



Axis AB
Årsredovisning 2003

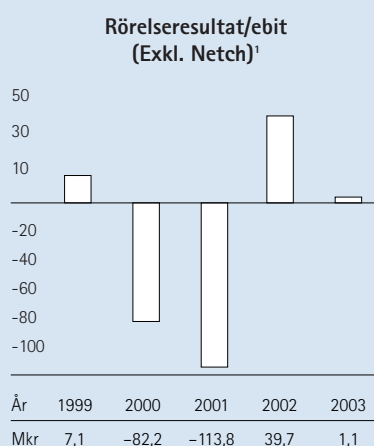
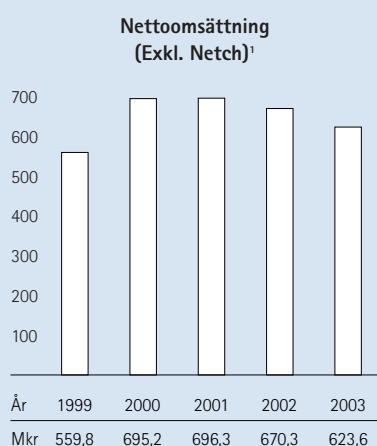


INNEHÅLL

3	Året i korthet
4	Detta är Axis
6	VD har ordet
8	Affärsidé, mål och strategi
10	Products Et System Solutions
14	Platforms Et Customized Products
15	Forskning och utveckling
16	Det globala Axis
18	Humankapital
19	Miljöpolicy
20	Möjligheter och risker
22	Axis-aktien
24	Förvaltningsberättelse
27	Resultaträkningar
28	Balansräkningar
30	Kassaflödesanalyser
31	Noter
38	Revisionsberättelse
39	Flerårsöversikt
40	Nyckeltal
40	Definitioner
41	Kvartalsdata
42	Ledande befattningshavare
43	Styrelse och revisorer
44	Styrelsens arbete
45	Ordlista
45	Inbjudan till bolagsstämma
46	Adresser

Året i korthet

- **Produktområde Video allt starkare, växte med 18 procent, trots negativa valutaeffekter.**
- **Nettomsättningen sjönk med 46 Mkr till 624 Mkr.** Valutaeffekter har påverkat omsättningen negativt med 71 Mkr.
- **Positivt rörelseresultat om 1 Mkr (40).** Årets rörelseresultat har påverkats av ansträngda bruttomarginaler till följd av valutautvecklingen och viss prisnedgång.
- **Offensiv satsning på teknik- och produktutveckling.** Utöver flera framgångsrika produktlanseringar har teknikplattformen för Axis nya generation videoprodukter färdigställt. Dessa produkter lanseras successivt under 2004.
- **Strategiskt förvärv av mjukvarubolag.** Genom köpet av Attento stärktes Axis satsning på mjukvaruapplikationer för att kunna erbjuda kompletta lösningar för övervaknings-system.



¹ Axis genomförde under andra kvartalet 2001 en omstrukturering, varvid bland annat innehavet om 59 procent i Netch Technologies såldes.

EKONOMISK INFORMATION 2004

Tremånadersrapport	15 april 2004
Bolagsstämma	13 maj 2004
Halvårsrapport	9 juli 2004
Niomånadersrapport	15 oktober 2004
Bokslutskommuniké för 2004	februari 2005
Årsredovisning 2004	mars 2005

Axis ekonomiska information på svenska och engelska finns på Axis hemsida www.axis.com/corporate/investor/swe/

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

Nyckeltal

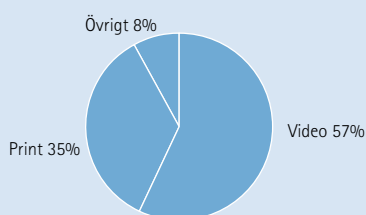
Mkr	2003	2002
Koncernen		
Nettomsättning	623,6	670,3
Rörelseresultat	1,1	39,7
Resultat efter finansiella poster	8,3	51,4
Likvida medel vid periodens slut	103,0	130,0

Detta är Axis

Axis utvecklar produkter som ger användare av nätverkslösningar mervärden. Företaget är en innovativ, global marknadsledare inom nätverksbaserad video och skrivarservrar. Axis lösningar används främst i säkerhetssystem, fjärrövervakning och dokumenthantering. Basen i Axis produkter är egenutvecklade integrerade kretsar som också säljs vidare genom tredjepartsutvecklare. Företaget agerar globalt via egna kontor i 14 länder samt genom distributörer, systemintegratörer och OEM-partners i ett 70-tal länder. Av försäljningen går mer än 95 procent till länder utanför Sverige. Axis grundades 1984 och är noterat på Stockholmsbörsens O-lista.

KANALER TILL MARKNADEN

Försäljning per produktområde



PRODUCTS & SYSTEM SOLUTIONS

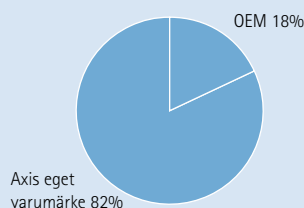
Products & System Solutions innefattar Axis försäljning under eget varumärke. Axis inriktar sig huvudsakligen på två produktområden, Video och Print.

Video. Nätverkskameror och videoservrar i system som främst används för säkerhetslösningar och fjärrövervakning.

Print. Skrivarserverlösningar för flexibel utskriftshantering.

Övrigt. Scan, Store & Access - Lösningar för effektiv dokumenthantering och datalagring samt accesspunkter för trådlös anslutning till lokala nätverk.

OEM – Andel av försäljningen



PLATFORMS & CUSTOMIZED PRODUCTS

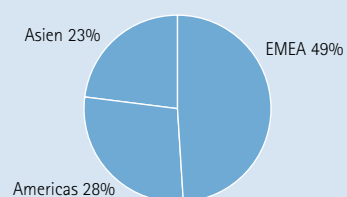
Platforms & Customized Products innefattar kundanpassade produkter som säljs under andra varumärken genom OEM-licensiering, samt hårdvara och utvecklingsplattformar som säljs direkt till tredjepartsutvecklare. OEM-kunderna är främst stora globala tillverkare av skrivare/kopiatorer och videoprodukter.



MARKNADER OCH FÖRSÄLJNING

Axis agerar globalt med försäljning i över 70 länder. Marknadsbearbetning och kundansvar sker genom bolagets 14 lokala dotterbolag. Produkter och lösningar når slutkunderna via ett väl utvecklat nätverk av distributörer, OEM-partners, systemintegratörer och återförsäljare. Den geografiska fördelningen mellan Asien, Americas och EMEA bidrar till en god riskspridning.

Fakturering per region



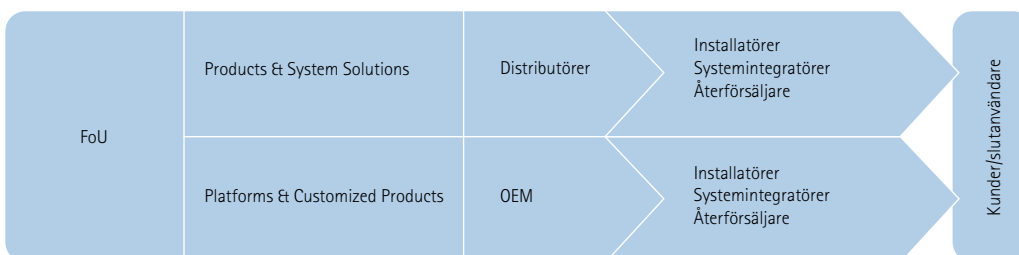
KUNDSEGMENT

Axis prioriterar sex huvudsakliga kundsegment för produkter under eget varumärke.

Education. Universitet, skolor, utbildningsinstitut etc.	Bank & Finance. Banker, post, försäkringsbolag etc.	Retail. Butiker, bensinstationer, stormarknader etc.	Transportation. Flygplatser, järnvägar, hamnar, trafikövervakning, slussar, biltullar etc.	Government. Myndigheter, polis, militär, sjukvård, fängelser, muséer, kasinon etc.	Industrial. Processindustri, verkstads-, bygg-, läkemedels-, energi- och gruvbolag etc.
--	---	--	--	--	---

LEDANDE TEKNOLOGI

Sedan Axis bildades 1984 har bolagets lösningar byggts kring egenutvecklad hård- och mjukvara som gör det möjligt att erbjuda ledande produkter till attraktiva priser. Kärnan i Axis produkter är ETRAX, en integrerad krets för anslutning till nätverk. Dessutom utvecklar Axis ARTPEC, en krets för nätverkskameror och videoservrar. Tillsammans med Axis mjukvara bildar dessa kretsar en gemensam teknikplattform.



