) från traditionella analoga kameror, digitalisera och komprimera video samt låta den digitala videostreamen vara tillgänglig över ett nätverk.

Rådgivning: Solberg

Grafisk formgivning: Lönegård & Co, Pyramid Communication

Foto: Lars Owesson, Kennet Ruona, Stefan Lundberg, Axis, Getty Images/

Eric Reichbaum, B2M Productions, Homer Sykes, Nick Dolding, Kaz Chiba,

Erik von Weber, Shutterstock/Claudio Zaccherini, iStockphoto/knape,

Andrei Schwarz

Tryck: Tryckfolket, 2012



©2012 Axis Communications AB. AXIS COMMUNICATIONS, AXIS, ETRAX och VAPIX är registrerade varumärken eller varumärkesansökningar tillhörande Axis AB i diverse jurisdiktioner. Alla andra företagsnamn och produkter är varumärken eller registrerade varumärken tillhörande respektive företag. Vi reserverar oss rätten att införa ändringar utan föregående tillkännagivande.



## Om Axis Communications

Axis är marknadsledaren inom nätverksvideo och en drivande kraft bakom övergången från analog till digital videoövervakning, som banar väg för en tryggare, smartare och säkrare värld. Axis erbjuder nätverksvideolösningar för professionella installationer med produkter och lösningar som är baserade på innovativa och öppna tekniska plattformar.

Axis har över 1 000 engagerade medarbetare på 40 platser runt om i världen och med samarbetspartner i 179 länder. Axis grundades 1984 och är ett Sverigebaserat IT-företag som är noterat på NASDAQ OMX Stockholm under symbolen AXIS.

Mer information om Axis finns på [www.axis.com](http://www.axis.com)