

Inbjudan till **förvärv av aktier i** **Axis AB (publ)**



Enskilda Securities
PART OF THE SEB GROUP

Innehåll

Erbjudandet och Axis i sammandrag	
Inbjudan till förvärv av aktier i Axis Aktiebolag	1
Axis i sammandrag	2
Villkor och anvisningar	8
Bakgrund och motiv	10
VD har ordet	12
Marknads- och Verksamhetsbeskrivning	
Datanätverk – en kort introduktion	14
Affärsidé och strategi	16
Verksamhetsbeskrivning	19
Koncernöversikt	19
Document Division	21
Camera Division	27
Storage Division	31
Mobile Internet Division	33
Technology Division	37
Koncernfunktioner	39
Delägda bolag	43
Koncernens utveckling i sammandrag	48
Kommentarer till den finansiella utvecklingen	50
Aktiekapital och ägarförhållanden	56
Särskilda överväganden	58
Kompletterande information	60
Utdrag ur bolagsordningen m.m.	61
Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer	62
Räkenskaper	
Formella räkenskaper	67
Övrigt	
Revisorernas granskningsberättelse	77
Skattefrågor i Sverige	78
Ordlista	79
Adresser	81

Erbjudandet i sammandrag

Prisintervall (exklusive courtage, se "Villkor och anvisningar") 32–41 SEK per aktie

Anmälningstid

Allmänheten	5–15 juni 2000
Institutioner	5–15 juni 2000
Likviddag	21 juni 2000
Beräknad noteringsdag på O-listan vid OM Stockholmsbörsen	27 juni 2000

Ekonomisk information

Ordinarie bolagsstämma avseende räkenskapsåret 990501–000430	30 augusti 2000
3-månaders rapport avseende perioden 000501–000731	30 augusti 2000
6-månaders rapport avseende perioden 000501–001031	29 november 2000
9-månaders rapport avseende perioden 000501–010131	6 mars 2001
Bokslutskommuniké avseende verksamhetsåret 000501–010430	7 juni 2001

Definitioner

I prospektet används benämningen "Axis" eller "Bolaget" om såväl moderbolaget Axis Aktiebolag (publ) som koncernen vari Axis Aktiebolag (publ) är moderbolag, om inte annat framgår av sammanhanget. "Axis-koncernen" används som benämning för koncernen vari Axis Aktiebolag (publ) är moderbolag.

Uttalanden om framtidsutsikter i detta prospekt är gjorda av styrelsen i Axis och är baserade på nuvarande marknadsförhållanden. Ifrågavarande uttalanden är väl genomarbetade, men läsaren bör vara uppmärksam på att dessa, som alla framtidsbedömningar, är förenade med osäkerhet.

Erbjudandet enligt detta prospekt riktar sig inte till allmänheten i Norge, Danmark, Finland, Tyskland, Storbritannien, Frankrike, Amerikas Förenta Stater, Kanada, Australien eller Japan. Erbjudandet riktar sig ej heller i övrigt till sådana personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Prospektet får inte distribueras i något land där distributionen eller Erbjudandet kräver åtgärd enligt föregående eller strider mot regler i sådant land. Anmälan om förvärv av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig.

De aktier som omfattas av Erbjudandet enligt detta prospekt har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt United States Securities Act från 1933 eller någon provinslag i Kanada och får inte utbjudas eller försälas, direkt eller indirekt, inom Amerikas Förenta Stater eller i Kanada eller till personer med hemvist där om det inte sker enligt särskilt undantag från sagda registreringskrav och efter medgivande från Axis.

I samband med Erbjudandet enligt detta prospekt kan Enskilda Securities AB komma att genomföra transaktioner som stabiliserar eller bibehåller aktiernas kurs på nivåer som annars kanske inte skulle råda på marknaden. Sådant stabiliserande får vidtas längst till och med den 21 juli 2000 och kan avbrytas när som helst.

Twist rörande erbjudandet enligt detta prospekt skall avgöras enligt svensk lag och av svensk domstol exklusivt.

Inbjudan till förvärv av aktier i Axis Aktiebolag

I syfte att underlätta Axis fortsatta utveckling och expansion har styrelsen för Axis beslutat att genomföra en ägarspridning av aktierna i Bolaget genom en riktad nyemission. Vidare har styrelsen för Axis ansökt om notering av Axis aktier på O-listan vid OM Stockholmsbörsen AB ("Stockholmsbörsen").

Styrelsen för Axis har, med stöd av vid extra bolagsstämma i Axis den 3 maj 2000 lämnat bemyndigande, beslutat att öka aktiekapitalet med högst 125 000 SEK från 564 000 SEK till högst 689 000 SEK genom nyemission av högst 12 500 000 aktier, envar aktie på nominellt 0,01 SEK. Det totala nyemissionsbeloppet kommer att uppgå till mellan 400 och 513 MSEK före emissionskostnader. Rätt att teckna de nyemitterade aktierna skall, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, tillkomma allmänheten i Sverige och anställda i Axis samt institutionella investerare i Sverige och i utlandet.

Vidare har vissa av Axis aktieägare ("Huvudaktieägarna") förbundit sig att på begäran av Enskilda Securities AB ("Enskilda Securities") avyttra högst 1 875 000 aktier för att täcka eventuell övertilldelning i samband med erbjudandet enligt detta prospekt ("Övertilldelningsoptionen").

Samtliga Huvudaktieägare och vissa ledande befattningshavare (se vidare "Aktiekapital och ägarförhållanden – Utfästelse (Lock-up)") i Axis, har förbundit sig att inte, vare sig direkt eller indirekt, avyttra aktier eller teckningsoptioner i Axis under en period från och med den första dagen för notering av Axis-aktien på Stockholmsbörsen till och med dagen för Axis offentliggörande av bokslutskommunikén för räkenskapsåret 2000/2001 utan Enskilda Securities skriftliga medgivande.

Priset per aktie bestäms genom ett anbudsförfarande och förväntas komma att fastställas inom intervallet 32–41 SEK.²⁾ Priset i Erbjudandet till allmänheten kommer inte att överstiga 41 SEK, vartill kommer courtage. Det fastställda priset kommer att offentliggöras omkring den 16 juni 2000.

Härmed inbjuds till förvärv av högst 12 500 000 aktier i Axis i enlighet med villkoren i detta prospekt ("Erbjudandet"), motsvarande högst 18,1 procent av aktierna och rösterna räknat efter full anslutning till Erbjudandet. Om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo omfattar Erbjudandet högst 14 375 000 aktier, motsvarande högst 20,9 procent av aktierna och rösterna i Axis.

Förutsatt att Erbjudandet accepteras i sin helhet och övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo uppgår värdet av Erbjudandet till mellan 460 och 589 MSEK.

Erbjudandet är villkorat av att lägst 9 375 000 nyemitterade aktier förvärvas, att nyemissionen registreras vid Patent- och registreringsverket samt att aktier förvärvas med en sådan spridning att notering av Axis aktier på O-listan vid Stockholmsbörsen kan ske, att Axis och Huvudaktieägarna och Enskilda Securities träffar avtal om försäljning av aktier avseende Erbjudandet (se vidare "Villkor och anvisningar – Villkor för Erbjudandets genomförande" samt "Kompletterande information – Avtal om försäljning av aktier") omkring den 15 juni 2000, att vissa villkor i avtalet uppfylls samt att avtalet ej sägs upp.

I övrigt hänvisas till redogörelsen i föreliggande prospekt, vilket är upprättat av styrelsen för Axis i anledning av Erbjudandet och ansökan om notering av Axis aktier på O-listan vid Stockholmsbörsen.

Lund den 30 maj 2000

Axis Aktiebolag (publ)
Styrelsen

Huvudaktieägarna¹⁾

¹⁾ De aktieägare i Axis som genom detta prospekt åtagit sig att avyttra aktier inom ramen för Övertilldelningsoptionen är Mikael Karlsson (privat samt via bolag), G. Kallstrom & Co AB och Martin Gren (via bolag). Se vidare avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden".

²⁾ Styrelsen har i sitt beslut om nyemission bestämt att emissionskursen slutgiltigt skall fastställas omedelbart efter det att anbudsförfarandet har genomförts.

Axis i sammandrag

Informationen i detta avsnitt är en sammanfattning och bör läsas tillsammans med den fullständiga texten i detta prospekt.

Vision och affärsidé

Axis vision är att öka värdet av nätverket för alla dess användare genom att möjliggöra nätverksanslutning av "allting, var som helst och när som helst". Axis affärsidé är att göra det enkelt och prisvärt för användaren att ansluta all typ av elektronisk utrustning till nätverk för att ge effektiv och ökad tillgång till olika tjänster, resurser och enheter.

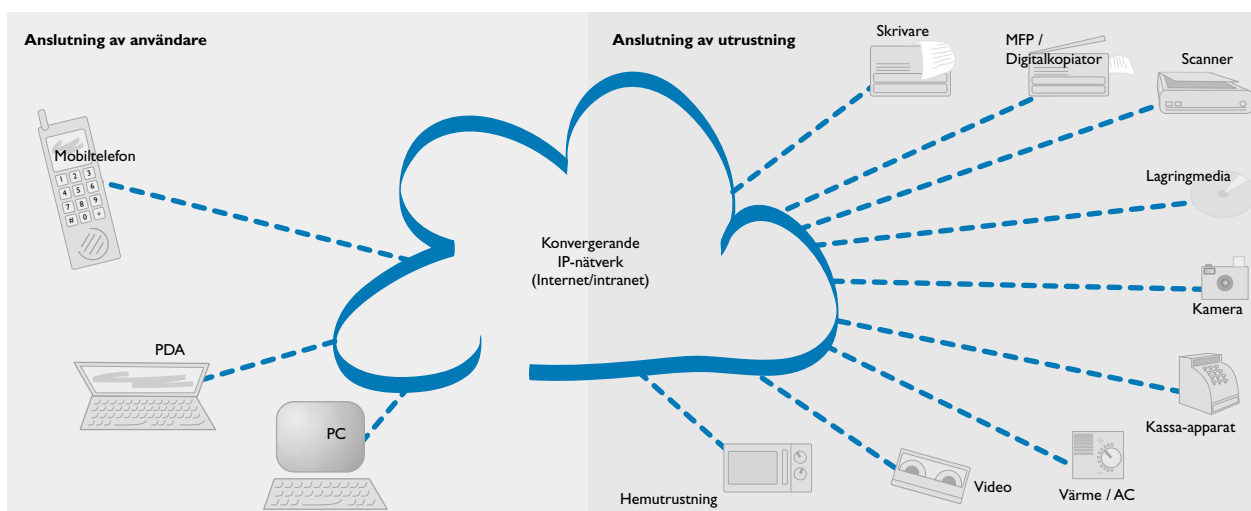
För att genomföra detta skall Axis ytterligare förstärka Bolagets världsmarknadsposition och positionera Axis som ett ledande företag i utvecklingen av lokala trådlösa nätverk. Axis skall vara ett marknadsledande företag i såväl lösningar för anslutning av periferienheter som skrivare, scanners, kameror och lagringsenheter till nätverk som i att erbjuda nya möjligheter för trådlös nätverksanslutning.

Axis framtidsbild är att användare kommer att efterfråga kommunikationstjänster oberoende av nätverksmedium. Tjänsterna utnyttjar såväl data och bild som tal och ljud och kommer att vara tillgängliga både i mobila och fasta nätverk, där användaren upplever detta som ett och samma Internet-nätverk. Detta kommer att kräva teknikleverantörer som kan hantera olika protokoll och nätverksmiljöer, men med en bas i Internet Protocol (IP) – denna multiprotokollhantering är Axis kärnkompetens.

Verksamhetsöversikt

Periferienheter (till exempel skrivare eller scanners) och andra hårdvaruenheter från olika tillverkare används ofta i olika nätverks- och operativsystemmiljöer som t.ex. Windows, UNIX och Macintosh. Detta skapar problem för användare att enkelt ansluta, använda och dela sådan utrustning i nätverk. Axis utvecklar därför hårdvaru- och mjukvarulösningar som stödjer kommunikation mellan ett stort antal olika operativsystem och protokoll, s.k. multiprotokollstöd, och möjliggör enkel anslutning av periferienheter till nätverk. Dessa lösningar baseras på Axis grundläggande ThinServer-teknologi, vilken bygger främst på egenutvecklad integrerad kretsteknologi i kombination med optimeringar av operativsystem som t.ex. Linux.

Document-divisionen utvecklar och säljer produkter för nätverksanslutning av periferienheter till nätverk. Divisionens skrivar- och scannerservrar är exempel på lösningar som möjliggör anslutning av en eller flera skrivare respektive scanners direkt till nätverk så att de kan nyttjas av alla användare i nätverket. Divisionen utvecklar kontinuerligt nya applikationer, till exempel de nya lösningarna för konfidentiella utskrifter och mobila utskrifter i nätverksmiljöer.



Axis vision innefattar enkel nätverksanslutning för användare och utrustning, dvs såväl "Man-to-Machine"- som "Machine-to-Machine"-kommunikation över såväl trådbundna som trådlösa nät.

Organisation	Axis är organiserat i produktbaserade divisioner och geografiska regioner. Antalet anställda per den 30 april 2000 uppgick till 506. Omsättningen 1999/2000 uppgick till 695 MSEK, varav 86 procent utgjordes av export.		
Divisioner	Document, Camera, Storage, Mobile Internet, Technology		
Regioner	Amerika	Europa/EMEA	Asien
Kontor	Boston, USA Miami, USA Mountain View, USA	Lund, Sverige Stockholm, Sverige Paris, Frankrike London, Storbritannien München, Tyskland Madrid, Spanien Rotterdam, Holland Turin, Italien	Tokyo, Japan Peking, Kina Shanghai, Kina Hong Kong, Kina Taipei, Taiwan Seoul, Korea Sydney, Australien Singapore Kuala Lumpur, Malaysia

Camera-divisionens produkter bygger också på Axis teknik för direkt anslutning av periferienheter till nätverk. Produkterna innefattar videoservrar för nätverksanslutning av videokameror, samt digitala nätverkskameror som ansluts direkt till nätverk. Axis bedömer sig vara störst i världen på direkt nätverksanslutna kameror, ett produktområde med förväntad god potential där Bolaget visat stark försäljningstillväxt det senaste verksamhetsåret.

Storage-divisionens produkter och lösningar baseras också på Axis teknik för direkt nätverksanslutning. Produkterna utgörs av CD/DVD-servrar samt hårddiskserver och är utvecklade för direktanslutning av olika sorters utrustning för datalagring, som CD-ROM-stationer och hårddiskar.

Mobile Internet-divisionen startades som ett led i Axis långsiktiga utvecklingsarbete kring Bluetooth¹⁾ för tre år sedan och har under 2000 blivit en egen division.

Axis har vidgat sin vision om nätverksaccess till att även omfatta access för olika typer av mobila terminaler, som mobiltelefoner, PDA:er och bärbara datorer. Nya teknologier för trådlös kommunikation, till exempel Bluetooth wireless technology, 802.11 och HiperLAN/2, kommer att möjliggöra nya applikationer för mobilt Internet. Axis har under det gångna verksamhetsåret utvecklat en första generation produkter för trådlös LAN-access, Bluetooth Access Point, som introducerades i maj 2000 på Network + Interop-mässan i USA.