Fortsatt videotillväxt trots valutaeffekter

Den mycket positiva utvecklingen för Axis största produktområde Video fortsätter. Trots negativa valutaeffekter visade nätverksbaserade videolösningar en försäljningstillväxt på 18 procent för helåret. En försvagad dollarkurs och en dämpad IT-marknad har dock påverkat koncernens sammantagna omsättning och resultat under 2003.

Som ny verkställande direktör för Axis är det självfallet en besvikelse att konstatera att årets rörelseresultat uppgick till blygsamma 1 MSEK.

Den drastiskt försvagade dollarkursen har satt betydligt större spår i försäljningsutvecklingen än vad vi förutsåg vid årets början. Detta har tillsammans med globala osäkerhetsfaktorer och en återhållsam IT-marknad omöjliggjort såväl omsättningstillväxt som ökad vinstmarginal. Omsättningen, som uppgick till 624 Mkr, har minskat med 7 procent jämfört med föregående år.

Bruttomarginalen, som uppgick till 51,6 procent, har under året påverkats av minskade intäkter från kundspecifikt utvecklingsarbete men också till viss del av prisnedgång på vissa produkter och marknader.

Balansräkningen är fortsatt stark med en soliditet uppgående till 69 procent och likvida medel uppgående till 103 MSEK.

LÖNSAMHETEN I FOKUS

Lönsamheten har liksom föregående år varit i starkt fokus. För att balansera det fortsatt svaga investeringsklimatet på IT-marknaden och säkerställa en långsiktigt stabil och positiv utveckling för Axis genomförde vi under året ett antal besparingsåtgärder. Bland annat innebar detta personalneddragningar i

den svenska organisationen. Besparingseffekten av dessa är cirka 15 MSEK på årsbasis och får full effekt från och med januari 2004.

Glädjande nog har året samtidigt präglats av ett flertal positiva signaler. Koncernen kan presentera en fortsatt mycket positiv utveckling för nätverksbaserade videolösningar som trots ett svagt marknadsklimat och negativa valutaeffekter visar en försäljningstillväxt på 18 procent för helåret. Räknet i lokala valutor var tillväxten över 30 procent i både EMEA och USA. En utveckling som stärker vår övertygelse om att tillväxtpotentialen inom produktområde Video förblir betydande.

Flera faktorer bekräftar också ett tydligt genombrott för tekniksiftet från analoga till nätverksbaserade övervakningslösningar. Vid sidan om ett stadigt växande intresse för säkerhet och övervakning har vi kunnat notera ökad aktivitet i samtliga kundsegment med flera betydande avtal som följd. Samtidigt har flera globala IT-aktörer som IBM, Cisco och Ingram Micro aviserat att de ska intensifiera sina satsningar på IP-baserade videolösningar. Ytterligare bevis på tekniksiftet är den ökade konkurrens vi sett växa fram i takt med tillväxt under året. Flertalet större traditionella analoga CCTV-aktörer* har idag nätverksbaserade produkter i sin portfölj.

FLERA PRODUKTLANSERINGAR

Vi har därför under perioden fullföljt vår offensiva satsning på teknik- och produktutveckling. Detta har resulterat i flera framgångsrika produktlanseringar samt färdigställandet av ARTPEC-2, plattformen för den nya generationen videoprodukter som successivt kommer att introduceras under 2004.

I december förstärkte vi också, genom förvärvet av Attento, vår satsning på mjukvaruapplikationer. Detta är ett strategiskt viktigt steg för att säkerställa att våra produkter fortsätter att vara konkurrenskraftiga kom-

*Closed Circuit Television



ponenter i de totala lösningarna. Det ger oss även möjlighet att på ett bättre sätt förse våra ADP partners med komponenter som ytterligare förenklar integration med Axis produkter.

Utvecklingen av försäljningskanalerna har också fortsatt planerligt. Detta har inneburit en stor mängd nya partners i form av återförsäljare och systemintegratörer både från IT och säkerhetssidan. Dessutom har nya strategiska distributörsavtal tecknats, t ex med Anixter.

Vår strategiska inriktning ligger fast inför 2004. Axis agerar dels på en snabbväxande tillväxtmarknad med sina nätverksbaserade videolösningar, dels på en mer etablerad marknad för skrivar- och dokumenthanteringsprodukter. Våra produkt- och marknadsaktiviteter fortsätter att prioritera det snabbväxande videoområdet med en, under 2004, förnyad produktportfölj. Den nya generationen av Axis videoprodukter erbjuder bättre prestanda och utökade funktioner. Exempel på högre prestanda är suverän bildkvalitet, högkvalitativa rörliga bilder och möjlighet att hantera stora mängder data. Exempel på nya funktioner är MPEG-4. Vår övergripande ambition är att förstärka positionen som marknadsledare inom nätverksbaserade videolösningar samtidigt som vi ska försvara vår position som näst största aktör på marknaden för skrivarservrar. Vi fortsätter också att utnyttja vår kärnkompetens inom nätverksbaserade lösningar för OEM- och teknologiaffärer inom det område vi kallar Platforms & Customized Products.

FRAMTIDSUTSIKTER

Trots att konjunkturutvecklingen förblir svårbedömd har vi positiva utsikter för Axis. Säkerhetsmarknadens aktörer har under året som gått på allvar börjat att ta steget från analoga till digitala videolösningar. Med vår starka marknadsposition och den omfattande förnyelse av vår produktportfölj vi nu påbörjar är våra tillväxtmöjligheter inom detta område mycket goda. Samtidigt som vi givetvis måste vara vaksamma på den ökade konkurrens som växer fram i takt med teknikskiftet. Vi kan dock inte räkna med motsvarande tillväxtmöjligheter för skrivarservrar som är ett betydligt mer moget produktområde. Det råder därtill fortsatt osäkerhet kring huruvida investeringsklimatet på IT-marknaden verkligen kommer att förbättras under 2004.

Med utgångspunkt i vår ledande teknologi, vår starka marknadsposition, en tydligt fokuserad strategi och en stabil finansiell bas är jag optimistisk. Vi har alla förutsättningar att nå lönsam tillväxt under 2004.

Året som gått har inneburit många utmaningar och jag vill avslutningsvis tacka alla medarbetare som bidragit med utmärkta insatser under 2003.

Lund i februari 2004

Ray Mauritsson



Affärsidé, mål och strategi

AFFÄRSIDÉ

Axis affärsidé är att erbjuda marknaden intelligenta nätverksprodukter och lösningar. Bolaget inriktar sig på två huvudsakliga områden, nätverksbaserad video och skrivarservrar. De egenutvecklade produkterna används främst i applikationer för säkerhetssystem, fjärrövervakning och dokumenthantering. Lösningarna ska ge maximala kundvärden genom minskad administration, reducerade kostnader och utökade användningsområden.

ÖVERGRIPANDE MÅL

Axis övergripande mål är att, med god lönsamhet, ytterligare stärka och utveckla positionen som marknadsledande leverantör av IP-baserade lösningar inom produktområde Video samt bibehålla motsvarande position inom produktområde Print. Därigenom skapas också en långsiktig värdetillväxt för aktieägarna.

FINANSIELLA MÅL

Axis långsiktiga mål är att senast 2005 nå:

- En årsförsäljningstillväxt på 30 procent. Målet har fastställts utifrån den långsiktiga tillväxttenden för digitala videolösningar i förening med Axis marknadsledande position inom detta område samt en stabil utveckling inom Print. Som jämförelse ökade Axis videoförsäljning med 50 procent mellan 2001 och 2003.
- En vinstmarginal före skatt om 10–15 procent. Vinstmålet har fastställts utifrån en förväntad bruttomarginalförbättring som kommer av den bedömda potentialen hos Axis nya produktgeneration inom Video samt att videoerbjudandet kompletteras med ett bredare utbud av egna applikationer som ger högre förädlingsgrad.

- En soliditet som inte understiger 50 procent. Målet har fastställts utifrån den förväntade tillväxten och de finansiella resurser som kan komma att krävas under perioden.

STRATEGI

Teknologi och produkter

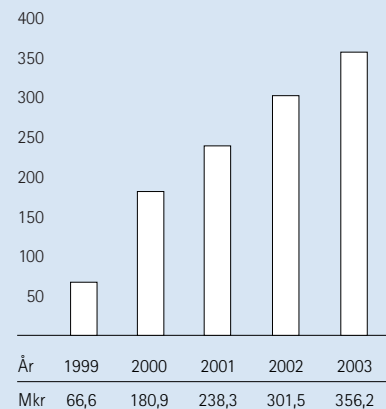
- Kontinuerligt utveckla, stärka och bredda bolagets erbjudande. Under 2004 förnyas i stort sett hela produktportföljen inom Video. Den nya generationen videoprodukter erbjuder bättre prestanda och utökade funktioner. Samtidigt kompletteras videoerbjudandet med egna programvaror för att kunna erbjuda kunderna kompletta, skalbara och flexibla lösningar för säkerhetsapplikationer och fjärrövervakningssystem. En del i genomförandet av denna strategi är förvärvet av det danska programvarubolaget Attento i december 2003.
- Ytterligare anpassa utbudet och utveckla antalet lösningar inom respektive kundsegment genom ökad kunskap om användarnas behov.
- Behålla en tekniskt ledande position genom att fortsätta utveckla kunnandet inom nätverks- och videoteknologi samt nya intelligenta nätverksprodukter och lösningar som bidrar till en framtida tillväxt. Under de närmaste åren kommer ytterligare mjukvara, integrerade kretsar, produkter och helhetslösningar att introduceras för att skapa framtida försäljning under eget varumärke, till OEM-partners och till tredjepartsutvecklare.



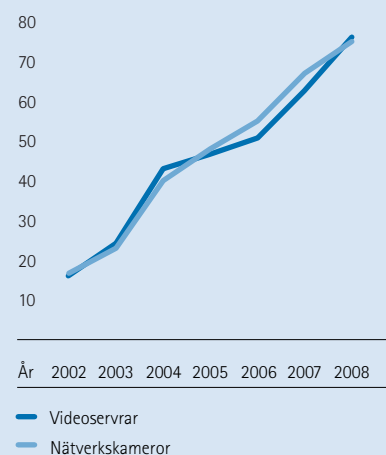
Marknad och försäljning

- Fortsätta den kraftfulla satsning på marknadsföring och utbildning av marknaden som påbörjats och samtidigt stärka närvaron på marknaden genom ytterligare avtal med strategiska partners. Axis produkter och lösningar når slutkunderna genom ett globalt nätverk av distributörer, återförsäljare och systemintegratörer.
- Fortsätta utveckla det vertikala marknadsfokus som inletts under 2003 genom bearbetning av sex prioriterade kundsegment.
- Behålla marknadspositionen avseende skrivarservrar genom en förstärkt satsning på försäljning och marknadsföring tillsammans med befintliga försäljningspartners.
- Fortsätta utveckla samarbeten med nya OEM-partners som efterfrågar lösningar för nätverksbaserade videolösningar med bibehållen fokus på befintliga partners.
- Att vid behov komplettera organiska satsningar med förvärv. Syftet ska vara att stärka Axis såväl produkt- och marknadsmissigt som geografiskt främst inom videoområdet.

Axis försäljningsutveckling Video



IMS tillväxtprognos för nätverkskameror och videoservrar (EMEA)



Omsättning i miljoner € på tillverkningsnivå enligt IMS Research, "The EMEA market for CCTV and Video Surveillance Equipment".



Australisk vinhandlare sparar 250 000 dollar

Den ledande vin- och sprithandlaren i Queensland, Australien, är The Grape Group. Företaget sökte efter en lösning för att minska svinnet i butikerna. Ett krav var att övervakningssystemet ska kunna skötas av vinentusiaster utan teknisk specialistkompetens. Det ska också kunna hanteras både lokalt i varje butik och från huvudkontoret i Fortitude Valley. Valet föll på Axis och närmare 80 nätverkskameror installerades i 30 butiker. Företaget visste sedan tidigare att de flesta stölderna skedde när personalen var fullt upptagen.

Därför installerades monitorer vid kassorna så att personalen ser om någon stoppar på sig en flaska. Dessutom överlistas tjuvar som nattetid bryter sig in och stänger av det lokala videosystemet. En kamera i varje butik är kopplad till huvudkontoret via bredband och fungerar ändå. Sedan lösningen installerades har svinnet minskat med 250 000 dollar på årsbasis. Systemet ger också en bättre lagerkontroll genom att kamerabilderna kan jämföras med kassarapporterna.

Products & System Solutions

Axis försäljning av produkter under eget varumärke uppgår till 82 procent av den totala försäljningen. Det produktområde som växer snabbast är Video som under 2003 svarade för 57 procent av försäljningen.

Video

Marknaden för nätverksbaserade videolösningar fortsätter att utvecklas mycket snabbt. Produktområde Video har under 2003 ökat den installerade basen med nästan 50 procent till cirka 300 000 enheter. En ny generation nätverkskameror och videoservrar väntas ge fortsatt god tillväxt under 2004 och ytterligare stärka Axis position som världsledande leverantör inom produktområdet.

Sedan 1996 då Axis lanserade världens första nätverkskamera som kunde kopplas till ett datanätverk har bolaget varit marknadsledande inom nätverksbaserade videolösningar. Axis erbjuder idag ett brett utbud av nätverkskameror och videoservrar för ett stort antal tillämpningar där de mest framträdande är lösningar för säkerhet, fjärrövervakning och broadcasting.

Nätverksbaserad video erbjuder användarna nya möjligheter och en ökad flexibilitet. Bland annat kan säkerhets- och övervakningsutrustning använda befintlig nätverksinfrastruktur, vilket förenklar och sänker kostnaderna för såväl installation som drift.

Till skillnad från analoga CCTV-system (Closed Circuit Television) kräver inte nätverkskameror en egen infrastruktur i form av separat kablage och speciella övervakningsstationer. Nätverkskameror kopplas direkt till IP-nätverk och ger snabbt och enkelt tillgång till video i realtid oavsett var i världen användaren befinner sig.

Axis videoservrar digitaliserar bilder från analoga videokameror och gör det möjligt att överföra bilder och ljud till IP-nätverket. Videoservrarna erbjuder en kostnadseffektiv brygga till befintliga CCTV-system där den analoga informationen digitaliseras och kan hanteras på samma sätt som information från digitala nätverkskameror.

KUNDFÖRDELAR MED NÄTVERKSBASERAD VIDEO

- Lägre installationskostnader.
- Enklare att lagra och distribuera bilder.
- Bildbearbetning och analys underlättas.
- Tillgänglighet över Internet och trådlösa nät.
- Lägre driftskostnader och enklare användning.

ÅRET SOM GÅTT

Under 2003 har Axis tecknat ett flertal strategiska avtal med bland annat Lenel och Anixter som tydligt markerar ett erkännande av såväl Axis teknologi som den ökade betydelsen av IP-baserade videosystem för bland annat säkerhets- och övervakningslösningar. Ett stort antal order har erhållits inom samtliga kundsegment från skolområden i USA till industriell övervakning i Asien.



Bättre skydd mot bilinbrott med bilder på hårddisk

Vandalism och stölder är ett allt större problem på stora parkeringsplatser. Ägarna av parkeringsplatser satsar därför allt större summor på övervakning. Sedan december 2002 används ett digitalt system byggt utifrån Axis nätverkslösningar hos företaget Ruhr-Park Parkhausbetriebsgesellschaft i tyska Essen. Det utnyttjar befintliga data-nätverk och är enkelt att använda. Kostnaderna kan därför hållas nere. Bilder från infarter, utfarter, betalningsställen, stängsel och andra ställen runt om i området spelas in och visas samtidigt på ett antal monitorer i

en övervakningscentral. På den punkten skiljer sig lösningen inte från äldre analoga system. Det IP-baserade systemet ger många fler möjligheter än vad analoga system kan ge. Det har utvecklats av DSS, Datensicherheit & Service.

Bilder spelas in på hårddiskar där de lätt och mycket snabbt plockas upp för analys. Larm kan sändas med e-post, SMS och dessutom som MMS, alltså den standard för bilder som används i moderna mobiltelefoner med inbyggd kamera.

Axis har också förstärkt och breddat sitt erbjudande med ett antal nya produkter under 2003. Den produkt som fått mest uppmärksamhet internationellt är AXIS 205, världens minsta nätverkskamera som lanserades under hösten. Den riktar sig främst till mindre och mellanstora företag men också till avancerade hemanvändare.

Tre månader efter lanseringen hade kameran sålt avsevärt mer än förväntat och har även erhållit flera internationella utmärkelser. Axis introducerade också sin hittills mest avancerade kamera, AXIS 230, MPEG-2, som erbjuder en rad avancerade funktioner som upp till 30 bilder per sekund med DVD-kvalitet och synkroniserat ljud över IP-nätverk. Dessutom fungerar AXIS 230 både med dagsljus och infrarött ljus vilket gör att den kan användas även på natten.