Technology-divisionen svarar för intern försäljning av tjänster och systemkomponenter till övriga produkt-

¹⁾ BLUETOOTH™ är ett varumärke som ägs av Telefonaktiebolaget L M Ericsson, Sverige och är licensierat till Axis.

divisioner. Till viss del säljs komponenter även till externa kunder inom ramen för befintliga produktområden. Axis bedömer att det finns en stor utvecklingspotential för Bolagets Linux-baserade ThinServer-plattform och förbereder därför en ny affärsverksamhet baserad på extern försäljning av denna teknologi.

Delägda bolag

Axis har i två omgångar, varav den senaste i början av år 2000, investerat i bolaget Netch Technologies AB ("Netch"), en ledande aktör på den skandinaviska marknaden för affärskritiska, transaktionsintensiva och individanpassade e-handelslösningar. Netch befinner sig i en kraftig tillväxtfas med expansion geografiskt och inom utveckling av mobil Internet-teknik. Axis ägarandel uppgår till 50,0 procent och Netch konsolideras i Axis räkenskaper fr.o.m. räkenskapsåret 1999/2000.

Axis investerade under 1999/2000 i det amerikanska bolaget nBand Communications, Inc ("nBand"). nBand utvecklar avancerad kretsteknologi med målsättningen att bli en ledande leverantör av s.k. DSP-kretsar för trådlöst bredband. Axis är den största enskilda ägaren i nBand med en andel om 17,1 procent.

Axis styrkefaktorer

Axis styrelse och ledning anser att Bolagets viktigaste styrkefaktorer är:

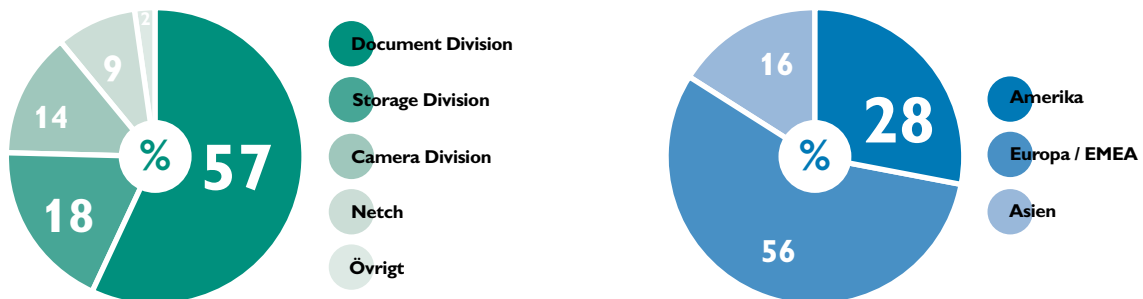
Historik / track-record

Axis startades 1984 av Bolagets huvudägare Martin Gren och Mikael Karlsson. Bolaget har sedan dess, med kontinuerlig organisk tillväxt, utvecklats och genomgått tre större utvecklingsfaser varigenom Axis har utökat verksamheten med ytterligare tillämpningar av Bolagets kärna av teknologiskt kunnande om nätverksanslutning och nätverkskommunikation. Axis har varit ett av de första företagen på marknaden med de produkttyper som Bolaget nu säljer. Axis lanserade till exempel världens första skrivarserver med multiprotokollstöd 1993 och världens första nätverkskamera, NetEye, 1996 och bedömer sig idag vara ledande på världsmarknaden inom direktanslutna nätverkskameror. Axis lanserade 1993 världens första 32-bitars RISC-processor med integrerat Ethernetgränssnitt.

Kompetens inom multiprotokoll- och multioperativsystem

Axis har över 15 års erfarenhet av att utveckla nätverksprodukter för komplexa nätverk som använder ett flertal

Försäljning per division och region, 1999/00



nätverksprotokoll eller operativsystem. Bolaget har därmed byggt upp god kompetens om vad som krävs för att utveckla stabila, tillförlitliga och användarvänliga produkter för komplexa nätverksmiljöer. Axis har ett flertal patentansökningar som bl.a. täcker anslutning av enheter i nätverk, nätverksprotokoll och kretslösningar.

Egen kretsteknologi

Axis har genom mångåriga investeringar i egen kretsutveckling skapat ett antal kretslösningar vilka ger effektivitets- och konkurrensfördelar. Dess integrerade arkitektur, medför färre kretsar per produkt och därmed högre tillförlitlighet, lägre produktionskostnader och högre maximal prestanda än en konstruktion baserad på standardkomponenter.

Marknadsposition

Axis är ett av de världsledande företagen inom de flesta av Bolagets produktområden. Axis är t.ex. en av världens tre största tillverkare av skrivarservrar och världens största tillverkare av CD-storage-servrar. Axis bedömer att Bolaget är en av världens största och en av få tillverkare av direktanslutna nätverkskameror samt att Bolaget kommer att vara ett av de första företagen i världen att leverera fungerande produkter baserade på Bluetooth wireless technology. Axis bedömer att Bolaget har goda förutsättningar för att kunna befästa och förstärka dessa positioner.

Kapacitet och förmåga att agera internationellt

Axis nät av dotterbolag och distributörer i samtliga världsdelar ger företaget en fördel gentemot konkurrenter som inte har samma geografiska täckning. Den globala täckningen möjliggör längre produktlivscyklar (olika marknader har olika mognad), snabbare volymtillväxt och högre volymer i nya respektive etablerade produktgenerationer samt fördelar gentemot konkurrenter som i många fall är regionalt fokuserade och mindre internationellt erfarna. Egen representation ger även fördelen att effektivt kunna bearbeta hela distributionskedjan inklusive återförsäljare, slutkunder, OEM-partners, samt olika marknadspåverkande aktörer som facktidningar, analytiker etc.

Internationell närvaro

Axis internationella närvaro ger Bolaget fördelar genom att Axis är delaktig i de marknader som ligger först i den tekniska utvecklingen. Axis kan dra nytta av detta i den egna produkt- och affärsutvecklingen.

Organisation och medarbetare

Axis har en decentraliserad ledningsstruktur som bygger på en stark kultur och tydligt formulerade ramar och mål samt

aktiv central uppföljning. En dynamisk organisation som har förmåga att snabbt agera utifrån såväl förväntade förändringar och möjligheter i Bolagets omvärld som faktiskt utfall i verksamheten är centralt för Axis framgång.

Axis är ett kunskapsföretag med de anställda som en strategisk resurs. Andelen anställda med akademisk examen överstiger inom utvecklingsorganisationen 70 procent. Axis anser att ett attraktivt ersättningsystem och rekryteringsarbete är centralt för Bolagets långsiktiga framgång.

Strategiska samarbeten och investeringar

Axis har väl utvecklade samarbeten med ett flertal internationella företag, bl.a. Canon, Microsoft och SUN Microsystems. Axis deltar aktivt i forskningsprojekt tillsammans med Lunds Tekniska Högskola samt i de internationella samarbetsorganen IETF, Universal Plug and Play Forum, Jini Community, Salutation Consortium, Bluetooth Special Interest Group samt HiperLAN/2 Global Forum. Axis investerade 1999 i det amerikanska bolaget nBand Communications Inc. och har idag en ägarandel om 17 procent. Investeringen är i första hand strategisk för att förse Axis med spjutspetskompetens inom kretsteknologi för bl.a. trådlöst bredband.

Egenfinansierad tillväxt

Axis har sedan grundandet 1984 finansierat tillväxten med egna medel, med undantag för en nyemission om 1,5 MSEK under 1985. För att kunna tillvarata tillväxtmöjligheterna och med den snabba marknadsutvecklingen i åtanke bedömer dock Axis att Bolaget nu behöver externt kapital dels för investeringar i utveckling och marknadsföring, dels för förvärv av bolag och teknologier.

Tillväxtpotential

Axis styrelse anser att Bolagets verksamhet och produktportfölj innehåller dels en etablerad och lönsam verksamhet, dels nya investeringar i forskning och utveckling samt marknads-, produkt- och verksamhetsutveckling med hög potential för tillväxt och lönsamhet. På grund av den goda potentialen för tillväxt och lönsamhet har investeringarna historiskt tillåtit uppgå till en storlek som har påverkat det redovisade resultatet till en negativ nivå. Tillväxten och utbredningen av Internet och IP-baserade nätverk utgör starka drivkrafter för Axis tillväxt. Axis tillväxtmål för de närmaste fem åren är att i genomsnitt utöka försäljningen med 30 procent per år och att inom tre år uppnå en marginal före skatt om 10–15 procent.

För en diskussion kring eventuella risker i Bolaget, se separat avsnitt "Särskilda överväganden".

Finansiella nyckeldata

	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00
Nettoomsättning (MSEK)	327	394	522	560	695
<i>Varav Netch</i>	–	–	–	–	61
Rörelseresultat (MSEK)	54	29	15	7	–82
<i>Varav Netch</i>	–	–	–	–	–12
Årets resultat (MSEK)	33	16	9	–2	–75
Eget kapital (MSEK)	73	79	87	85	11
Sysselsatt kapital (MSEK)	94	133	155	165	184
Balansomslutning (MSEK)	163	227	244	249	324
Omsättningstillväxt (%)	–	20	33	7	24
Rörelsemarginal (%)	16	7	3	1	neg.
Vinstmarginal (%)	15	7	2	0	neg.
Avkastning på eget kapital (%)	–	22	11	neg.	neg.
Avkastning på sysselsatt kapital (%)	–	30	18	5	neg.
Nettoskuldsettingsgrad (ggr)	0,06	0,17	0,66	0,94	13,49
Soliditet (%)	45	35	36	34	6
Antal årsanställda (genomsnitt)	119	165	243	313	445

Finansiella effekter av pågående marknads- och utvecklingsinvesteringar

Axis har sedan 1996 varit inne i en tredje kapitalintensiv utvecklingsfas. Genom denna tredje fas breddades Bolagets ThinServer-teknologi till att omfatta produkter som möjliggör enkel och problemfri anslutning och användning av nya typer av periferiutrustning i nätverk. Under denna fas har Axis verksamhet och närvaro i USA ökat i betydelse och en omfattande utbyggnad av Bolagets globala kontorsnät och tillhörande distributionsorganisation har genomförts. Axis utökade 1998 ovanstående satsning med en fjärde investeringsfas bl.a. med inriktning på produkter för trådlös nätverksanslutning av såväl kringutrustning som personlig kommunikationsutrustning.

Investeringar i produktområden med hög framtida tillväxtpotential

Investeringar i forskning och utveckling vad avser Camera-, Storage- och Document-divisionerna samt i teknologi-plattformen har sedan räkenskapsåret 1995/96 resulterat i kostnader om totalt cirka 390 MSEK. Samtliga investeringar har kostnadsförts över resultaträkningen i enlighet med Axis redovisningspolicy.

Under räkenskapsåret 1999/2000 har kostnaderna för forskning och utveckling ökat med 51 MSEK. En stor del av denna ökning kan hänföras till investeringar inom Research & Core Technology, Technology-divisionen och Mobile Internet-divisionen.

Document-divisionen

Divisionen har på en bas av lönsam verksamhet kring skrivarservrar gjort betydande investeringar i teknikplattform för framtida OEM-inriktad försäljning samt satsningar på fler produkter som scanservrar och lösningar för konfidentiella och mobila utskrifter. Samtliga dessa nya satsningar bedöms av Axis stå inför genombrott med konstaterat ökande försäljning under det senaste verksamhetsåret respektive stort intresse från partners för framtida försäljning.

Camera-divisionen

Axis bedömer sig idag vara störst i världen på direkt nätverksanslutna kameror. Bolaget var först på denna marknad och har investerat i egen kretsteknologi för att ytterligare stärka sin ställning. Divisionens satsning på videoservrar tar lång tid p.g.a. denna marknads relativt sett större tröghet vad avser att acceptera ny teknik som substituerar existerande lösningar för t.ex. CCTV-baserad övervakning. Divisionen har haft en positiv utveckling de senaste tre åren och bedöms nu av Axis stå inför en stark försäljningstillväxt.

Storage-divisionen

På en bas av lönsam verksamhet kring CD/DVD-servrar, inom vilket Axis är världsledande, har inom Storage-divisionen gjorts investeringar för att vidareutveckla produkterna till att även hantera anslutning av hårddiskar. Denna marknad för direktanslutna hårddiskar, som förväntas ha hög tillväxt de kommande åren, kommer Axis att adressera med egna produkter inom fokuserade segment och via OEM-inriktad försäljning.

Mobile Internet-divisionen

Med början 1998 har Axis investerat sammantaget mer än 30 MSEK i etableringen och utvecklingen av Mobile Internet-divisionen. Idag investerar Axis mer än 50 MSEK på årsbasis i detta framtida tillväxtområde.

Historiskt har Axis nysatsningar genererat försäljning av betydelse senast 18 månader efter starten och vinster av betydelse ytterligare 12–24 månader därefter.

Investeringar i den japanska marknadsorganisationen

Efter flera års fallande omsättning och lönsamhet p.g.a. svåra makroekonomiska förhållanden har under det gångna räkenskapsåret trenden vänt på den japanska marknaden, vilken varit en av de viktigaste för Axis under tidigare år. Under räkenskapsåret 1999/2000 steg omsättningen med mer än 40 procent och ett antal viktiga avtal slöts med ledande japanska IT-företag. Av ökningen i Koncernens kostnader för försäljning och marknadsföring under 1999/2000 om totalt 38 MSEK består cirka 15 procent av den resursuppbyggnad som görs i Japan för att ta tillvara de ökade affärsmöjligheterna.

Finansiella effekter av problem i distributionskanalerna

Störningar i efterfrågemönstret för nätverksprodukter som uppstod inför och framförallt efter årsskiftet 1999/2000 ledde till att några av Axis distributionskanaler tillfälligt inte hade avsättning för beräknade volymer av Bolagets produkter. Dessa svårigheter har särskilt drabbat försäljningen av storage-produkter, som har minskat med 8 procent jämfört med föregående räkenskapsår. Rörelseresultatet har under räkenskapsåret 1999/2000 påverkats negativt med drygt 20 MSEK p.g.a. av dessa problem. Axis bedömer att dessa problem inte kommer att vara bestående.

Finansiella mål

Axis styrelse har uppfattningen att Bolaget skall ha en stark kapitalbas för att skapa möjligheter för en fortsatt stark tillväxt, såväl genom organisk expansion som genom kompletterande förvärv.

Mot bakgrund av ovanstående anser Axis att bolagets soliditet normalt ej bör understiga 50 procent. Efter föreliggande nyemission beräknas soliditeten uppgå till högst cirka 80 procent. Axis tillväxtmål för de närmaste fem åren är att i snitt öka försäljningen med 30 procent per år och att inom tre år uppnå en marginal före skatt om 10–15 procent¹⁾.

¹⁾ Axis har tidigare, som ett privatägt bolag, inte haft samma måttal som beskrivs ovan.