Mjukvarudelen i Axis erbjudande stärktes genom det strategiskt viktiga förvärvet av det danska mjukvaruföretaget Attento i december. Axis kompletterar därmed sitt videoerbjudande till att erbjuda kompletta, skalbara och flexibla lösningar för säkerhetsapplikationer eller fjärrövervakningssystem.

SAMARBETSPROGRAM STÄRKER AXIS

En viktig del i Axis fortsatta breddning av produktutbudet och satsning på den professionella marknaden är bolagets framgångsrika ADP-program (Application Development Partner). Det är ett initiativ som knyter externa produktutvecklare närmare Axis, samtidigt som det säkerställer ett stort utbud av applikationer till bolagets produkter.

Därutöver breddar ADP-programmet Axis närvaro till både nya marknadssegment och till nya språkområden. Programmet innefattar idag drygt 140 företag i 29 länder, däribland nyckelaktörer som Honeywell, Lenel, Nice och ABB.

MARKNADSUTVECKLING

Axis är ledande på en marknad som genomgår ett skifte från analoga system till IP-baserade videosystem. Dessa öppnar för nya lösningar på säkerhetsmarknaden, men öppnar också för helt nya användningsområden. Övervakning har hittills främst varit förknippat med säkerhetsapplikationer men kommer allt mer till användning även i andra tillämpningar inom kundsegment som exempelvis Industrial och Retail.

En betydande drivkraft i försäljningen av Axis lösningar är att IT- och säkerhetsavdelningar i snabb takt integreras med varandra på många företag. Det underlättar för Axis då IT-avdelningarna har en betydande kunskap om IP-nätverk.

I takt med att antalet IP-baserade lösningar ökar har konkurrensen successivt skärpts. Alla de stora tillverkarna av analoga övervakningskameror har börjat tillverka nätverksbaserade videoprodukter. Bland dessa finns Panasonic, Sony, Sanyo och Pelco. Därutöver har ett antal lokala, främst asiatiska, företag börjat utveckla och sälja nätverkskameror och videoservrar.

Axis möter idag framgångsrikt både de stora och de små konkurrenterna. Bolaget har byggt upp en gedigen kompetens inom både FoU och försäljning vilket ger såväl synergier som tillgänglighet och service. Axis kan dessutom erbjuda marknads bredaste produkt-sortiment i kombination med lång erfarenhet och erkänd teknolog.

Axis prioriterar det professionella segmentet där efterfrågan på kvalificerade lösningar växer snabbt. Samtidigt har bolaget utvecklat ett mycket konkurrenskraftigt alternativ i bassegmentet genom lanseringen av AXIS 205 Network Camera.

Nätverkscameror ger ökad trygghet och lägre kostnader

En ökad trygghet i skolorna står högt upp på många amerikanska föräldrars önskelista. Men säkerhet kostar pengar och Canton High School i Mississippi sökte därför efter en lösning som inte dränerar skolans budget. Valet föll på ett system från CameraWATCH som bygger på att 24 kameror kopplas till Internet via Axis videoservrar. Bråk och kriminalitet försvann mycket snabbt när systemet väl var på plats. Kopplingen till Internet innebär att rektor, lärare och säkerhetspersonal kan se vad

som händer från vilken ansluten dator som helst, både på och utanför skolan. Vid några av kamerorna finns högtalare så att skolpersonal kan gripa in direkt om bråk uppstår. Om något allvarligt skulle hända kan skolans personal e-posta bilder till polisen så att de vet vilka de ska söka efter.

En positiv bieffekt är att skolans kostnad för säkerhet nu är lägre än tidigare eftersom säkerhetspersonal inte behövs dygnet runt, därmed har lönekostnaderna sjunkit.



SNABBT VÄXANDE MARKNAD

Fortfarande svarar nätverksbaserade lösningar för mindre än fem procent av den totala försäljningen av övervakningssystem. Detta innebär att ersättningsmarknaden för analoga system erbjuder en mycket stor potential för Axis produkter. CCTV-marknaden beräknas omsätta runt fem miljarder dollar årligen.

De senaste två åren har utvecklingen mot nätverkscameror varit förhållandevis snabb och trenden väntas fortsätta. Marknaden för digitala övervakningslösningar förväntas växa med runt 15 procent årligen på global nivå fram till 2007 enligt säkerhetsanalytikern JP Freeman i en rapport från 2002. Frost & Sullivan värderade 2001 den globala marknaden för nätverkscameror och videoservrar till 791 miljoner dollar 2005.

UNDERSÖKNING BEKRÄFTAR AXIS POSITION

I rapporten "EMEA-marknaden för CCTV och videoövervakningsutrustning" från 2003 spår IMS Research en fortsatt stark utveckling för IP-baserade nätverksvideoprodukter i regionen. Den genomsnittliga marknadstillväxten de kommande fem åren väntas uppgå till 28,4 procent för nätverkscameror och 30,3 procent för videoservrar per år. IMS Research uppskattar i sin rapport att EMEA-marknaden för nätverkscameror och videoservrar uppgår till 151,1 miljoner euro 2008.

Axis positioneras som den odiskutabla marknadsledaren inom nätverksbaserade videolösningar i regionen. Undersökningen visar att Axis har en marknadsandel på 59,8 procent på nätverkscameror. På videosegmentet är Axis likaså marknadsledare med en andel på 35,4 procent, långt framför den närmaste konkurrenten.

Scan, Store & Access

Vid sidan om Axis två huvudsakliga produktområden Video och Print säljs lösningar för dokumenthantering och trådlös anslutning inom produktområdena Scan, Store och Access.

Med Axis dokumentservrar underlättas hanteringen av pappersdokument på ett kostnadseffektivt sätt. Genom att koppla en scanner och/eller digital kopian till nätverket via en dokumentserver, är det mycket enkelt att digitalisera pappersdokument och direkt skicka dem vidare. Med Axis CD/DVD-server kan alla personer på en arbetsplats samtidigt hämta information från samma CD- och DVD-skivor, oavsett om de arbetar i Windows-, Mac- eller Unixmiljö.

Axis accesspunkter bygger på kommunikationsstandarden Bluetooth och gör det möjligt att trådlöst ansluta sig till Internet och lokala nätverk.

MARKNADSUTVECKLING

Scan & Store och Access erbjuder användarvänliga och effektiva produkter som kompletterar de större produktområdena Video och Print, och gör det möjligt att till de användare som så önskar leverera mer omfattande nätverkslösningar. Till följd av en fortsatt dämpad efterfrågan och en hård konkurrens inom både dokumenthantering och accesspunkter har försäljningen minskat under 2003.

Effektivare skrivarhantering i Föreningssparbanken

Problem med utskrifter är ett stort irritationsmoment i många företag. Gartner Group har i flera undersökningar visat att datorproblem i företag dessutom orsakar stora kostnader i form av förlorad arbetstid och lägre produktivitet. En stor del av arbetstiden försöker de anställda lösa problem med datorer och skrivare. Dolda IT-kostnader kallas detta av det amerikanska analysföretaget.

När Föreningssparbanken valde att uppdatera stora delar av sin IT-miljö var ett av de viktigaste kraven

att få en enhetlig hantering av skrivarmiljön för att enklare kunna upptäcka eventuella problem med utskrifter.

Föreningssparbanken valde skrivarservrar från Axis för att få en enhetlig, framtidssäker och kostnadseffektiv lösning. Målet är att skapa en IT-miljö med högsta kundnytta.



Print

Axis är en av världens ledande tillverkare av skrivarserverlösningar som möjliggör kostnadseffektiva och användarvänliga utskriftsfunktioner oavsett nätverksmiljö och skrivare. Med marknadens bredaste sortiment av externa skrivarservrar kan Axis tillgodose behoven hos såväl stora företag och organisationer som mindre kunder.

Skrivarservrar möjliggör att en skrivare kan delas av många användare anslutna till ett nätverk. Axis servrar är oberoende av skrivartyp och skrivartillverkare och nås från olika datorer som PC, Mac, Unix och IBM-stordatorer. Integrerade administrationsverktyg gör det möjligt för en IT-ansvarig att från en dator med en vanlig webbläsare enkelt övervaka och administrera utskriftsmiljön.

ÅRET SOM GÅTT

Axis är sedan flera år världens näst största varumärke inom skrivarservrar och har en installerad bas på över två miljoner enheter i världen.

År 2003 har präglats av en svag IT-marknad och negativa valutaeffekter. Försäljningen inom produktområdet har minskat med 21 procent under perioden.