Villkor och anvisningar

I syfte att underlätta beskrivningen av Erbjudandet görs i detta avsnitt ingen åtskillnad mellan nyemitterade och befintliga aktier som utbjuds till försäljning.¹⁾

Erbjudandet

Erbjudandet omfattar 12 500 000 aktier i Axis, vilket motsvarar 18,1 procent av aktierna och rösterna i Axis. Om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo omfattar Erbjudandet högst 14 375 000 aktier, vilket motsvarar högst 20,9 procent av aktierna och rösterna i Axis. Erbjudandet är uppdelat i ett erbjudande till allmänheten i Sverige och anställda i Axis ("Erbjudandet till allmänheten") och ett erbjudande till institutionella investerare i Sverige och i utlandet, inklusive USA och Kanada ("Erbjudandet till institutionella investerare").

Prissättning

För att uppnå en marknadsmässig prissättning på de aktier som utbjuds till försäljning kommer investerare inom Erbjudandet till institutionella investerare att ges möjlighet att delta i ett anbudsförfarande under perioden 5–15 juni 2000. Inom ramen för detta förfarande fastställs försäljningspriset. Anbudsförfrandet kan dock komma att avbrytas tidigare. Meddelande om sådant avbrytande kommer att lämnas via en eller flera nyhetsbyråer.

Försäljningspris

Försäljningspriset i Erbjudandet förväntas komma att fastställas inom intervallet 32–41 SEK per aktie, vartill kommer courtage om 0,65 procent av priset, dock lägst minimicourtage om 200 SEK. Priset i Erbjudandet till allmänheten kommer inte att överstiga 41 SEK, vartill kommer courtage. Det slutliga försäljningspriset per aktie beräknas komma att fastställas omkring den 15 juni 2000 och offentliggöras omkring den 16 juni 2000.

Anmälningstid

Erbjudandet till allmänheten

Anmälan om förvärv av aktier skall göras under perioden från och med den 5 juni till och med den 15 juni 2000.

Erbjudandet till institutionella investerare

Anmälan om förvärv av aktier skall göras under perioden från och med den 5 juni till och med den 15 juni 2000.

Anmälan

Erbjudandet till allmänheten

Anmälan om förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet till allmänheten skall avse lägst 200 aktier eller fler, i jämna poster om 200 aktier. Anmälan skall göras på särskild anmälningsedel som kan erhållas från Skandinaviska Enskilda Banken ABs ("SEB") kontor samt beställas från Axis på telefon 020-44 63 93. Anmälningssedeln finns även tillgänglig på Enskilda Securities hemsida (www.enskilda.se). Anmälan skall lämnas till något av SEBs kontor i Sverige. Anmälningseddlar enligt ovan kan även skickas till:

SEB

Emissioner R B7

106 40 Stockholm

Anmälan måste ha inkommit till SEB senast den 15 juni 2000 kl 18.00. Observera att vissa bankkontor stänger före kl 18.00. Endast en anmälan per person får göras. Inga ändringar eller tillägg får göras i förtryckt text. Endast korrekt ifylld anmälningsedel kommer att beaktas.

Observera att anmälan är bindande.

Kunder i SEBs Internetbank med Digipass har även möjlighet att anmäla sig via SEBs Internetbank. Anvisningar om deltagande i Erbjudandet via SEBs Internetbank kan erhållas på www.seb.se.

På anmälningssedeln skall konto i SEB anges från vilket banken skall äga rätt att dra likviden för det antal aktier anmälan avser. Kontot måste vara ett checkkonto, privatkonto, sparkonto, kapitalkonto eller aktieägarkonto i SEB eller ett konto i Sesam Telefonbanken. Endast ett konto kan uppges för betalning, varvid kontoinnehavaren måste vara samma person som anmäler sig för förvärv av aktier.

För att komma i fråga för tilldelning av aktier måste saldoto på det konto som angivits på anmälningssedeln, under perioden från och med den 19 juni till och med den 22 juni 2000, motsvara lägst det belopp, inklusive courtage, som anmälan avser, baserat på det högsta priset i prisintervallet. Detta innebär att kontoinnehavaren förbinder sig att hålla beloppet tillgängligt på angivet konto under nämnda period och att kontoinnehavaren är medveten om att ingen tilldelning av aktier sker om beloppet ej är tillgängligt på kontot under tidsperioden. Observera att beloppet ej kommer att kunna disponeras under tidsperioden. Snarast efter det att tilldelning skett kommer medlen att vara fritt tillgängliga för dem som inte erhåller tilldelning. Medel som ej är tillgängliga kommer även under den angivna perioden att berättiga till ränta i enlighet med villkoren för det konto som angivits i anmälan.

¹⁾ De aktier som tilldelas enligt Erbjudandet och som registreras på mottagarens VP-konto har lånats av Enskilda Securities. Omedelbart efter det att nyemissionen registrerats vid Patent- och registreringsverket kommer Enskilda Securities att återlämna de lånade aktierna.

Anställda inom Axis

Anställda inom Axis som önskar förvärva aktier skall följa särskilda instruktioner från Bolaget.

Erbjudandet till institutionella investerare

Anmälan om förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet till institutionella investerare skall lämnas till Enskilda Securities, Nybrokajen 5, 103 36 Stockholm, senast kl 17.00 den 15 juni 2000. Erbjudandet till institutionella investerare kan komma att avbrytas tidigare. Meddelande om sådant eventuellt avbrytande lämnas genom en eller flera nyhetsbyråer.

Tilldelning

Beslut om tilldelning av aktier fattas av styrelsen för Axis efter samråd med Enskilda Securities. Cirka 85 procent av antalet erbjudna aktier avses tilldelas institutionella investerare och återstående cirka 15 procent avses tilldelas allmänheten i Sverige. Med hänsyn till bland annat efterfrågan inom respektive kategori kan avvikelser från nämnda fördelning komma att ske. Vid tilldelningen kommer Stockholmsbörsens spridningskrav att beaktas liksom att en bred ägarbas och en god likviditet i aktien uppnås.

Kunder i SEB, företag och privatpersoner med vilka Axis har affärsrelationer samt anställda i Axis kan komma att prioriteras.

För att komma i fråga för tilldelning inom ramen för Erbjudandet till allmänheten måste, som ovan angivits, visst konto innehas i SEB eller Sesam Telefonbanken. Tilldelning av aktier till allmänheten avses komma att ske med lägst 200 aktier. I händelse av övertäckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser. Tilldelning till allmänheten kan dessutom helt eller delvis komma att ske genom slumpmässigt urval. Tilldelning är inte beroende av när under anmälningsperioden anmälan inlämnats.

Tilldelning till anställda i Axis i Sverige kommer att avse aktier med ett värde om högst 30 000 SEK per anställd.

Tilldelning kan komma att ske till anställd i medverkande emissionsinstitut, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelning sker i sådant fall i enlighet med Svenska Fondhandlareföreningens regler och Finansinspektionens föreskrifter.

Likvid och besked om tilldelning

Erbjudandet till allmänheten

Tilldelning till allmänheten beräknas komma att ske omkring den 21 juni 2000. Snarast möjligt efter tilldelning kommer en kontant likvid att dras från angivet konto. Detta beräknas ske omkring den 22 juni 2000. Så snart fördelningen av aktier fastställts kommer avräkningsnota, utvisande att kontant betalning för tilldelade

aktier debiterats angivet konto, att sändas ut till dem som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier erhåller inget meddelande.

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare beräknas omkring den 16 juni 2000 i särskild ordning erhålla besked om tilldelning, varefter avräkningsnota utsänds. Full betalning för tilldelade aktier skall erläggas kontant senast den 20 juni 2000.

Observera att om full betalning inte erläggs i rätt tid, kan tilldelade aktier komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt Erbjudandet, kan den som erhöll tilldelning av aktier i Erbjudandet komma att få svara för mellanskillnaden.

Registrering

När likviden erlagts för tilldelade aktier kommer VPC AB ("VPC") att skicka ut en VP-avi som utvisar det antal aktier i Axis som har registrerats på mottagarens VP-konto. Detta beräknas ske omkring den 27 juni 2000. Aviseringen till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Registrering av nyemissionen beräknas ske vid Patent- och registreringsverket ("PRV") omkring den 29 juni 2000.

Rätt till utdelning

Aktierna som omfattas av Erbjudandet medför rätt till andel i Bolagets vinst från och med för verksamhetsåret 2000/2001. Utbetalning av eventuell utdelning ombesörjs av VPC.

Marknadsnotering

Axis har ansökt om notering av Bolagets aktier på O-listan vid Stockholmsbörsen. Som noteringspost har föreslagits 200 aktier. Notering på O-listan vid Stockholmsbörsen beräknas ske från och med den 27 juni 2000. Handeln i Axis-aktien som sker under perioden från och med den första noteringsdagen till dess nyemissionen registrerats vid PRV är villkorad av att sådan registrering sker. Villkoret beräknas vara uppfyllt omkring den 29 juni 2000.

Villkor för erbjudandets genomförande

Erbjudandet är villkorat av att lägst 9 375 000 nyemitterade aktier förvärvas, att nyemissionen registreras vid PRV samt att aktier förvärvas med en sådan spridning att notering av Bolagets aktier kan ske på O-listan vid Stockholmsbörsen. Erbjudandet är vidare villkorat av att Axis och Huvudaktieägarna träffar avtal med Enskilda Securities om försäljning av aktier avseende Erbjudandet (se vidare "Kompletterande information – Avtal om försäljning av aktier") omkring den 15 juni 2000, att vissa villkor i avtalet uppfylls samt att avtalet ej sägs upp.

Bakgrund och motiv

Följande avsnitt syftar till att ge läsaren en bakgrund till Axis utveckling och den förestående börsintroduktionen av Bolaget.

IBM-protokollkonvertering och Europa

Bolaget grundades 1984 av Martin Gren och Mikael Karlsson. Verksamheten var redan från början inriktad på nätverksanslutning, s.k. nätverkskonnektivitet, men ursprungligen med ett nischfokus på protokollkonverterare/skrivargränssnitt för anslutning av PC-skrivare i IBM:s stor- och minidatormiljö. Inom denna marknadsnisch etablerade Axis i slutet av 1980-talet en position som ett av de tre ledande företagen i världen.

Axis breddade sedan bolagets tekniska kompetens och erfarenhet avseende protokollkonverterare/skrivargränssnitt samt nätverkskonnektivitet samtidigt som Bolaget byggde upp en distributions- och försäljningsorganisation i de viktigare europeiska länderna. Därutöver etablerade Axis närvaro i USA genom ett dotterbolag.

Skrivarservrar och Asien

Med den tekniska bas och distributionsorganisation som Axis etablerat gick Bolaget 1992 in i sin andra utvecklingsfas genom en breddning till att omfatta skrivarservrar och TCP/IP-protokoll i lokal nätverksmiljö (LAN). För lanseringen utnyttjade Axis det existerande distributionsnätet tillsammans med nya högvolyumkanaler som Softbank, TechData och Ingram Micro och startade dotterbolag i bl.a. Japan och Hong Kong. Idag är Axis en av världens tre största leverantörer av skrivarservrar tillsammans med Hewlett Packard och Intel och växer, enligt Axis bedömning, i snabbare takt än marknaden. Axis har fortsatt att utveckla produktutbudet inom kategorin skrivarservrar och kommer under tredje kvartalet 2000 att lansera systeminriktade

lösningar som möjliggör konfidentiella samt mobila utskrifter i nätverksmiljö.

ThinServers och USA

Under 1996 inledde Axis en kapitalintensiv tredje utvecklingsfas för att realisera visionen "Network access to everything from anywhere, anytime". Genom denna tredje utvecklingsfas breddades skrivarservrens ThinServer-teknologiplattform till att även omfatta produkter som möjliggör enkel och prisvärd anslutning och användning av andra typer av kontorsutrustning i nätverk, till exempel CD-ROM-stationer, hårddiskar, scanners och digitala nätverkskameror. I denna fas har Axis verksamhet och närvaro i USA ökat i betydelse såväl försäljningsmässigt som avseende Bolagets deltagande i strategiska samarbetsforum kring teknikarkitektur med ledande amerikanska IT-företag, som t.ex. Microsoft och SUN Microsystems.

Sedan 1996 har Axis genomfört en massiv utbyggnad av Bolagets globala kontorsnät och tillhörande distributionsorganisation och Axis har idag försäljning i över 60 länder med stöd av 20 egna kontor i 15 länder.

IP-konnektivitet på en global marknad

Axis inledde 1998 en fjärde utvecklingsfas i linje med Axis grundläggande vision om IP-baserad nätverkskonnektivitet för all slags utrustning och kommunikation, oavsett underliggande nätverksstruktur och protokoll. Den nya fasen innefattar bl.a. utveckling av embedded Linux, Bluetooth wireless technology och trådlös multiprotokollteknik med inriktning på LAN-anslutna s.k. accesspunkter och mikrobassstationsprodukter, för trådlös nätverksanslutning av såväl kringutrustning som personlig kommunikationsutrustning, t.ex. laptop-datorer, mobil-

telefoner och s.k. personliga digitala assistenter (PDA:er). Se vidare avsnittet "Mobile Internet".

Bolagets nysatsning skedde mot bakgrund av dels utvecklingen inom trådlös data- och talkommunikation och de därav följande möjligheterna till mobilt Internet, dels konvergensen mellan fasta och trådlösa nät, mellan protokoll och applikationer och mellan telekommunikation och datakommunikation. Ytterligare en betydelsefull förutsättning för Axis pågående och framtida satsningar är utbyggnaden av bredbandsnät som förväntas leda till att alltfler periferienheter ansluts till nätverk.

Börsintroduktion och framtiden

Den av Axis sedan 1984 etablerade kärnkompetensen att hantera multipla protokoll i kostnadseffektiva och användarvänliga produktlösningar kommer tillsammans med Axis starka företagskultur och globalt etablerade sälj- och marknadsföringsorganisation att vara en styrkefaktor i Bolagets fortsatta utveckling. För att fullfölja den vision som fastslogs 1995 och det investeringsprogram som Axis arbetat med sedan dess, behöver Bolaget de möjligheter som en börsintroduktion och kapitalanskaffning ger, vilket t.ex. inkluderar att:

- erhålla erforderlig finansiell styrka för ytterligare expansion geografiskt och på nya produktområden, samt genom förvärv av företag och/eller teknik,
- genom noteringen av den egna aktien skapa ett betalningsmedel med ett tydligt marknadsvärde som kan användas vid företagsförvärv, samt
- attrahera kompetent personal som genom incitamentsprogram ges möjlighet att ta del av den förväntade värdetillväxten.

Nyemissionslikviden kommer även att användas till att minska bolagets skuldsättning.

Börsintroduktionen leder dessutom till en ökad uppmärksamhet från kapitalmarknaden, kunder, leverantörer, massmedia och allmänhet, vilket i sin tur ytterligare kommer att öka kunskapen om och intresset för Axis. Detta medför stimulerande krav på hela organisationen och bedöms därigenom få en positiv inverkan på den framtida utvecklingen.

För att framgångsrikt kunna tillvarata tillväxtpotentialen inom befintliga och nya affärsområden och marknader har Axis styrelse och ägare beslutat att genomföra föreliggande nyemission och ägarspridning samt att ansöka om notering av aktien på O-listan vid Stockholmsbörsen. Nyemissionen förväntas tillföra Axis cirka 380–488 MSEK, efter avdrag för emissionskostnader.¹⁾

Huvudaktieägarna och ett antal ledande befattningshavare i Axis har förbundit sig att inte, vare sig direkt eller indirekt, avyttra aktier under en period från och med den första dagen för notering av Axis-aktien på Stockholmsbörsen till och med dagen för Axis offentliggörande av bokslutskommunikén för räkenskapsåret 2000/2001 utan Enskilda Securities skriftliga medgivande.

I övrigt hänvisas till redogörelsen i detta prospekt, vilket har upprättats av styrelsen för Axis med anledning av Erbjudandet samt ansökan om notering av Bolagets aktier på O-listan vid Stockholmsbörsen.

Styrelsen för Axis är ansvarig för detta prospekt. Härmed försäkras att, såvitt styrelsen känner till, uppgifterna i prospektet överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting av väsentlig betydelse är utelämnat som skulle kunna påverka den bild av Axis som skapas av prospektet.

Lund den 30 maj 2000

Axis Aktiebolag (publ)
Styrelsen

¹⁾ Emissionskostnaderna beräknas uppgå till cirka 25 MSEK, och avses dras direkt mot Bolagets egna kapital.

VD har ordet



Dagens samhälle präglas i stigande grad av betydelsen av nätverk. Att vara "connected" är en självklarhet och dagens användare förväntar sig att det skall vara enkelt att ansluta såväl sin personliga utrustning som sin skrivare och andra periferenheter till både fasta och mobila nätverk. Genom att i mer än femton år ha levererat produkter som ger våra kunder användarvänlig "connectivity" baserad på egenutvecklad teknologi har Axis uppnått en världsledande position inom flera av Bolagets produktområden.

Tillväxtförutsättningar

När Axis 1984 bildades av Mikael Karlsson och Martin Gren fanns det mycket kreativitet men också synnerligen begränsade resurser. Trots resursknappheten fanns dock redan i uppstartsfasen en insikt om vikten av att tidigt etablera de grundläggande förutsättningarna för ett framgångsrikt tillväxtföretag.

- Gemensamma värderingar och en stark företagskultur skapades och etablerades. Härigenom ges styrmedel som är viktiga grundförutsättningar för att kunna konkurrera på starkt konkurrensutsatta och föränderliga marknader. Genom att sammanlänka vår affärsidé och våra gemensamma värderingar har vi en stark plattform att utgå ifrån i vår strävan att alltid leva upp till våra kunders förväntningar.
- Genom att kombinera affärsmannaskap och innovation kunde man redan från starten bygga in förutsättningarna för tillväxt genom att utveckla förmågan att kommersialisera teknologiska landvinningar.

Genom att dessa förutsättningar varit etablerade mer eller mindre sedan verksamheten startade har Axis kunnat utvecklas från att vara ett litet och lokalt företag med avancerad teknologi till att inom sina segment bli en världsspelare i konkurrens med företag som t.ex. Hewlett-Packard och Intel.

Marknadsförutsättningar

Jag är övertygad om att ett växande antal människor kommer att inse värdet av att ha tillgång till ett stort utbud av nätverksresurser. Axis syn på vår marknads underliggande fundamenta bygger på det som brukar kallas "Metcalfes Lag" (Metcalf är den person som uppfann Ethernet, och hans "lag" används ofta tillsammans med "Moore's lag" som förklaring till Internets tillväxt). "Metcalfes Lag" säger att "det totala värdet på resurser som delas i ett nätverk ökar exponentiellt med antalet användare som har tillgång till tjänsterna".

Med världsledande kunnande inom mjukvaruutveckling för inbyggda system, kretsdesign och nätverk har Axis genom vår etablerade ThinServer-teknologi en stark position på en intressant marknad. Grundidén med ThinServer-teknologin är att en tunn server, till skillnad från en traditionell server, är anpassad för att med optimerad hård- och mjukvara kostnadseffektivt lösa ett specifikt problem, vilket sparar tid, förenklar användning och även sparar systemets serverprestanda för applikationer. Samtidigt med Axis lansering av sitt koncept gick startskottet till "post-PC"-eran i form av "network appliances". Vi har nyligen tagit ytterligare ett viktigt steg i och med att vi nu använder Linux, som är ett öppet operativsystem, vilket innebär en mängd fördelar för utvecklingshastighet, kostnad och partnersamarbeten. Vi bedömer oss vara ett av de ledande företagen på "embedded Linux".

Genom de senaste årens stora utvecklingsinsatser har vi en stark produktportfölj. Affärsmöjligheterna inom t.ex. mobilt Internet och en bredare marknadsföring av vår ThinServer-teknologi gör att jag förutser att vi kommer ytterligare några steg närmare förverkligandet av vår vision om att öka värdet av nätverket för alla dess användare genom att möjliggöra nätverksanslutning av allting, var som helst och när som helst.

Internationell aktör med kundvärde i fokus

Axis har alltid varit angeläget att bygga och utveckla en internationell marknadsposition och har sedan länge haft en exportandel överstigande 90 procent (exklusive Netch). Bolaget är inom sina produktområden sannolikt mer känt i USA och Japan än i Sverige. Genom att Axis initiala fokus har varit att lösa kunders skrivarproblem inom stordatormarknaden kom Bolaget snabbt in på nödvändigheten att dels erbjuda ett kvalitativt värde, dels att utveckla ny teknologi.

Det andra viktiga utvecklingssteget för Bolaget i det initiala skedet var internationalisering. Då det i mitten av 1980-talet bara fanns ett begränsat antal stordator kunder i Sverige var Axis sikte från början inställt på den internationella marknaden. Redan första året hade försäljning och representation etablerats på de flesta större marknaderna och Axis seglade snabbt förbi etablerade konkurrenter. En annan effekt av denna stordatormarknads karaktär var att Axis från början kombinerade OEM-affärer (t.ex. IBM och Memorex-Telex) med att sälja produkter under eget namn, en typ av flexibilitet som präglade affärssinnet genom åren.

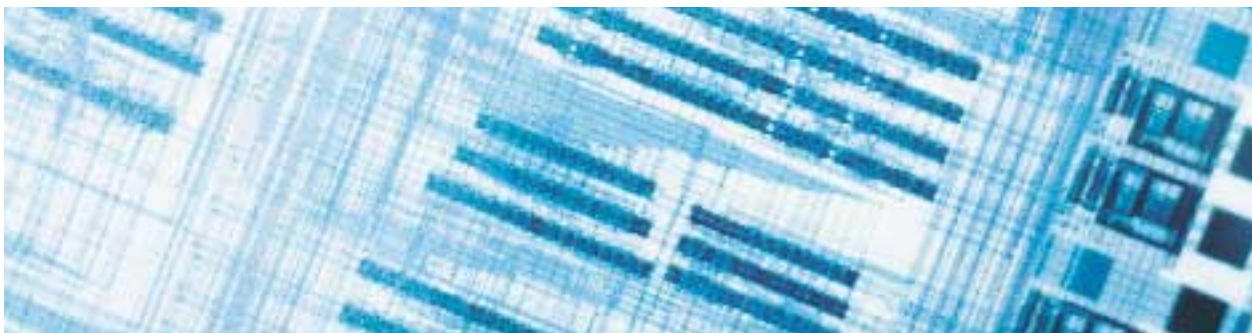
Idag är Axis etablerat i 15 länder med ett eget nätverk av kontor som sträcker sig från Tokyo till Silicon Valley och har försäljning i mer än 60 länder. Allt fler internationella företag, exempelvis Canon, ser i de frågor som rör nätverkskonnectivitet Axis som en naturlig partner. På teknologisidan har Axis positionerat sig på den internationella arenan genom närvaro i olika teknologifora, t.ex. Universal Plug and Play Forum, Jini Community, Internet Engineering Task Force och Hiperlan/2 Global Forum, samt genom samarbete med Lunds Tekniska Högskola och andra nationella forskningsinstitut. Genom

Operativt kommer vi att arbeta med effektivisering genom att utveckla våra processer inom teknik- och produktutveckling, produktion, försäljning, rekrytering samt inom våra stödjande funktioner.

Den utbyggnad av vår organisation som inletts redan under räkenskapsåret 1999/2000 fortsätter under innevarande år. De marknads- och utvecklingsinvesteringar vi gör kostnadsförs löpande i enlighet med Axis redovisningsprinciper, vilket belastar rörelseresultatet. För innevarande verksamhetsår innebär detta att rörelseresultatet förväntas bli negativt.

Framtiden

Jag har på olika sätt visat på den växande marknad för "connectivity" som finns i världen. Med vår starka internationella position på denna marknad, vårt gedigna teknologikunnande samt vår i över 15 år dokumenterade förmåga att med innovationskraft skapa och utveckla befintliga och nya marknader ser jag framtiden an med stor tillförsikt. Vi har en klar tillväxtpotential inom samtliga våra nuvarande produktområden, samtidigt som flera utvecklingsprojekt indikerar en betydande framtidspotential. Vi har goda möjligheter att på ett framgångsrikt



detta utvecklingsarbete påverkar Axis kommande teknologier, får viktiga influenser till framtida produktutveckling samt är tidigt ute med tillämpning och utveckling av framtida teknologier.

Innevarande verksamhetsår

Under det innevarande verksamhetsåret kommer vi att fortsätta utveckla vår ThinServer-teknologi, inklusive ETRAX-plattformen och inbyggd Linux. Vidare kommer vi att genom divisionerna Mobile Internet respektive Technology att tillföra nya verksamhetsområden, samtidigt som vi utvecklar och förstärker vårt produktutbud inom divisionerna Document, Camera och Storage. Vi kommer även att prioritera utvecklingen av nya produkter och systemlösningar som ger våra kunder än mer värdeinnehåll, vilket bedöms kunna ge Axis en position högre upp i värdekedjan.

sätt marknadsintroducera våra produkter för trådlös kommunikation. Genom steget att använda Linux, som ett öppet operativsystem, ser jag även stora möjligheter till att skapa ytterligare tillväxtområden för Axis.

Genom fortsatt kraftfull utveckling av vår organisation och vårt produktutbud skall vi befästa och vidareutveckla den ledande ställning Axis har på den tillväxtmarknad där vi verkar. Den finansiella styrka som uppnås genom nyemissionen kombinerat med Axis inneboende styrka och förmåga att marknadsintroducera användarvänlig högteknologi ger oss goda möjligheter att skapa ett lönsamt och expansivt företag.

Peter Ragnarsson
Verkställande direktör

Datanätverk – en kort introduktion

”Nätverkets styrka ökar exponentiellt med antalet datorer som ansluts till det. Detta innebär att varje dator som ansluts till nätverket använder det som en resurs samtidigt som den adderar nya resurser till nätverket i en spiral av ökande värde och valmöjligheter.”

Robert M. Metcalfe, uppfinnaren av Ethernet

Detta avsnitt syftar till att ge läsaren en överblick av nätverksmarknaden och beskriva Axis position. Beskrivningen är i viss utsträckning förenklad och gör inga anspråk på att vara komplett.

Ett datanätverk i dess enklaste form kan bestå av två enheter som kommunicerar med varandra. Det kan vara två persondatorer (PC) som är sammankopplade via ett delat medium, t.ex. en kabel. Om enheterna befinner sig inom samma byggnad eller ett mindre geografiskt område benämns det lokalt nätverk, LAN (Local Area Network). För att kommunicera använder enheterna ett gemensamt nätverksprotokoll. Ett protokoll består av regler som definierar hur enheterna identifierar varandra, hur data skickas och hur den skall behandlas. Det finns även regler för hur man startar en dataöverföring, s.k. accessmetoder, samt vad som skall hända om de två enheterna börjar sända samtidigt. Ethernet och Token Ring är exempel på två typer av nätverk som bl.a. använder olika typer av accessmetoder.

Dagens LAN består dock av fler än två enheter. De inkluderar datorer, filservrar, webservrar, applikations-servrar, databaser, skrivare, CD-torn, modem, brandväggar mm. Figuren nedan visar ett exempel med två LAN som är sammankopplade med en brygga. Av belastningsskäl delas ofta ett nätverk i flera mindre delar med en brygga som ser till att endast trafik mellan näten tillåts passera. En router är mer intelligent och kan avgöra vilken väg som trafiken skall skickas.

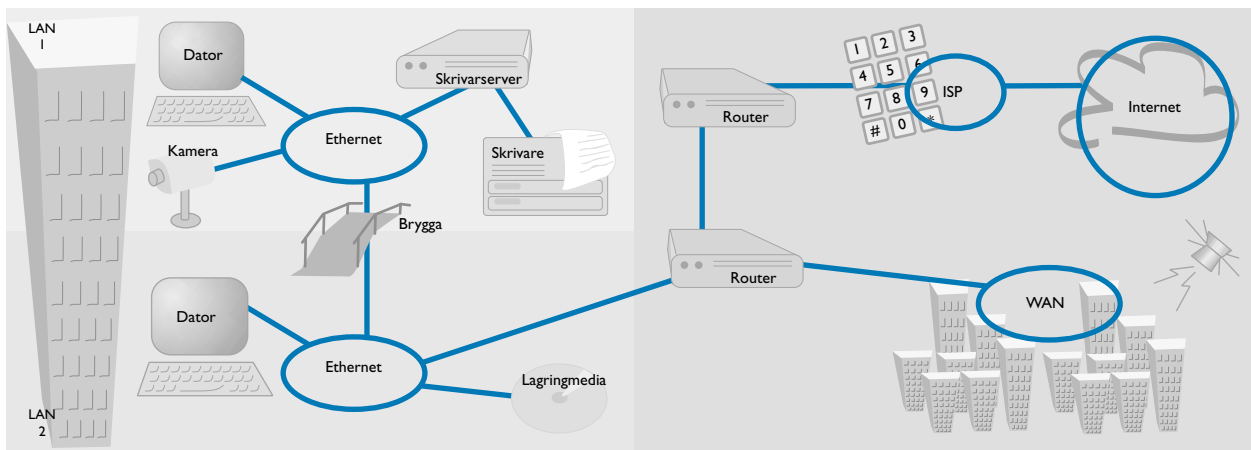
LAN är ofta utspridda på olika geografiska platser. För att sammanbinda flera LAN används ett s.k. WAN (Wide Area Network), vilket består av speciella datalänkar (radio eller satellit), telefonlinjer eller de allt vanligare virtuella privata nätverken (VPN). Ett exempel på ett enkelt WAN är ett modem som ringer upp en server (Remote Access Server).

De flesta interna nätverk har idag kopplingar till Internet. Från att ha varit ett WAN avsett för militära och akademiska ändamål, har Internet idag blivit en "communication highway" och informationsdatabas av gigantiskt mått. Uppkopplingen till Internet sker via en s.k. ISP (Internet Service Provider) som har ett nationellt/multinationellt nätverk av anslutningspunkter bestående av såväl telefon-, xDSL (Digital Subscriber Line), kabel- och ISDN-linjer som fasta inkopplingspunkter.