Trots återhållsamma marknadsvillkor har Axis befäst bolagets position som nummer två på den globala marknaden för skrivarservrar genom ett breddat produkterbjudande och ett antal betydelsefulla affärer.

Under året har fem nya skrivarservrar med USB-anslutning (Universal Serial Bus) introducerats, varav två är avsedda för IBM:s stordatorer. USB gör det möjligt att på ett enkelt sätt ansluta tillbehör till en dator.

MARKNADSUTVECKLING

Marknaden för skrivarservrar är mogen och är därmed mer utsatt för konjunkturella faktorer än utpräglade tillväxtmarknader. Mot denna bakgrund prioriterar Axis satsningar på försäljning och marknadsföring tillsammans med befintliga försäljningspartners.

Även om marknadsutvecklingen inom produktområdet i hög grad påverkas av generella trender för IT-investeringar finns andra drivkrafter som gynnar produktområdet.

En av dessa trender är övergången till USB som väntas påverka utvecklingen på sikt. Detta är ett betydande teknologiskifte för externa skrivarservrar där hårda krav ställs på marknadsaktörernas förmåga att förändra sina produkterbjudanden.

Axis har tidigt anpassat sig till denna utveckling och kan erbjuda ett brett utbud av produkter försedda med USB-anslutning. En annan drivkraft är trenden mot trådlösa nät, där Axis också har produkter som ligger i framkanten.

Genom en förstärkt satsning på försäljning i ett väl utbyggt distributionsnät och ett tekniskt ledarskap på en rad områden har Axis styrkan att bibehålla sin position och även ta marknadsandelar på marknaden för skrivarservrar.



Platforms & Customized Products

Förutom de produkter som säljs under eget varumärke, används Axis teknologi också i ett stort antal sammanhang av andra aktörer.

Av Axis teknologiförsäljning svarar OEM-försäljning för den största andelen. Kunderna är globala tillverkare av skrivare och kopiatorer samt företag som utvecklar videoprodukter. Bland dessa märks stora aktörer som Canon, Sony, Toshiba och Konica Minolta. Till dessa levererar Axis idag kundanpassade nätverkslösningar. Den största andelen av försäljningen består av skrivarlösningar. Lösningar för video svarar dock för en växande andel av OEM-försäljningen.

Centralt i OEM-erbjudandet är den egenutvecklade integrerade kretsen ETRAX, som tillsammans med Axis programvara gör det möjligt att snabbt och kostnadseffektivt utveckla nätverksbaserade applikationer.

Utöver OEM-licensiering säljer Axis hårdvara och utvecklingsplattformar till tredjepartsutvecklare som skapar egna lösningar baserade på Axis teknologi. Axis utvecklingsplattformar är mycket flexibla vilket gör dem attraktiva för en bred marknad. Inom flertalet branscher finns idag behov av effektiva nätverkslösningar och Axis teknologi erbjuds därför till en lång rad intresserade tredjepartsutvecklare. Volymförsäljning mot denna grupp föregås i likhet med OEM-licensieringen oftast av en längre design och utvecklingsfas.

ÅRET SOM GÅTT

Under 2003 har Axis ytterligare stärkt positionen som internationellt ledande OEM-leverantör av kundanpassade lösningar inom Video och Print och som leverantör av nätverksteknologi till tredjepartsutvecklare. Flera befintliga samarbeten har breddats och nya utvecklats. Bland annat har flera volymorder tecknats med tredjepartsutvecklare.

Samarbete har också inletts med PI Vision i Storbritannien. Bolaget är världsledande på stora videolösningar för säkerhetsindustrin. PI Visions Universal Video Management System är utbyggbart till mer än

5 000 videokanaler och kan användas tillsammans med varianter av videoservrarna AXIS 2400+ och AXIS 250S för både video och audio.

Med den kinesiska CCTV-tillverkaren YAAN slöts ett OEM-avtal kring Axis videoserverteknologi. Bolaget är ledande aktör i Kina på marknaden för övervakningskameror.

Ett exempel på hur Axis nätverksteknologi kan användas i andra sammanhang är avtalet med svenska säkerhetsexperten Rosengrens kring SafePay, ett system för kontanthantering. Axis krets ETRAX integreras med SafePay för att skapa en intelligent nätverkskoppling.

MARKNADSUTVECKLING

Genom väl fungerande relationer med de stora globala utrustningstillverkarna har Axis utvecklat en stark position och den egna teknologin har erkänts som ledande inom ett flertal applikationsområden.

Axis har en stabil intäktbas i OEM- och tredjepartsförsäljning som svarat för närmare en fjärdedel av bolagets omsättning de senaste åren. Under 2003 sjönk dock OEM:s andel till 18 procent till följd av såväl negativa valutaeffekter som den fortsatt återhållsamma IT-marknaden som påverkar bland annat de stora skrivartillverkarna.

Den internationella trenden är att tillverkande företag fokuserar på sin kärnverksamhet och därmed blir de allt mer benägna att köpa grundteknologi och lösningar från leverantörer som Axis.

En drivkraft för OEM-försäljningen är övergången från analoga till digitala nätverksbaserade videosystem. Axis världsledande ställning och breda produktutbud inom detta område innebär att merparten av den framtida tillväxten inom OEM-försäljningen kommer från företag som efterfrågar videolösningar.



AXIS
COMMUNICATIONS
ARTPEC—2™
19054
L5A9509
G 0331
WJF31933
KOREA

Forskning & utveckling

Axis utvecklingsarbete är inriktat på hård- och mjukvara för nätverksbaserade lösningar inom främst Video och Print. Inom dessa områden har bolaget 120 FoU-medarbetare med kompetens i världsklass. Verksamheten är koncentrerad till Lund. Axis har sedan starten 1984 kunnat erbjuda världsledande produkter till attraktiva priser.

Under 2003 investerades 18 procent av Axis totala omsättning i forskning och utveckling inom hårdvara, mjukvara och programvara, samt kundanpassad utveckling.

Kärnan i Axis produkter är ETRAX, en applikations-specifik krets för anslutning till fasta och trådlösa nätverk. Den återfinns i samtliga produkter och bildar tillsammans med Axis programvaruplattformar en mycket flexibel teknologibas på vilken världsledande produkter kan utvecklas snabbt och kostnadseffektivt.

UTVECKLING AV INTEGRERADE KRETSAR

Axis har två egenutvecklade familjer av kretsar, ETRAX och ARTPEC.

ETRAX hanterar beräkningar, minneshantering och all kommunikation. Kretsen ger Axis många fördelar då den både är billigare och innehåller fler funktioner än andra motsvarande lösningar på marknaden. Dessutom är kretsen förhållandevis energisnål och liten, vilket bland annat gör det möjligt att bygga små men intelligenta produkter.

I kretsen har byggts in en rad funktioner som processor och nätverksfunktionalitet. Under 2003 lanserades en avancerad variant som även innehåller en minnesmodul där operativsystemet Linux får plats. Därmed blir ETRAX en Linuxdator på ett enda chip, vilket öppnar för nya tillämpningar som väcker intresse bland Axis OEM-kunder.

ARTPEC används i nätverkskameror och videoservrar och svarar för bildbehandling och bildkomprimering. Under 2003 färdigställdes andra generationens kretsar, benämnda ARTPEC-2. Några av fördelarna är en avsevärt snabbare bildkomprimering, stöd för MPEG-4, att bildkvaliteten blivit ännu bättre och att olika typer av bildsensorer kan anslutas. Kretsen erbjuder även ett öppet gränssnitt för avancerad bildanalys.

UTVECKLING AV EGNA PRODUKTER

En majoritet av de anställda inom FoU arbetar med utvecklingen av Axis produkter som säljs under eget namn; nätverkskameror, video- och skrivarservrar. En betydande del av detta arbete är inriktat på programvaruplattformar och applikationer. Under 2003 har en ny programvaruplattform tagits fram som lägger grunden för nästa generations videoprodukter.

KUNDANPASSAD UTVECKLING

Axis FoU-avdelning bedriver även kundanpassad utveckling åt bolagets OEM-kunder. Utvecklingsarbetet utgår från Axis kretsar ETRAX och ARTPEC. Kring dessa utvecklas funktioner och produkter efter kundens specifikationer.

De kretsar som lanserades 2003 och lanseras under 2004 ger väsentligt fler möjligheter att utveckla nya skraddarsydda lösningar och väcker därför ett stort intresse bland både Axis befintliga kunder och andra företag som säljer nätverkslösningar.