Ibland benämns företagsnäten "intranet" och med det menas att det interna nätverket använder Internet-baserade protokoll och program (webläsare).

Det intressanta är vad nätverket kan erbjuda, oberoende av nätverkstyp. Det som eftersträvas med ett nätverk är mångfalden av kunskaper och resurser som kan utnyttjas. Nätverkets värde ökar med antalet enheter som ansluts till det, se "Metcalfes lag" ovan. Axis insåg tidigt detta och Bolagets produkter möjliggör att resurser kan delas mellan olika användare, dessutom oberoende av vilket protokoll som används. Axis servrar höjer också värdet av den anslutna

Exempel på ett datornätverk



produkten, t.ex. en skrivare, scanner, nätverkskamera eller ett CD-torn, genom att funktionen kan utnyttjas av alla. Användningsgraden ökar och organisationen erhåller ett effektivare resursutnyttjande. Detta har lett till en mycket hög tillväxt i marknaden för lokala företagsnät. När de lokala nätverken är installerade skiftar fokus från infrastruktur till funktionalitet i nätverken.

ThinServers

Dagens nätverk utvecklas mot att innehålla många intelligenta enheter, till skillnad från äldre nätverk som byggdes kring en central stordator. Fördelen är att många intelligenta enheter ger mer flexibilitet. Det innebär inte nödvändigtvis att alla enheter måste vara baserade på en PC. För många applikationer är en PC onödigt komplicerad, dyr och svår att använda – framförallt om man bara avser använda den för att ansluta en annan nätverksenhet, som t.ex. en skrivare eller en kamera.

Genom att skräddarsy funktionalitet, kan man göra små och kraftfulla produkter för anslutning och styrning av enheter i ett nätverk. I linje med denna trend bygger Axis produkter på en gemensam plattform, Axis ThinServer-teknologi, som består av de grundläggande byggblocken för att koppla in utrustning på ett datanätverk och göra den tillgänglig via ett webgränssnitt. Därmed ökar intelligensen i nätet.

Trådlösa lokala nät

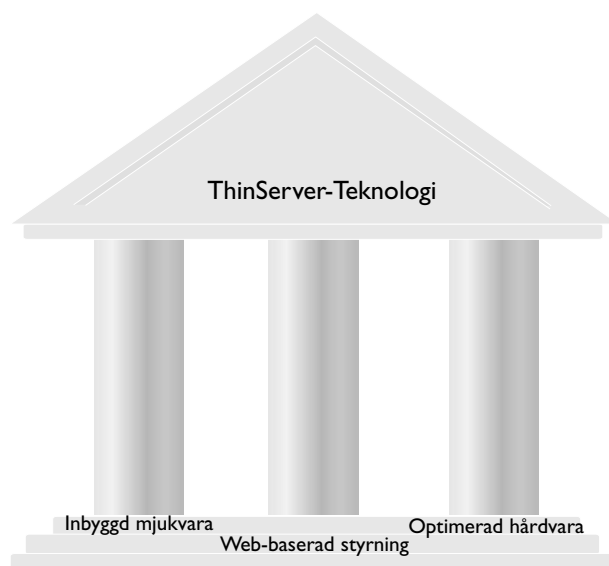
Vid kommunikation emellan människor används luften som "transmissionsmedia". För datanätverk har det ursprungliga mediet varit elektrisk kabel eller optisk fiber.

De senaste årens tekniska och ekonomiska framsteg inom mobil radio har även banat väg för radiobaserade lokala datanät, s.k. trådlösa LAN, vilket betyder att de nätverksanslutna enheterna inte kommunicerar via en fysisk kabel utan istället via radiovågor genom luften. I övrigt är nätverket, protokollen och accessmetoderna i princip likadana.

Det finns olika standarder för trådlösa LAN och de skiljer sig åt med avseende på datahastighet och vilket frekvensband de utnyttjar. Vissa lösningar, t.ex. Bluetooth, är inriktade bl.a. på att ersätta kablar som kopplar ihop mobiltelefoner och datorer samt tillbehör. Dessa har lägre krav på datahastighet än t.ex. 802.11 och HiperLAN/2, som utvecklas för trådlösa LAN.

För användaren innebär ett trådlöst nätverk att dess resurser är tillgängliga även om man inte befinner sig vid sin stationära dator. I framtiden kommer en stationär PC endast vara en av de plattformar som används för kommunikation och åtkomst av information via Internet, såväl hemma som på jobbet.

ThinServer-teknologins grundpelare



Telefonin har redan gått igenom denna fas, vilket genom den starka tillväxten för mobiltelefoner visar på behovet av mobilitet. Med mobiltelefonen som centralt verktyg även för dataorienterade applikationer skapas möjligheter att förse användaren med nya lösningar, t.ex. genom att med hjälp av Bluetooth wireless technology låta mobiltelefonen nyttja det fasta nätverkets stationära resurser, såsom LAN-anslutna skrivare, digitala nätverkskameror etc.

Drivkraften bakom utvecklingen är människans vilja att få information när vi behöver den, oavsett var vi befinner oss. Det som ytterst driver fram detta är behovet av att kommunicera och viljan att ha många kontaktytor – "access to everything".

Det nya sättet att använda nätverk skapar också behov av nya typer av nätverksbaserade produkter och tjänster, vilket Axis adresserar inom Mobile Internet-divisionen, samt genom nya satsningar inom övriga divisioner, t.ex. mobila utskrifter inom Document-divisionen.

Faktaruta

Trådlösa LAN:

Bluetooth wireless technology, HomeRF, 802.11, HiperLAN/2

Frekvens:

2,4 och 5,5 GHz

Datahastighet:

0,7–54 Mbit/s

Affärsidé och strategi

Vision och affärsidé

Axis vision är att öka värdet av nätverket för alla dess användare genom att möjliggöra nätverksanslutning av "allting, var som helst och när som helst". Axis affärsidé är att göra det enkelt och prisvärt för användaren att ansluta all typ av elektronisk utrustning till nätverk för att ge effektiv och ökad tillgång till olika tjänster, resurser och enheter. För att genomföra detta skall Axis förstärka Bolagets starka världsmarknadsposition och positionera Axis som ett ledande företag i utvecklingen av lokala trådlösa nätverk.

Axis skall vara ett marknadsledande företag i såväl lösningar för anslutning av periferienheter som skrivare, scanners, kameror och lagringsenheter till nätverk som i att erbjuda nya möjligheter för trådlös nätverksanslutning. Axis framtidsbild är att användare kommer att efterfråga kommunikationstjänster oberoende av nätverksmedium. Tjänsterna utnyttjar såväl data och bild som tal och ljud och kommer att vara tillgängliga både i mobila och fasta nätverk, där användaren idealiskt upplever detta som ett och samma Internet-nätverk. Detta kommer att kräva teknikleverantörer som kan hantera olika protokoll och nätverksmiljöer, men med en bas i Internet Protocol (IP) – denna multiprotokollhantering är Axis kärnkompetens.

Mål och strategi

Axis övergripande mål är att växa med lönsamhet genom att befästa och förstärka Bolagets ställning på marknaden för anslutning av elektronisk utrustning till trådlösa eller fasta lokala datornätverk samt Internet. Axis strategi för detta har under de senaste åren varit att växa organiskt genom att öka Bolagets marknadsandelar och utvidga Koncernens verksamhet. Detta har gjorts genom att etablera flera produktområden, etablera dotterbolag på väsentliga marknader, upprätta samarbetsavtal med de viktigare företagen i branschen, som t.ex. Canon, SUN Microsystems och Microsoft, samt att etablera och utöka försäljningsavtal med de största distributörerna, återförsäljarna och OEM-tillverkarna.

Axis skall uppnå sina övergripande mål genom att:

- Vara ett av de teknikledande företagen inom IP-baserad nätverkskonnektivitet.
- Vara tidigt till marknaden med ny teknik och nya produktkategorier.

- Etablera Axis som ett ledande varumärke för IP-baserad nätverkskonnektivitet.
- Växa snabbare än marknaden inom etablerade produktområden.
- Kontinuerligt genom Bolagets produkter och lösningar öka värdet för kunden.
- Ha en hög kundtillfredsställelse genom att säkerställa enklare och mer lättillgängliga lösningar.

Axis strategi

Genom strategiska partnerskap, etableringar och nyrekrytering säkerställa teknikledarskapet

Axis ska genom strategiska partnerskap och med egna bolag etablera Bolaget på marknader där Axis kan skapa teknikledarskap inom prioriterade områden, främst i USA men även i Japan och i Europa. Axis närvaro i Silicon Valley och investering i det amerikanska bolaget nBand är av strategisk betydelse för att uppnå denna målsättning. USA-marknaden prioriteras särskilt i uppbyggnaden av marknadsresurser. En ökande försäljning på denna hårt konkurrensutsatta marknad ställer höga krav på tekniskt ledarskap som stimulerar Bolagets utveckling av produkter och lösningar.

Som ett led i målsättningen att vara ett av de tekniskt ledande företagen har och kommer Axis att investera i spjutspetskompetens på nyckelområden. Inom affärsområdet Mobile Internet t.ex. har en rad nyrekryteringar av medarbetare med nyckelkompetens inom trådlös teknologi gjorts under det gångna verksamhetsåret.

Decentralisering, fokus och flexibilitet ger innovationer och korta utvecklingstider

Genom en decentraliserad, fokuserad och lättroblig organisation med stark innovationsorientering kan Axis möta nya behov och anpassa Bolaget till nya förutsättningar på en marknad med snabba teknologiskiften och höga krav på korta utvecklingstider. Bolagets nätverkskompetens och fokus på utvecklingsverksamhet, i kombination med lyhördhet för marknadsförändringar, möjliggör för Axis att vara tidigt på marknaden med nya idéer, produkter och lösningar.

Riktad marknadsföring stärker Axis varumärke och ledarskap på marknaden

Förmågan att vara tidigt på marknaden är viktig då detta bidrar till en ökad medvetenhet om Axis produkter hos

slutanvändarna, vilket i sin tur skapar en efterfrågan som stärker Axis position i distributionskanalerna. Genom partnerskap och en stark ställning inom distributörsleden finns förutsättningar för Axis att etablera Bolagets produkter och lösningar som standard i branschen.

Betydande resurser investeras i marknadsföring, såväl mot OEM-tillverkare som mot oberoende distributörer, återförsäljare och slutanvändare i syfte att öka medvetenheten om Axis produkter och lösningar samt för att stärka Bolagets varumärke.

Höga volymer och out-sourcad produktion för hög kvalitet och låga kostnader

Inom Axis etablerade produktområden prioriteras tillväxt på grund av de betydande skalfördelar som kan uppnås. Stora volymer leder till att fasta kostnader, som utvecklingskostnader för den ingående mjukvaran och kostnader för marknadsföring och försäljning, endast utgör en mindre del av den totala produktionskostnaden. Axis egenutvecklade kretsar, som är centrala i Bolagets alla nätverksprodukter, bidrar till att kostnadsfördelar erhålls även på hårdvarusidan.

Axis strävar efter att vara kvalitetsmässigt marknadsledande och samtidigt erbjuda prisvärda lösningar. Detta kan möjliggöras av Bolagets innovationsförmåga samt utveckling och produktion, vilka har givit Axis produkter goda pris/prestanda egenskaper. Out-sourcing av kretskortstillverkning till ett antal underleverantörer möjliggör

koncentration av Axis resurser till Bolagets kärnkompetens, utveckling av produkter och tekniska lösningar för IP-baserad nätverksanslutning, samt marknadsföring och försäljning.

Ökat värdeinnehåll genom systeminriktade lösningar

Axis nya utvecklingssteg sker på produkt- och affärsområden där Bolagets nätverkskunnande och tekniska kompetens kan utnyttjas för att utveckla lösningar med högre värdeinnehåll för slutanvändaren. Axis kommer även att kunna erbjuda systemlösningar med högre tjänsteinnehåll.

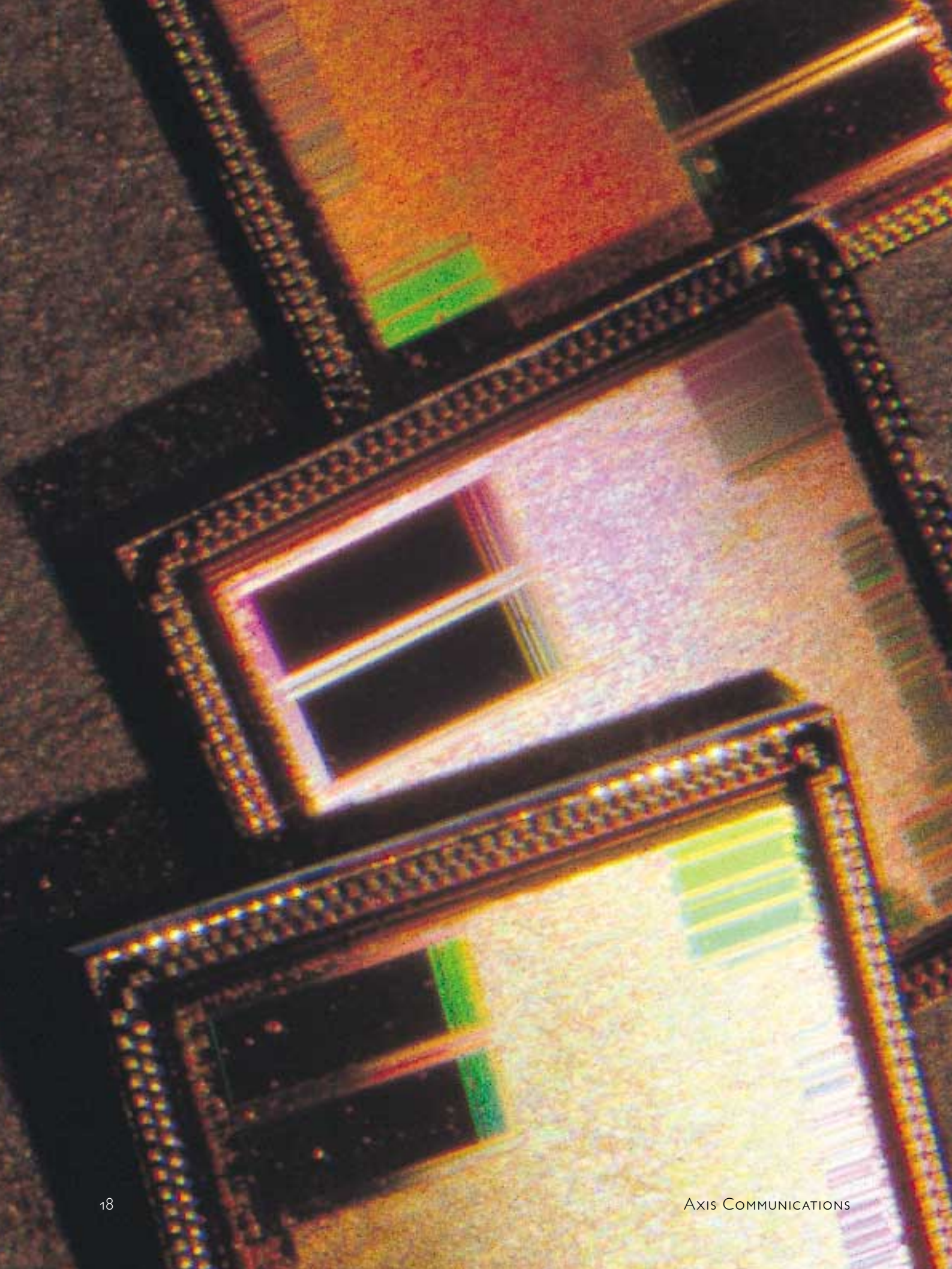
Personal

Axis är ett kunskapsföretag och ser personalen som en strategisk resurs. Axis skall ha en hög förmåga att attrahera och behålla kompetent personal. Som ett led i detta vårdar Axis en tydlig kultur och låter de anställda omfattas av ett optionsprogram, se vidare "Incitamentsprogram" under "Aktiekapital och ägarstruktur".