PATENT OCH SAMARBETEN

En aktiv patentstrategi bedrivs för att skydda Axis investeringar i kärnteknologi och intellektuellt kapital. Under året har 14 nya patent beviljats varav de flesta inom video. Därmed har Axis genom åren erhållit 33 patent.

En viktig partner inom forskning kring kretsarkitektur och bildbehandling är Lunds Universitet.



Fler bilar men mindre stress i kinesisk fabrik

Sedan i maj 2000 tillverkar Volkswagen sin mellanklassbil Passat i staden Anting, 50 km utanför Shanghai. Liksom i de flesta bilfabriker sätts en streckkod på varje bil som glider fram på det löpande bandet. Streckkoden följer bilen genom fabriken och avläses med en scanner för att rätt detaljer automatiskt ska levereras till varje monteringsstation. Men likt matvaror i butikskassar är det inte alltid som streckkoden kan avläsas. Då måste en människa rycka in vilket ofta fördröjer produktionen.

I Anting går istället en signal till en Axis nätverkskamera som tar en bild av den svårsläsbare streckkoden. Bilden sänds vidare till en PC. På bildskärmen öppnas automatiskt ett fönster som visar bilden av streckkodsetiketten. Därigenom kan bilen snabbt identifieras och problemet åtgärdas. Resultatet är en högre produktionstakt. Systemet har skapats av SeeTec och Industrielle Automatisierungssysteme.

Det globala Axis

Axis, med huvudkontor i Lund, är globalt representerat genom egna etableringar i 14 länder, samt genom samarbete med partners i ytterligare ett 70-tal länder. Dessa är distributörer, återförsäljare, systemintegratörer och OEM-partners. Mer än 95 procent av försäljningen sker utanför Sverige.

Axis har sedan bolaget grundades målmedvetet satsat på en internationalisering och har kontinuerligt utvecklat sitt nätverk av samarbetspartners i samtliga regioner. En lång internationell erfarenhet, god kunskap om lokala förhållanden och ett allt starkare nätverk av partners är några av Axis viktigaste framgångsfaktorer.

Den konsekventa satsningen på indirekt distribution har lett till att starkt förtroende skapats mellan Axis och bolagets partners. Försäljning sker via distributörer, till återförsäljare, systemintegratörer och säkerhetsinstallatörer. Denna indirekta affärsmodell har blivit en av Axis styrkor genom att bolaget på detta sätt når både geografisk bredd och ett betydligt större antal användare än vad som skulle vara möjligt genom direkt försäljning till slutkunder.

För att samtidigt upprätthålla en kanal till slutanvändarna har bolaget byggt upp vad man valt att kalla Axis Channel Partner Program som inriktar sig på att bygga en nära relation till värdeadderande återförsäljare, VAR's, (Value Added Resellers) och systemintegratörer. Dessa befinner sig närmast slutkunderna i det professionella segmentet där kvalificerade nätverksbaserade videolösningar väntas en snabb tillväxt. Idag har Axis knutit till sig mer än 1 000 kvalificerade partners i bolagets Channel Partner Program. Det ökade antalet partners markerar ett tydligt erkännande av såväl Axis teknologi som den ökade betydelsen av IP-baserade videosystem för bland annat säkerhets- och övervakningslösningar.

Under 2003 har Axis också tecknat ett flertal strategiska avtal med bland annat Lenel, och Anixter, som båda agerar globalt. Under hösten aviserade Ingram Micro, IBM och Cisco att de ska satsa hårdare på säkerhetsprodukter, vilket ytterligare stärker bilden av en växande marknadspotential för digitala säkerhetslösningar.

FÖRSÄLJNINGsutveckling 2003

Inom nätverksanslutna videoprodukter har Axis en internationellt ledande ställning. Utvecklingen under året har trots det svaga konjunkturläget varit fortsatt mycket positiv i samtliga regioner. Sammantaget har produktområde Video vuxit med 18 procent, jämfört med 26 procent föregående år. Räknat i lokala valutor har tillväxten varit avsevärt större, över 30 procent i USA och i Europa. Övriga produktområden som är mer konjunkturkänsliga har däremot påverkats av en generell återhållsamhet inom IT-investeringar.

EMEA (Europa, Mellanöstern och Afrika) svarade liksom föregående år för närmare hälften av bolagets omsättning. I EMEA är Axis, liksom i övriga regioner, marknadsledande inom Video med en marknadsandel på 59,8 procent på nätverkskameror och 35,4 procent inom videosegmentet.

Americas utgjorde 28 procent av årets omsättning, jämfört med 27 procent 2002. Under 2003 stabiliserades USA:s ekonomi och mot slutet av året visade indikatorerna allt starkare tecken på återhämtning. IT-marknaden var dock fortsatt svag men i gengäld fortsatte säkerhetsmarknaden att växa. Det bidrog till en kraftig ökning inom Video som under året svarade för merparten av Axis försäljning i USA.

Den amerikanska säljorganisationen har under året starkt fokuserat på att utbilda marknaden kring fördelarna med nätverksvideo och har knutit till sig mer än 600 återförsäljare och systemintegratörer med god geografisk spridning över landet. Det kundsegment som utvecklades starkast under 2003 var Education med installationer i hundratalet skolor och universitet. Asien svarade för 23 procent av den totala omsätt-



30 domstolar i New York City bildar gemensamt nätverk

New York med 7,4 miljoner invånare lägger ned stora resurser på säkerhet. Ett viktigt steg mot en ökad trygghet i stadens domstolsväsende är ett övervakningssystem för 30-talet domstolar. Det har upphandlats av New York State Unified Court System. Från en gemensam central kan alla domstolarna övervakas i realtid. Dessutom kan ansvariga vid domstolarna koppla upp sig mot systemet

via sina kontorsdatorer. De ser alltså vad som händer på den egna bildskärmen. CourtNet kallas domstolsväsendets eget nät.

Lösningen har byggts med nätverkskameror, videoservrar och ljudmoduler från Axis. Ljudmodulerna används för tal över nätet.

ningen. Utvecklingen i regionen påverkades under våren starkt av utbrottet av sjukdomen SARS och kriget mot Irak. Det betydande undantaget för Axis var ASEAN-regionen (Singapore, Malaysia, Indonesien och Thailand) där försäljningen ökade jämfört med föregående år.

Asien drabbas hårdare än andra marknader av lågpriskonkurrens från aktörer som har lanserat nätverkskameror. Den nyligen lanserade nätverkskameran AXIS 205 är dock ett mycket konkurrenskraftigt alternativ till dessa. Samtidigt har Axis stärkt sin ställning som ledande leverantör inom det professionella segmentet som ställer höga krav på kvalitet.

En betydande del av Axis omsättning i Asien kommer från Japan där ekonomin under ett drygt decennium präglats av recession. 2003 innebar en viss stabilisering och antalet förfrågningar på videosystem ökade. Japan har under året också fortsatt den explosionsartade utbyggnaden av bredband i samhället efter sitt sena inträde. Denna infrastrukturutveckling och det faktum att Japan är den näst största exportören i världen gör

att landet har hög prioritet i den globala strategin. Axis har OEM-avtal med flera av de största elektronikföretagen.

UTSIKTER

En tillväxt i USA:s ekonomi, samt en stabilare världsekonomi är självklart positiv för Axis fortsatta starka tillväxt inom produktsegmentet Video.

En minst lika viktig trend är en fortsatt övergång från analoga till digitala videosystem. Här spelar Axis säljorganisation en viktig roll i att utbilda partners så att de förstår de stora fördelarna med nätverksbaserade videolösningar.

I takt med att efterfrågan ökar förväntas också en ökad konkurrens på global basis från framförallt japanska aktörer.

Printservermarknaden är betydligt mer konjunkturskänslig. Genom en aggressiv bearbetning av befintliga kanaler och kunder arbetar Axis för att uppväga dessa konjunktursvängningar.





Humankapital

Axis är ett innovativt företag vars framgångar bygger på medarbetarnas kunskap, erfarenhet och engagemang. För att befästa sin ledande position på marknaden satsar bolaget därför kontinuerligt på medarbetarnas kompetensutveckling.

Axis har sedan lång tid tillbaka systematiskt byggt en stark företagskultur. Tillsammans med medarbetarna arbetar ledningen med ett antal värderingar och riktlinjer, som i förening med de övergripande affärsmålen ligger till grund för en attraktiv arbetsmiljö och skapar förutsättningar för en lönsam tillväxt. De gemensamma riktlinjerna uppmuntrar alla medarbetare att tänka kreativt och innovativt. Samtidigt ska värderingarna skapa respekt för varandras olikheter och främja en positiv utveckling där alla uppmuntras att ifrågasätta, ta initiativ, ansvar, sträva framåt och alltid leverera resultat i tid.