Delaktighet i marknadsutveckling och strukturutveckling

Axis strävar efter att aktivt ta del i utvecklingen av marknaderna och marknadsstrukturerna där Axis är verksamt. Om Axis bedömer det vara fördelaktigt för Bolagets utveckling har Axis för avsikt att förvärva eller avyttra verksamheter, teknisk kompetens, patent eller andra immateriella rättigheter.





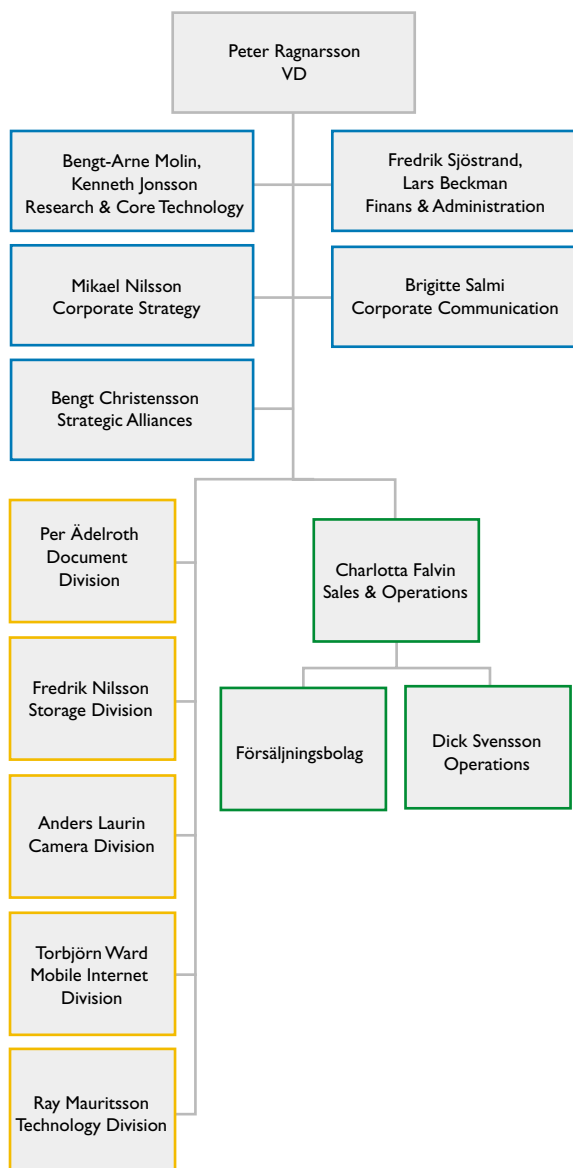
Verksamhetsbeskrivning

Koncernöversikt

Axis är ett av de världsledande företagen på marknaden för IP-baserad nätverkskonnektivitet. Bolaget är organiserat i fem divisioner som driver processen för produktframtagning med tillhörande affärsutveckling, en väl utbyggd försäljnings- och logistikorganisation samt stödfunktioner

för forskning och kärnteknologi. Verksamheten baseras på den kunskap och kompetens som Bolaget har byggt upp kring nätverksanslutning och datakommunikation i multiprotokollmiljöer samt IP-baserade nätverk.

Axis organisation



Servrar och datorer från olika tillverkare är ofta baserade på olika operativsystem och protokoll och kommunicerar därmed med varandra på olika sätt. Det är därför komplicerat att ansluta olika typer av kringutrustning till nätverk, t.ex. ett LAN.

Document-, Camera- och Storage-divisionen utvecklar och säljer hårdvaru- och mjukvarulösningar som stödjer kommunikation mellan ett stort antal olika operativsystem och protokoll för olika typer av kringutrustning, t.ex. skrivare, scanners, kameror och lagringsmedia, till IP-baserade datanätverk.

Mobile Internet-divisionen bygger på en kombination av Axis existerande teknologi och nätverkskunnande och nya teknologier för trådlös dataöverföring, t.ex. Bluetooth. Här utvecklar Axis produkter och systemlösningar som möjliggör trådlös bredbandsaccess dels till lokala nätverk, dels till Internet.

Technology-divisionen erbjuder Axis grundteknologi internt till övriga produktområden samt har påbörjat arbete för extern försäljning av Bolagets Linux-baserade teknikplattform.

Genom koncernfunktionen Research & Core Technology säkerställer Axis sin position som ett högteknologiskt företag. Funktionen har ett forskningsperspektiv på 2–5 år med syfte att stödja långsiktigheten hos befintlig produktutveckling och identifiera nya produktområden, samt säkerställa tekniskt kunnande om kommande teknologier och tillämpningar.

Axis tillverkning sker uteslutande hos underleverantörer.

Axis försäljning sker huvudsakligen via internationella IT-distributörer och återförsäljare men även genom OEM-kunder. Bolaget har dessutom en väl utbyggd organisation för att stödja försäljningen och erbjuda service lokalt, med egna kontor i 15 länder. Axis har idag över 500 anställda (inklusive Netch).

Historik

IBM-protokollkonvertering och Europa

Bolaget grundades 1984 av Martin Gren och Mikael Karlsson. Verksamheten var redan från början inriktad på nätverksanslutning, s.k. nätverkskonnektivitet, men ursprungligen med ett nischfokus på protokollkonverterare/skrivargränssnitt för anslutning av PC-skrivare i IBM:s stor- och minidatormiljö. Inom denna marknadsnisch etablerade Axis i slutet av 1980-talet en position som ett av de tre ledande företagen i världen.

Axis breddade sedan bolagets tekniska kompetens och erfarenhet avseende protokollkonverterare/skrivargränssnitt samt nätverkskonnektivitet samtidigt som Bolaget byggde upp en distributions- och försäljningsorganisation i de viktigare europeiska länderna. Därutöver etablerade Axis närvaro i USA genom ett dotterbolag.

Skrivarservrar och Asien

Med den tekniska bas och distributionsorganisation som Axis etablerat gick Bolaget 1992 in i sin andra utvecklingsfas genom en breddning till att omfatta skrivarservrar och TCP/IP-protokoll i lokal nätverksmiljö (LAN). För lanseringen utnyttjade Axis det existerande distributionsnätet tillsammans med nya högvolyumkanaler som Softbank, TechData och Ingram Micro och startade dotterbolag i bl.a. Japan och Hong Kong. Idag är Axis en av världens tre största leverantörer av skrivarservrar tillsammans med Hewlett Packard och Intel och växer, enligt Axis bedömning, i snabbare takt än marknaden. Axis har fortsatt att utveckla produktutbudet inom kategorin skrivarservrar och kommer under tredje kvartalet 2000 att lansera systeminriktade lösningar som möjliggör konfidentiella samt mobila utskriften i nätverksmiljö.

ThinServers och USA

Under 1996 inledde Axis en kapitalintensiv tredje utvecklingsfas för att realisera visionen "Network access to everything from anywhere, anytime". Genom denna tredje utvecklingsfas breddades skrivarservrarnas ThinServer-teknologiplattform till att även omfatta produkter som möjliggör enkel och prisvärd anslutning och användning av andra typer av kontorsutrustning i nätverk, till exempel CD-ROM-stationer, hårddiskar, scanners och digitala nätverkskameror. I denna fas har Axis verksamhet och närvaro i USA ökat i betydelse såväl försäljningsmässigt som avseende Bolagets deltagande i strategiska samarbetsforum kring teknikarkitektur med ledande amerikanska IT-företag, som t.ex. Microsoft och SUN Microsystems.

Sedan 1996 har Axis genomfört en massiv utbyggnad av Bolagets globala kontorsnät och tillhörande distributionsorganisation och Axis har idag försäljning i över 60 länder med stöd av 20 egna kontor i 15 länder.

1984	Axis bildas; affärsverksamheten fokuserad på protokollkonverterare.
1986	Axis första ASIC-baserade printerinterface.
1988	Bolagets första etablering utomlands genom dotterbolag i Boston, USA.
1992	Axis första printerserver lanseras globalt. I samband med detta påbörjas Bolagets etablering i Asien.
1993	Etablering i Japan och Hongkong samt lansering av de första produkterna baserade på ETRAX-kretsen, världens första 32-bitars RISC processor med inbyggd nätverksanslutning.
1995	Produktsortimentet baserat på ThinServer-teknologin utvidgas med Axis första CD-server.
1996	De första kameranerverna introduceras. Fortsatt geografisk expansion på marknaderna i Sydostasien, Europa och USA.
1998	Axis första scanserver lanseras; världspremiär för att skicka paper över Internet. Mobile Internet-satsningen inleds.
1999	Bolaget gör stora investeringar i integrerad kretsteknologi, embedded Linux och Bluetooth wireless technology.
2000	Mobile Internet Division bildas – trådlösa nätverkslösningar. Technology Division bildas.

IP-konnektivitet på en global marknad

Axis inledde 1998 en fjärde utvecklingsfas i linje med Axis grundläggande vision om IP-baserad nätverkskonnektivitet för all slags utrustning och kommunikation, oavsett underliggande nätverksstruktur och protokoll. Den nya fasen innefattar bl.a. utveckling av embedded Linux, Bluetooth wireless technology och trådlös multiprotokoll-teknik med inriktning på LAN-anslutna s.k. accesspunkter och mikrobassstationsprodukter, för trådlös nätverksanslutning av såväl kringutrustning som personlig kommunikationsutrustning, t.ex. laptop-datorer, mobiltelefoner och s.k. personliga digitala assistenter (PDA:er). Se vidare avsnittet "Mobile Internet".

Bolagets nysatsning skedde mot bakgrund av dels utvecklingen inom trådlös data- och talkommunikation och de därav följande möjligheterna till mobilt Internet, dels konvergensen mellan fasta och trådlösa nät, mellan protokoll och applikationer och mellan telekommunikation och datakommunikation. Ytterligare en betydelsefull förutsättning för Axis pågående och framtida satsningar är utbyggnaden av bredbandsnät som förväntas leda till att alltfler periferienheter ansluts till nätverk.

DOCUMENT DIVISION

Document-divisionen ökar värdet av nätverket för dess användare genom att tillhandahålla produkter och lösningar som gör det möjligt att uppfylla devisen "Print whenever you want, wherever you are" & "Papers over Internet". Divisionen säljer en mix av etablerade produkter som inkluderar olika varianter av skrivarservrar för traditionella nätverk, samt speciallösningar för specifika behov av säkerhet och ekonomisk kontroll vid utskrifter (AXIS ControlPrint), samt utvecklar Mobile Printing, ett helt nytt område som adresserar trådlösa utskriftsmöjligheter från t.ex. mobiltelefoner, PDA:er och bärbara datorer. Document-divisionen tillverkar inte och säljer inte heller skrivare, utan samarbetar nära med ett antal skrivartillverkare i utvecklingen av framtida produkter och koncept.

Axis deltar aktivt i flera standardiseringsgrupper för att säkerställa att utskriftslösningar blir enkla, robusta och snabba. Bolaget har som ett av ett begränsat antal företag blivit inbjuden som Associate member i Bluetooth Special Interest Group, vilket ger möjlighet att delta i det konkreta standardiseringsarbetet för produkter baserade på denna teknologi. Axis är med i Ericsson Developer Alliance Program för att utveckla första generationen produkter baserade på Bluetooth wireless technology i samarbete med Ericsson. Axis strategi är här att driva utvecklingen på ett sådant sätt att en användare ska kunna skriva ut mobilt med valfri kombination av mjukvara från till exempel Axis, HP eller Microsoft, mobil utrustning från till exempel Ericsson, Nokia, 3Com eller Toshiba, och olika typer av skrivare.

Axis är ett av de tre största företagen på marknaden för skrivarservrar tillsammans med Hewlett & Packard och Intel, och har en stark ställning hos ett flertal OEM-kunder för integrerade skrivarservrar.

Under verksamhetsåret 1999/2000 svarade Document-divisionen för 57 procent av Axis totala försäljning. Divisionens bruttomarginal har under den senaste 3-årsperioden uppgått till mellan cirka 55 och 60 procent.

Document Division – Historisk utveckling

	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00
Omsättning (MSEK)	327,1	362,1	357,3	395,9

Document-divisionen tillhandahåller även lösningar för att skicka pappersbunden information över Internet eller intranet, t.ex. i form av e-mail. Detta löses med Scanservers som gör det möjligt att dela en MFP (Multi Function Peripheral, t.ex. en kombinerad fax, skrivare och scanner) eller en scanner i ett nätverk och efter att ha skannat in ett pappersdokument direkt sända det över ett nätverk, t.ex. Internet.

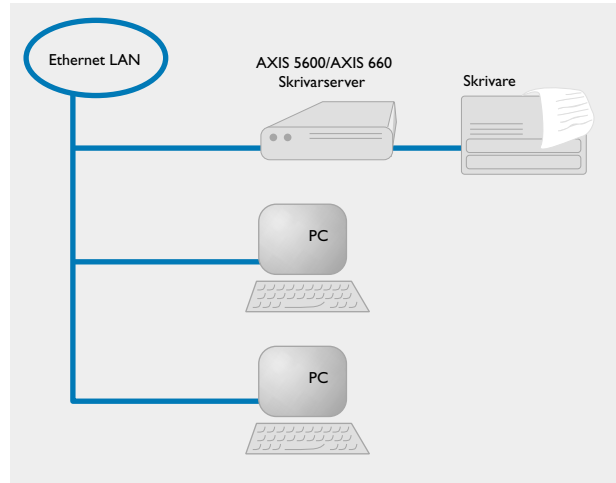
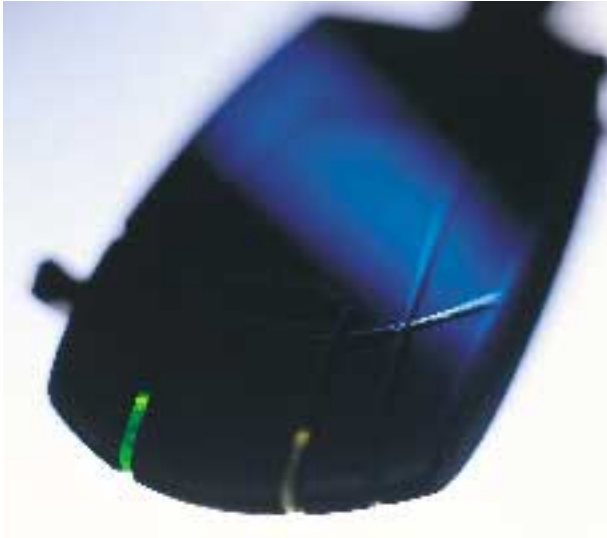
I figuren på sidan 22 sammanfattas Document-divisionens produktportfölj i ett livscykelldiagram. Produktområdena omfattar såväl etablerade produkter med väl utvecklade och mer mogna marknader som nya eller vidareutvecklade produkter och lösningar, vilka representerar segment med stor tillväxtpotential och högre marginaler.