Mångfalden är en del av Axis företagskultur för att främja både kreativitet och förståelse för de globala kundernas problem och möjligheter. Enbart vid huvudkontoret i Lund arbetar människor med bakgrund i ett tjugotal nationaliteter.

I februari erhöll Axis priset som Sveriges bästa arbetsplats i kategorin föredömligt arbete för mångfald. Bakom priset står Veckans Affärer, Oxford Research och Great Place To Work Institute. Utmärkelsen är en del av ett EU-initiativ att utnämna de 100 bästa arbetsplatserna i Europa.

SÅ SÄKERSTÄLLS KOMPETENSNIVÅ

Axis strävar efter att vara en attraktiv arbetsgivare och erbjuder sina medarbetare kontinuerlig vidareutbildning. I syfte att behålla nyckelmedarbetare satsar Axis bland annat på ledarskapsutveckling och speciala karriärstegar för ingenjörer.

För att även säkerställa en hög kompetensnivå i framtida rekryteringar och vara ett attraktivt val för nyutexaminerade finns sedan många år tillbaka ett samarbete med Lunds Tekniska Högskola. Axis handleder ett tiotal examensarbeten per år och medarbetare undervisar på vissa högskolekurser samt delar varje år ut det bland teknologer eftertraktade "Axis priset" för bästa examensarbete.

Som en del i arbetet att erbjuda en attraktiv arbetsplats bedriver Axis ett aktivt jämställdhetsarbete och har därutöver tydliga riktlinjer för en bättre arbetsmiljö.

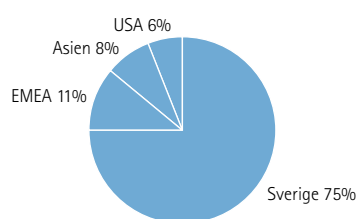
LÅG SJUKFRÅNVARO

Axis lägger stor vikt vid friskvård, bland annat genom tillgång till träningslokal och friskvårdsbidrag. Under året har sjukfrånvaron uppgått till 1,08 procent. Fördelat på kvinnor, 1,23 procent och män, 1,04 procent. I åldersgruppen 0–29 år var siffran 0,61 procent, för 30–49 år 1,19 procent och för 50–65 år 1,42 procent.

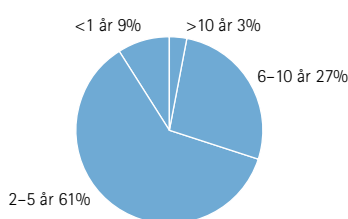
Personalomsättningen per den sista december uppgick till 6,4 procent (6,6).

Den genomsnittliga åldern uppgick till 35,5 år.

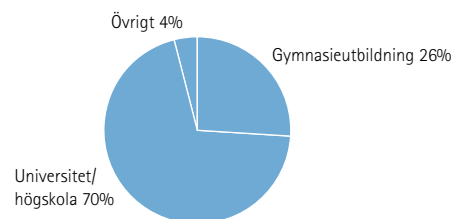
Anställda uppdelat på regioner



Anställningstid



Utbildningsnivå





Miljöpolicy

Målet med Axis miljöpolicy är att tillhandahålla produkter och lösningar som under hela livstiden är effektiva på ett miljömässigt sätt.

Alla verksamheter ska bedrivas så att energiförbrukningen minimeras, möjlighet ges till återvinning och med lägsta möjliga miljöpåverkan, samtidigt som juridiska skyldigheter, miljöregler och andra krav efterlevs.

ENGAGEMANG OCH KOMMUNIKATION

Axis målsättning är att skapa miljöansvar hos de anställda och försäkra att de anställda är utbildade och motiverade så att Axis miljöpolicy tillämpas i det dagliga arbetet. Miljöfrågor skall utgöra en integrerad del av varje nytt projekt.

Axis skall tillhandahålla kunder, leverantörer, aktieägare, anställda, myndigheter och allmänheten med tydlig miljöinformation om dess produkter, tjänster och verksamhet.

Axis ska främja och stödja kunder och partner i deras val av miljövänliga produkter.

LEVERANTÖRER

Axis skall upprätthålla en kontinuerlig och konstruktiv dialog med leverantörer och underleverantörer för att minska eller eliminera ogynnsam miljöpåverkan under tillverkningsprocessen och i materialval. Axis kräver att leverantörer och underleverantörer har kunskap om miljölagstiftning och aktuella föreskrifter samt att de visar att dessa efterlevs. Axis kräver också att leverantörer anger råvaruinnehållet i produkter som levereras till Axis samt rekommenderad avfallshantering för sådana produkter.

MILJÖARBETE 2003

Under året har Axis arbetat med följande miljöåtgärder:

- Axis har blivit godkänd som Sony OEM Green Partner. Det innebär att företaget arbetar för att minska och eliminera miljöpåverkande ämnen. Sony köper endast komponenter och material av leverantörer som är Green Partners.
- Axis är medlem i branschföreningen El-kretsen i Sverige som bildats för att lösa producentansvaret för elavfall. Från juli 2001 finns en lag om producentansvar för elektriska och elektroniska produkter.
- Projekt drivs för att ta bort miljöfarliga ämnen som exempelvis kadmium och bly ur produkterna.
- Successivt byts alla förpackningar ut till mer miljövänliga alternativ.
- Transporter är den del av logistiken som har störst miljöpåverkan. Axis strävar efter att i största möjliga utsträckning använda miljöcertifierade transportörer.



Möjligheter och risker

MÖJLIGHETER

Axis tillväxtpotential sammanhänger i mångt och mycket med skiftet från analoga övervakningssystem till nätverksbaserade videolösningar. Härtill kommer de möjligheter som är relaterade till nya applikationsområden och nya kundsegment inom Video, som till exempel inom utbildning, handel och tillverkningsindustrin.

Som etablerad marknadsledare inom nätverksbaserade videolösningar är Axis väl positionerat att ta tillvara de tillväxtmöjligheter som genereras såväl av teknologiskiftet som av nya användningsområden.

RISKER

Utöver de operationella risker som sammanhänger med den makroekonomiska utvecklingen är Axis exponerat för risker som är kopplade till tekniksiften och till Axis position på en relativt tidig marknad. Den förväntade tillväxten inom främst nätverksbaserad video medför en ökad konkurrens från resursstarka företag inom CCTV som blir mer angelägna om att etablera sig inom detta område. Bland dessa finns stora elektronikföretag som Bosch, JVC, Panasonic, Sony och Sanyo.

STYRKOR

Axis främsta styrka är bolagets teknologiska och marknadsmässiga ledarskap inom nätverksbaserade lösningar och produkter inom Video. Kombinationen av en lång erfarenhet av egenutvecklad nätverksteknologi och ett globalt nät av distributörer och strategiska partners ger Axis en stark grund att bygga vidare på.

För att behålla och förstärka sin ledande position arbetar Axis kontinuerligt med att utveckla teknologin, utveckla nya kundsegment och expandera på nya marknader.

RISKHANTERING

Operationella risker

De kommersiella risker som verksamheten är exponerad mot omfattar kreditrisker för försäljning, politiska risker, leveransrisker och egendoms- och skadeståndsrisker. Kreditrisker för operativa flöden hanteras på lokal nivå. Koncernens kreditpolicy ger ramarna för hur detta ska hanteras. Politiska risker är främst förknippade med de lokala reglerna för kameraövervakning. I dag finns inga kända förändringar avseende legala restriktioner på detta område. Risker på det juridiska området hanteras av Axis specialister i samverkan med externa jurister och rådgivare.

Immateriella risker

Exponeringen mot immateriella risker inom patent, IT och humankapitalområdena hanteras av Axis specialister i samverkan med externa jurister och rådgivare. Hittills har ett fåtal tvister om patentintrång diskuterats, dock utan att detta orsakat Axis någon påföljd.

FINANSIELLA RISKER

Axis finanspolicy anger hur ansvaret för finansverksamheten ska fördelas inom koncernen, vilka finansiella risker koncernen är beredd att ta och riktlinjer för hur dessa ska begränsas.

VALUTARISK

Axis starka internationella prägel medför att såväl försäljning som resultat är beroende av relationen mellan den svenska kronan och andra valutor.

Valutakursernas förändring påverkar företagets resultat på ett flertal olika sätt. Bland annat när försäljning och inköp sker i olika valutor, när regionernas resultat räknas om till svenska kronor och när tillgångar och skulder är i olika valutor.

Flödet av utländsk valuta säkras på affärsmässiga grunder och får inte vara av spekulativ karaktär. Cirka 70 procent av den förväntade försäljningen efter avdrag för kostnader valutasäkras. Det är Axis-koncernens samlade valutaexponering som valutasäkras, inte enskilda dotterbolag eller regioner.



Om en minst 5-procentig förändring av valutakurs i förhållande till den svenska kronan riskerar att påverka resultatet med mer än 0,5 Mkr så ska valutasäkring användas. De viktigaste valutorna för koncernen är US-dollar, euro och yen.

Valutakursernas utveckling under 2003 har kännetecknats av en starkare svensk krona gentemot US-dollar. Detta avspeglas i försäljningsutvecklingen då direkta valutaeffekter har påverkat omsättningen negativt med 71 Mkr. Även 2002 präglades av en förstärkning av den svenska kronan gentemot US-dollar. Den sammanlagda negativa effekten på koncernens försäljning var då 26 Mkr.

LIKVIDITET OCH UPPLÅNING

Den 31 december 2003 hade Axis 103 Mkr i likvida medel samt icke utnyttjade lånefaciliteter om 80 Mkr. De kreditlöften som föreligger avser främst finansiering av rörelsen. Axis finansiella beredskap mäts i form av likviditetsreserv och outnyttjade kreditlöften. Målet är att dessa tillsammans inte ska understiga 10 procent av genomsnittliga försäljningen per år.

Axis finanspolicy tillåter att koncernens likvida medel placeras i instrument med en återstående löptid på maximalt två år.

Bolaget använder derivatinstrument för att begränsa de finansiella riskerna. Derivatinstrumenten används inte i spekulativt syfte.

KÄNSLIGHETSANALYS

I tabellen nedan ges en indikation om de viktigaste faktorernas effekt på Axis resultat för räkenskapsåret 2003. De faktorer som vid sidan av valutaexponeringen bedöms ha störst effekt på resultatet är inköpspriser och lönekostnader.

	Förändring, %	Effekt på rörelseresultat, MSEK
Valuta, SEK/EUR	+/-5	+/-5
Valuta, SEK/USD	+/-5	+/-6
Inköpspriser	+/-5	+/-10
Personalkostnader	+/-5	+/-10



Axis-aktien

Axis noterades på Stockholmsbörsens O-lista den 27 juni 2000 och ingick under det gångna året i Stockholmsbörsens O-lista. En börspost uppgår till 500 aktier. Under 2003 omsattes totalt 13 896 368 Axis-aktier, vilket ger en genomsnittlig omsättning på 55 809 aktier per börsdag. Handel i aktien ägde rum samtliga börsdagar. Omsättningshastigheten under året var 21 procent att jämföra med 125 procent för börssnittet på hela Stockholmsbörsen.

Sista betalkurs den 30 december 2003 var 17 kronor. Den högsta noteringen, 19,80 kronor, noterades den 10 januari 2003. Årets lägsta notering, 11,00 kronor, inträffade den 30 maj 2003. Under året sjönk aktien från 19,00 kronor till 17,00 kronor vilket motsvarar 10,5 procent. SAX-ALL Share Index steg under samma period med 29,8 procent. Affärsvärldens branschindex IT ökade med 73,8 procent.

BÖRSVÄRDE

Axis börsvärde den 30 december 2003 var 1171 Mkr, vilket motsvarar en minskning med 7,6 procent under året.

AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet uppgår till 689 000 kr fördelat på 68 900 000 aktier, envar aktie på nominellt 0,01 kr.

Aktiekapitalets utveckling

År	Antal aktier	Nominellt belopp (kr)	Aktiekapital (kr)
1984	500	100,00	50 000
1985	5 040	100,00	504 000
1987	5 640	100,00	564 000
1997	564 000	1,00	564 000
1999	56 400 000	0,01	564 000
2000	68 900 000	0,01	689 000
2001	68 900 000	0,01	689 000
2002	68 900 000	0,01	689 000
2003	68 900 000	0,01	689 000

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Antalet aktieägare var vid årets slut 9 803 (9 245). Andelen utländska ägare var 2,7 procent.

I nedanstående tabell framgår Axis ägarförhållande per den 30 december 2003.

Ägare	Antal aktier	Andel av kapital och röster, %
Mikael Karlsson, privat och genom bolag (LMK Industri AB)	18 445 764	26,7
G. Kallstrom & Co AB (ingår i Skanditek koncernen)	13 539 765	19,7
Martin Gren, genom bolag (Grenspecialisten AB)	7 557 471	11,0
Fjärde AP-fonden	3 320 700	4,8
Livförsäkringsaktiebolaget Skandia	3 125 000	4,5
Övriga	22 911 300	33,3
Totalt	68 900 000	100,0

Ägarstruktur per 2003-12-30

Innehav	Antal ägare	Antal aktier	Innehav %	Röster %	Marknadsvärde, KSEK
1-500	6 182	1 465 180	2,13	2,13	24 908
501-1000	1 790	1 622 447	2,35	2,35	27 582
1001-10 000	1 691	5 273 260	7,65	7,65	89 645
10 001-50 000	97	2 037 593	2,96	2,96	34 639
50 001-100 000	14	1 050 566	1,52	1,52	17 860
100 001-	29	57 450 954	83,38	83,38	976 666
Summa	9 803	68 900 000	100	100	1 171 300

Data per aktie

	2003	2002
Resultat efter finansiella poster, kr per aktie	0,12	0,75
Kassaflöde, kr per aktie	-0,39	-0,74
Eget kapital, kr per aktie	4,36	4,53
Börskurs vid utgången av perioden, kr	17,00	18,40
Kurs/eget kapital, procent per aktie	390	406
Utdelning	0,15	-
P/E-tal	neg.	35
P/S-tal	1,9	1,9
Antal utestående aktier (tusental)	68 900	68 900
Genomsnittligt antal aktier (tusental)	68 900	68 900

UTDELNING OCH UTDELNINGSPOLITIK

Axis utdelningspolicy är att lämna en utdelning uppgående till cirka en tredjedel av årets resultat efter skatt med hänsyn tagen till bolaget soliditetsmål. Mot bakgrund av denna policy och årets resultat föreslår styrelsen och VD att ingen utdelning lämnas för 2003.

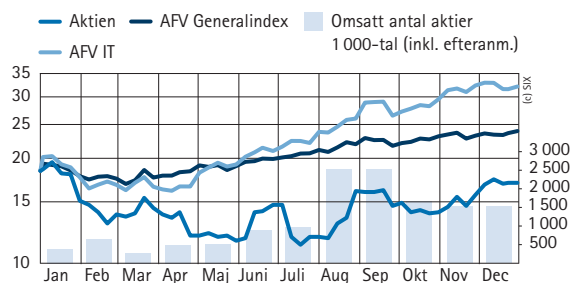


TECKNINGSOPTIONER

Axis har sedan 1999 ett utestående optionsprogram som omfattar samtliga medarbetare för att stimulera till ett långsiktigt engagemang i verksamhetens resultatutveckling. Förutsättningarna, antalet optioner liksom den utspädning fullt utnyttjande av optionerna skulle medföra redovisas i vidstående tabell. Se även Not 23 på sidan 36 för mer information.

Mottagare	Förfallotidpunkt	Teckningskurs	Antal optioner	Antal aktier	Utspädning, %
Personalen i Europa och Asien	04-10-01	19,50	430 000	430 000	0,60
Personalen i Europa och Asien	05-09-30	54,00	1 128 000	1 128 000	1,60
Personalen i Europa och Asien	05-09-30	63,00	172 250	172 250	0,30
Personalen i Europa och Asien	06-10-02	18,00	221 600	221 600	0,30
Personalen i Europa och Asien	07-10-02	26,00	104 200	104 200	0,15
Personalen i USA	04-10-01	19,50	140 000	140 000	0,20
Personalen i USA	10-09-30	48,00	172 250	172 250	0,30
Personalen i USA	06-10-02	18,00	89 000	89 000	0,10
Personalen i USA	07-10-02	26,00	64 000	64 000	0,09
Totalt			2 521 300	2 521 300	3,64

Kursutveckling



Analytiker som löpande följer Axis

Företag	Namn
Danske Equities	Lars Horslund
Enskilda Securities	Lars Sveder
Handelsbanken Capital Markets	Jonas Eixmann
Kaupthing Bank	Mikael Laséen
Nordea Securities	Greger Johansson
REDEYE	Urban Ekelund
E. Öhman J:or Fondkommission	