Document-divisionens produkter beskrivs nedan i produktområdena Skrivarservrar, Mobile Print och Scanservrar.

Skrivarservrar

Översikt

Skrivarservrar gör det möjligt för flera användare att dela på en skrivare i ett nätverk på ett enkelt och kostnadseffektivt sätt. Skrivarservern gör att det är möjligt att placera skrivaren där den ska användas, och samtidigt ha den tillgänglig för alla användare oavsett datormiljö, som t.ex. PC, Mac och UNIX, eller nätverkstyp. Axis skrivarservrar var redan 1991 inriktade på TCP/IP och kom att stärkas genom s.k. multiprotokollstöd, vilket i princip innebär hantering av alla relevanta dator- och nätverkstyper. (Till exempel skall en skrivare från Canon, Hewlett-Packard eller Lexmark kunna fungera i ett nätverk från Microsoft eller Novell med anslutna datorer från Compaq, IBM eller Apple).



En skrivarserver ansluter en skrivare till ett lokalt nätverk.

Skrivarservrar kan vidare delas in i externa och integrerade skrivarservrar. Externa skrivarservrar är separata enheter som ansluts mellan skrivare och nätverk eller andra enheter. Integrerade skrivarservrar monteras istället direkt i skrivaren, men har samma funktion som en extern skrivarserver. En skrivare med inbyggd skrivarserver kallas även nätverksskrivare. En extern skrivarserver har fördelarna att flera skrivare kan anslutas, skrivarna kan bytas ut utan ominstallation, olika skrivarefabrikat kan anslutas och styras på ett standardiserat sätt. En intern skrivarserver ger å andra sidan ofta bättre statusinformation, eftersom det är givet från början vilken skrivartyp som är ansluten.

Ett alternativt sätt att dela skrivare i ett nätverk, är att ansluta skrivaren till en dator som i sin tur är kopplad till

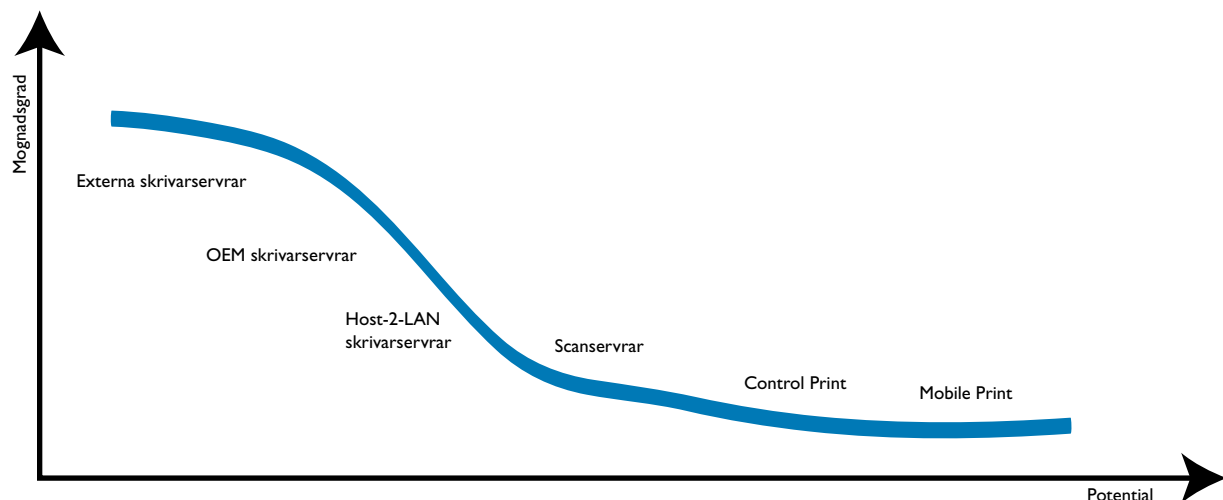
nätverket. Detta innebär jämfört med skrivarservrar en dyrare och komplexare lösning, med mindre flexibilitet med avseende på var skrivaren kan placeras.

Axis skrivarservrar

Axis utvecklar och säljer såväl externa skrivarservrar som integrerade skrivarservrar. För att kunna erbjuda effektiva lösningar för uppkoppling av skrivare i nätverk har Axis etablerat samarbete med ett antal av de största tillverkarna av skrivare såsom Canon, Epson, Fuji Xerox, IBM och Minolta.

Axis senaste externa skrivarservrar, AXIS 5400 och AXIS 5600, stöder Internet Printing Protocol (IPP), vilket innebär att de förutom att ansluta skrivare till lokala nätverk även kan ansluta skrivare direkt till Internet. Detta

Produkternas mognadsgrad i dag



möjliggör t.ex. att från kontoret skriva ut till en skrivare på ett annat kontor eller hemma, där den skrivaren är ansluten till Internet via t.ex. ett modem eller ett LAN.

En ökande och alltmer betydelsefull andel av Axis skrivarservrar säljs på OEM-basis (original equipment manufacturer) direkt till tillverkare av skrivare för att integreras i deras produkter. Under verksamhetsåret 99/00 motsvarade OEM försäljningen av skrivarservrar cirka 20 procent av den totala försäljningen av skrivarservrar. Produktutbudet inkluderar dels "nätverkskort" (network interface card – NIC), dels lösningar baserade på att OEM-kunden tillverkar nätverkskortet, och att Axis säljer det egenutvecklade ETRAX-kretsen och licensierar ut mjukvaran.

Axis erbjuder även skrivarservrar för IBM miljö. Dessa bygger på samma koncept som övriga externa skrivarservrar, men möjliggör dessutom specifikt protokollkonvertering och kommunikation mellan datorer i IBM:s mini- och stordatormiljö och skrivare i PC-nätverksmiljöer. Dessa produkter gör det därmed möjligt att kunna dela skrivare mellan både LAN- och IBM-miljöer inom en organisation, vilket även kallas för Host-to-LAN-kommunikation.

Axis Control Print

Axis erfarenhet visar att vissa företag och organisationer som t.ex. statlig förvaltning, militär, Bank & Finans, har önskemål om mer avancerade lösningar som:

- Konfidentialitet och säkerhet. Att hindra andra användare från att se utskriften innan den hämtas från en delad skrivare.
- Flexibilitet och tillgänglighet. Att kunna få ett dokument utskrivet på den skrivare användaren väljer, när användaren bestämmer att så skall ske (den s.k. "follow-me"-principen).
- Kostnadsfördelning. Att kunna redovisa utskrifter på separata konton för olika användare.

För att tillgodose ovanstående önskemål har Axis utvecklat ett nytt koncept, AXIS ControlPrint vilket introducerades i april 2000 och består av en extern skrivarserver med specialanpassad mjukvara, en servermjukvara för NT- eller NetWare-servrar samt en magnetisk kortläsare som ansluts till skrivarservern.

Med AXIS ControlPrint skickar användaren sin utskrift till en kontrollerad kö för utskrifter. Utskriften fångas upp i nätverket av servermjukvaran och skickas inte till skrivaren förrän användarens magnetkort dras i en kortläsare vid den skrivare, som användaren väljer för utskriften.

Andra på marknaden existerande lösningar för konfidentiella utskrifter är till exempel skrivare med läsbara utskriftsfack, inlåsta skrivare och personliga desk-top-skrivare. Inlåsta skrivare innebär investeringar i yta och lokaler, och utskrifter kan ses av alla med tillgång till rummet. Personliga desk-top-skrivare innebär högre investerings- och underhållskostnader jämfört med en delad skrivare.

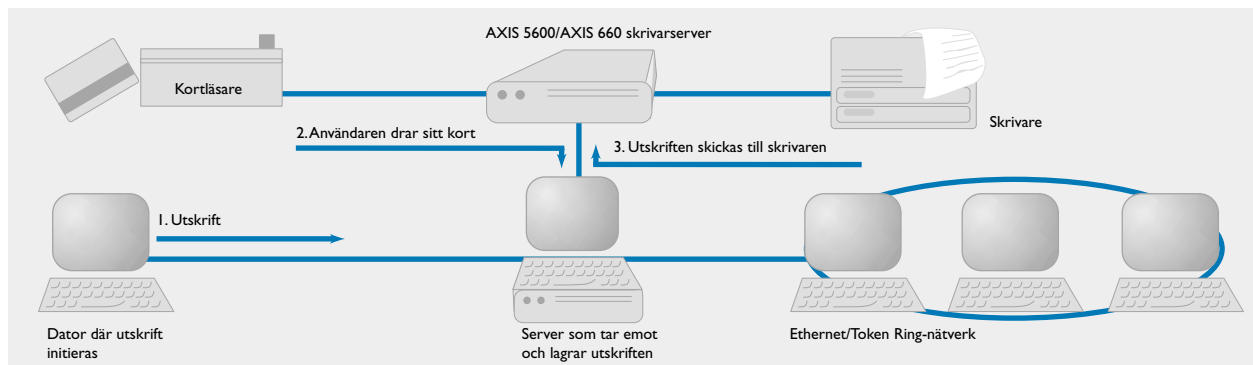
Kunder

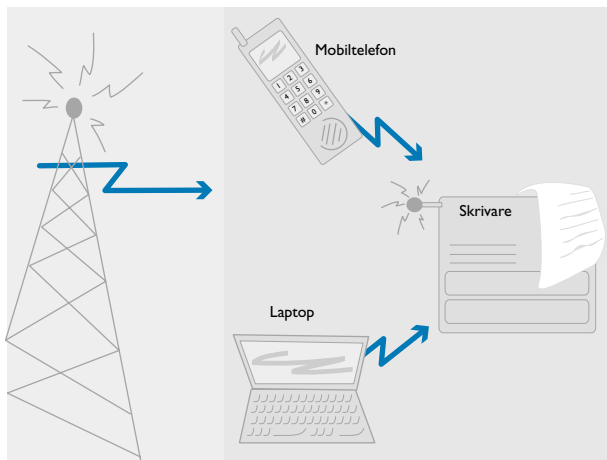
Axis externa skrivarservrar används främst av medelstora och större företag med komplexa nätverk, multiprotokoll och multipla operativsystem. Listan över slutkunder omfattar ett antal av världens ledande företag inom sina respektive branscher, t.ex. General Motors, Coca-Cola, Astra, Volvo, Ericsson, Lockheed-Martin, KLM, Shell, Philips, Siemens, Deutsche Bank och Volkswagen. Axis ser en betydande potential genom en ökande användning av skrivarservrar även i mindre företag.

Axis största OEM-kunder för integrerade skrivarservrar är Canon, Fuji Xerox, och QMS/Minolta, där servern säljs som en integrerad komponent i skrivarna under OEM-kundens namn.

Axis slutkunder för Host-to-LAN skrivarservrar är användare av IBM AS/400-system och stordatorer, med

Axis ControlPrint





Axis första generation Mobile Print-lösning.

behov av att göra utskrifter på nätverksanslutna skrivare. Slutanvändarna är företag inom många branscher, till exempel bank/finans, försäkring, transport, tillverkning, handel och inom statlig förvaltning.

Marknad

Marknaden för skrivarservrar drivs av ett antal faktorer:

- Försäljningen av skrivare
- Andel skrivare som ansluts till nätverk
- Andel av dessa som ansluts med en skrivarserver, jämfört med via en dator

Den globala marknaden för skrivarservrar uppskattades till 6,1 miljoner enheter 1999 (IDC-99) vilket motsvarar en uppgång på 27 procent jämfört med 1998. Av dessa utgjordes knappt 60 procent av integrerade skrivarservrar (OEM och in-house-tillverkade servrar, dvs tillverkade av skrivartillverkaren, som integreras i skrivaren). Baserat på oberoende senast tillgängliga marknadsrapporter från IDC och Gartner Group och egna uppskattningar bedömer Axis den globala volymtillväxten för skrivarservrar till omkring 15 procent under år 2000. Därefter bedömer Bolaget att tillväxten avtar något i takt med att marknaden mognar ytterligare. Den relativt hårda konkurrensen på denna marknad i kombination med OEM-kundernas strävan att skära kostnader leder till en betydande prispress och Axis uppskattar att intäktstillväxten i marknaden för traditionella skrivarservrar till följd av detta uppgår till mellan 0 och 5 procent för år 2000.

De mer standardiserade skrivarservrarna utgör ett mognande segment av marknaden. Nätverksskrivare, dvs en skrivare med inbyggd server, blir allt mer etablerade som en kategori på skrivarmarknaden, vilket innebär en möjlighet för Axis att expandera inom OEM-segmentet. Detta

medför dock att det finns en risk att skrivartillverkarna ser skrivarservern som en strategiskt viktig komponent som de bör tillverka själva. Vidare utgör nya och vidareutvecklade produkter, som Axis ControlPrint och Host-to-LAN, tillväxtsegment med förväntat högre marginaler.

Axis ControlPrint är ett nytt koncept och det finns ännu ingen etablerad marknad för denna typ av produkter. Det är därför svårt att kvantifiera marknadens storlek och tillväxt. Baserat på information från test-kunder samt viss nyetablerad konkurrens bedömer Axis att intresset för denna typ av lösning är stort.

Konkurrenssituation

Utöver de stora aktörerna representerade ovan finns även ett flertal mindre aktörer med fokus på antingen geografiska marknader eller nischer av större marknader. Kraven på effektiv, storskalig produktion och distribution för att möta prispressen har dock lett till att mindre aktörer fått svårigheter att verka enskilt på denna marknad. Axis ser en konsolidering inom branschen som trolig och Bolaget står väl förberett för ett aktivt deltagande i en omstrukturering.

Axis bedömer sig ha en stark ställning inom såväl mognande segment som nya nischer av marknaden för skrivarservrar. Den starka ställningen baseras på Bolagets utveckling av nätverksprodukter med multiprotokollstöd, dess kostnadseffektiva kretsar och den etablerade försäljningsorganisationen.

Marknaden för lösningar för konfidentiella utskrifter är i ett tidigt skede och Axis har ett fåtal direkta konkurrenter inom detta produktområde. De främsta konkurrenterna är det danska börsnoterade företaget i-data och det engelska företaget HBM/Ringdale. Till skillnad från konkurrenterna är Axis lösning baserad på standardskrivarservrar i kombination med valfri kortläsare, vilket medför volymfördelar i tillverkningen samtidigt som lösningen ger flexibilitet.

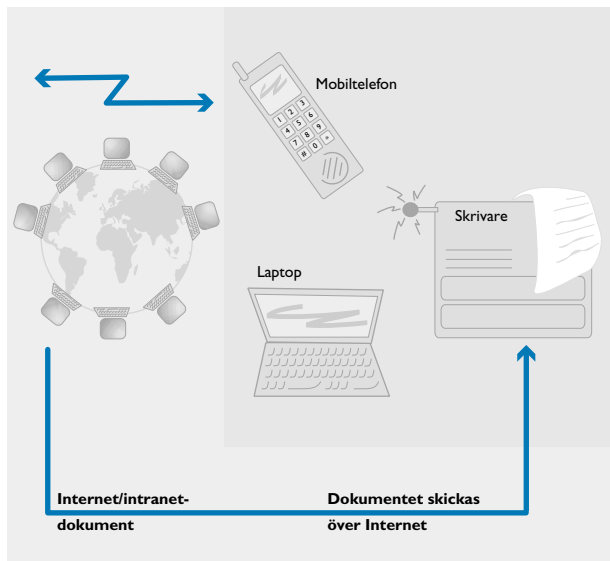
Framtidsutsikter

Baserat på tillväxtpotentialerna i OEM-segmentet samt de möjligheter ControlPrint och Host-to-LAN innebär, bedömer Axis att Document-divisionens skrivarserververksamhet har förutsättningar att växa snabbare än marknaden för traditionella skrivarservrar.

Mobile Print

Översikt

Mobile Print är ett helt nytt koncept som bygger på den förväntade fortsatta utvecklingen och snabba volymexpansionen av mobil utrustning (t.ex. mobiltelefoner, kommunikatorer, bärbara och handhållna datorer) samt



Axis andra generation Mobile Print-lösning.

att den information och de applikationer som är anpassade och tillgängliga för denna typ av utrustning ständigt ökar (t.ex. e-mail och Internet-baserad information via WAP-teknik). Framväxten av trådlösa kommunikationsteknologier, till exempel Bluetooth wireless technology, gör det möjligt att erbjuda lösningar för utskrifter av den information som en användare erhållit på sin mobila utrustning.

Tidigare har det funnits möjligheter att begära dokument via telefon och få dem sända till valfri fax. Mobiltelefoner och annan handhållen datautrustning öppnar för användningsområden som tidigare krävde datorer och fasta uppkopplingar. Trådlösa tekniker möjliggör enkla anslutningar för att utbyta information, synkronisera data. Efterfrågan av mobila utskrifter kommer att drivas av behovet att få en enkel översikt över större informationsmängder och behovet att lämna ifrån sig papperskopior, exempelvis för underskrift.

Produkter och lösningar

Första generationen Axis-produkter inom mobila utskrifter, kommer att möjliggöra utskrift av sådan information som idag kan laddas ner från Internet eller finns tillgänglig på mobiltelefoner och kommunikatorer, till exempel e-mail, SMS-meddelanden, WAP-information kalenderinformation etc, samt all information som användaren har tillgänglig på sin bärbara/handhållna dator. Axis produkt kan beskrivas som en skrivarserver med tilläggsfunktionen att kunna kommunicera trådlöst med

mobilitrustning. Den första produkten baserad på Bluetooth wireless technology kommer vara tillgänglig under tredje kvartalet 2000.

Axis kommer i ett andra steg att utveckla lösningar för att möjliggöra direkt utskrift, på en närbelägen eller känd skrivare, av information tillgänglig på Internet utan att informationen först i sin helhet överförs till t.ex. en mobiltelefon eller lap-top. Den större delen av informationsmängden överförs i denna lösning till skrivare via fast nätverk.

Marknad

Eftersom mobila utskrifter är ett nytt produktområde för Axis och övriga aktörer är marknaden ännu i ett tidigt utvecklingskede, men förväntas ha stor potential initialt i Skandinavien och Japan i samband med att marknaden för trådlösa Internetlösningar baserade på WAP, Bluetooth wireless technology och i-mode växer och utvecklas.

Konkurrenssituation

Förväntade konkurrenter med liknande lösningar för mobila utskrifter inkluderar Hewlett Packard, Extended Systems och i-data.

Axis bedömer att Bolaget har följande konkurrensfördelar gentemot potentiella konkurrenter:

- Time-to-market. Axis avser att introducera den första Mobile Print-produkten under tredje kvartalet 2000 och kommer därmed att vara tidigt ute på marknaden med fungerande produkter.
- Samarbetet med Ericsson inom ramen för Developer Alliance Program samt närhet Ericssons utvecklingscenter i Lund ger tidig tillgång till Bluetooth wireless technology-prototyper.
- Axis kan utnyttja sitt väl utbyggda nät av dotterbolag, distributörer och OEM-relationer för att snabbt introducera Mobile Print-lösningar på många marknader.

Framtidsutsikter

Axis koncept för mobila utskrifter kräver främst en utbredning av mobiltelefoner med inbyggd Bluetooth wireless technology, men även att skrivare eller accesspunkter i nätverk utrustas med Axis skrivarservrar för mobila utskrifter.

De första lösningarna för mobiltelefoner, PDA:er och laptops baserade på Bluetooth wireless technology förväntas finnas på marknaden i liten skala under andra halvåret år 2000. Denna teknologi är i detta tidiga skede för dyr för en bred användning i denna typ av produkter. Under 2001 förväntas priserna på kretsar sjunka och Axis bedömer att ett high-end-segment för Mobile print börjar etableras under



slutet av 2001. En massmarknad för Mobile print-lösningar skulle sedan kunna växa fram under de följande åren.

Analysföretaget IDC (2000) förutspår att det kommer att finnas över 450 miljoner trådlösa terminaler baserade på Bluetooth wireless technology på marknaden år 2004.

Scanservrar

En scanserver möjliggör konvertering av ett pappersdokument till ett elektroniskt dokument och ansluter en scanner eller en s.k. MFP (Multi-Function Peripheral-kombinerad skrivare, kopianator och scanner) direkt till ett nätverk utan extra PC eller fileserver. Många användare av ett nätverk kan därmed dela scannerutrustningen, vilket ger lägre kostnader. Axis scanservrar möjliggör dessutom direkt distribution av inscannade dokument över ett lokalt nätverk eller över Internet till valfri mottagare eller nätverksadress, vilket underlättar dokumenthantering och informationsflöde i företag och andra organisationer. Axis scanservrar bygger på ThinServer-teknologin och är baserade på ETRAX-kretsen. Den första generationen av scanservrar, Axis 700, lanserades under januari 1998.

Axis 700 gör det bl.a. möjligt att konvertera pappersdokument till e-mail och att skicka inscannade dokument direkt till adresser inom nätverket direkt genom att välja adressat i en e-maillista som presenteras i scanservrens display. E-maillistan hämtas av AXIS 700 från företagets e-mailserver. Axis introducerade under våren 2000 scanservren AXIS 7000, med högre överföringshastighet och utökad funktionalitet, såsom möjlighet att med ett anslutet tangentbord mata in valfri e-mailadress och skicka dokument via Internet.

Kunder

Axis största kunder för scanservrar är tillverkare av MFP:er och scanners, till exempel Canon, Minolta, Océ och Sharp, vilka säljer dessa som fristående enheter tillsammans med de egna scannrarna och MFP:erna i en helhetslösning. Axis scanservrar säljs även via Axis egen försäljningsorganisation, antingen som separata enheter eller tillsammans med scannertillverkarnas produkter.

Scanservermarknaden

Den hittills vanligaste alternativet till en scanserver är att ansluta en scanner till nätverket via en PC, vilket är en långsammare, dyrare och mindre tillförlitlig lösning. Dessutom är inlärningströskeln högre, eftersom varje användare måste lära sig hantera mjukvara för scanning till PC:n. Med Axis scanserver uppkopplad direkt till nätverket blir användningen enkel och kräver ingen separat mjukvara.

Marknaden för MFP:er av den typ som en scanserver kan anslutas till förväntas uppgå till 625 000 enheter år 2003 (Gartner Group, 1999), vilket motsvarar en tillväxt om cirka 14 procent fr.o.m. innevarande år. Antalet sålda dokument-scanners förväntas växa med 32 procent under perioden 2000-2002 till 305 000 enheter (Gartner Group, 1998).

Konkurrenter

De viktigaste konkurrenterna på scanservermarknaden är NetCore, ett taiwanesiskt företag inriktat på anslutning av scanners till nätverk, och MFP-tillverkarna själva, se ovan, som i några fall valt att integrera delar av scanserverfunktionaliteten som en mjukvarukomponent i sina MFP:er. En stor aktör är Hewlett Packard som dock för närvarande är en indirekt konkurrent då de levererar scanservrar integrerade i scanners under eget varumärke och inte levererar scanservers externt.

Framtidsutsikter

Marknaden för scanservrar är ännu relativt ung varför det är svårt att förutse såväl marknadens framtida struktur som utvecklingstakt. Det finns en stor potential i nätverksanslutning av allt fler kontorsscanners och MFP:er, men samtidigt en risk i att MFP-tillverkarna kommer att integrera allt mer av server-funktionaliteten i kommande modeller. Detta utgör samtidigt en möjlighet till försäljning på OEM-basis till dessa kunder eftersom flera av dessa redan är kunder till Axis vad gäller skrivarserverteknologi. Axis är väl positionerat för att utveckla sin position på denna nya marknad.

CAMERA DIVISION

Axis lanserade världens första nätverkskamera, NetEye, 1996 och bedömer sig idag vara världsmarknadsledande inom direktanslutna, digitala nätverkskameror. Sedan introduktionen av den senaste nätverkskameran, AXIS 2100 Network Camera, har försäljningen ökat snabbt och baserat på det stora intresse hela produktfamiljen rönt, både hos slutanvändare och stora företag inom såväl Säkerhets- som IT-branschen, är försäljning prognosticerad att öka med cirka 100 procent per år över den närmaste tre åren.

Under verksamhetsåret 1999/2000 svarade Camera-divisionen för 14 procent av Axis totala försäljning. Divisionens bruttomarginal har under den senaste 3-årsperioden uppgått till mellan cirka 40 och 60 procent.

Camera Division – Historisk utveckling

	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00
Omsättning (MSEK)	10,7	28,4	48,1	94,7

Produkter

Camera-divisionen utvecklar och säljer videoservrar och digitala nätverkskameror avsedda för professionell övervakning och IT-applikationer.

Videoservrar konverterar och överför bilder från traditionella videokameror till ett nätverk där ett obegränsat antal användare kan ha tillgång till informationen/bilderna. Under våren 1999 introducerades AXIS 2400 Video Server, med fyra kameraingångar och en kapacitet att överföra rörliga JPEG-bilder med en hastighet av 25 bilder per sekund i en vanlig webläsare. På den stora säkerhetsmässan ISC i New York i augusti 1999 vann AXIS 2400 Video Server pris som bästa produkt.

Digitala nätverkskameror är digitalkameror med integrerade komprimeringschip och en inbyggd webserver. AXIS 200+ kamera kan enkelt anslutas till ett datanätverk och föra över rörliga eller stillbilder via Internet/intranet. Vid Comdex-mässan i USA i november 1999 visade Bolaget upp den nya Linux-baserade nätverkskameran AXIS 2100 Network Camera, som sedan dess visat mycket stark försäljningstillväxt och efterfrågan har överträffat Axis förväntningar. Axis nätverkskameror innehåller CCD sensorer från SONY.

Axis kameraprodukter kan innebära stora kostnadsbesparingar för övervakningsbolagen då dessa övergår från analoga till digitala övervakningssystem och kan utnyttja befintliga nätverk, teleledningar och mobiltelefoni när de installerar systemen. På detta sätt undviks dyra installationer av separata analoga nätverk för bildöverföring.

Divisionens kärnkompetens är kunnandet om nätverksanslutna kameror, något som förstärkts under det senaste verksamhetsåret genom ett internt utvecklat komprimeringschip, ARTPEC-1. Detta är utvecklat för höghastighetskomprimering direkt från olika bildsensorer (CCD



eller CMOS) och har inbyggd signal processing, komprimering och dataflödeskontroll. Bilderna blir tillgängliga över Internet eller intranet via en vanlig webbläsare utan att någon extra mjukvara behöver installeras på PC:n. De nya kamerorna är baserade på Linux som operativsystem och har en mycket hög pålitlighet och flexibilitet.

Kunder

Marknaden för Axis kameraprodukter präglas av ett snabbt växande användande av nätverksbaserade lösningar som inkluderar rörliga bilder.

Axis digitala nätverkskameror och videoservrar har hittills riktat sig främst mot kunder inom segmentet för professionell övervakning. Axis säljer här sina produkter genom Bolagets traditionella distributionskanaler genom de etablerade säkerhetsdistributörerna samt även till OEM-kunder. Viktiga OEM-kunder inom detta område är Gyr, Sensormatic och SONY.

IT-segmentet omfattar användare som har nytta av rörliga bilder för såväl privata som professionella ändamål, till exempel företag med intresse av att öka attraktionskraften hos sina web-sidor genom att visa rörliga bilder och företag/privatpersoner med behov av och enklare övervakningssystem. Ett exempel på en existerande användarkategori för Axis nätverkskameror är de s.k. "kameraportalerna" som erbjuder live-bilder från olika platser i världen som är av intresse för många användare på nätet. Sajtterna lockar därigenom till

sig Internettrafik och kan utnyttja detta i kommersiella syften, till exempel annonsförsäljning och e-handel. En av de största kameraportalerna på Internet är Earthcam.com.

Marknadsöversikt

Professionell säkerhet och övervakning.

De faktorer inom övervakningsbranschen som enligt Axis bedömning främst kommer att driva marknaden för videoservrar och digitala nätverkskameror är följande:

- Teknologiskifte från analoga till digitala system.
- Högre krav på säkerhet i samhället och därmed ökande behov av säkerhetslösningar.
- Effektivisering av åtgärdsprioritering genom möjlighet till visuell bekräftelse av larmsituationer, med kostnadsbesparingar som följd.
- Högre åtkomlighet för bredare kundkrets p.g.a. lägre kostnader för säkerhetssystem.

Frost&Sullivan (April 2000) hävdar i en rapport att USA-marknaden för videoserversystem och -mjukvara snabbt växer till ett lukrativt område för aktiva aktörer på marknaden. Efterfrågan för högkvalitativ video för ett antal olika applikationsområden, t.ex. Internet och broadcasting, utgör grunden för ett media-skifte som borgar för att tillväxten för Videoservrar fortsätter. Tillverkare som kan tillhandahålla säker tillgång till streaming (rörlig)-video och samtidigt erbjuda flexibla och skalbara system får tillträde till vad som kan bli en multi-miljard marknad.



 AXIS 2100 Network Camera

Frost & Sullivan uppskattade 1998 den totala försäljningen av videokameror inom "branded CCTV"-lösningar i Europa till cirka 600 000 enheter, till ett värde av cirka 188 miljoner dollar, med en årlig ökning om cirka 30 procent. Enligt rapporten "1999 Report on The Closed-Circuit Television Market" (J.P. Freeman, USA) kommer den amerikanska CCTV marknaden att dubblas från ett värde av 1,3 miljarder dollar 1998 till 2,5 miljarder dollar år 2004. Branschen förväntas växa med 11-13 procent per år p.g.a. introduktionen av digital teknologi, ökad efterfrågan, Internet, applikationer för icke-professionella säkerhetslösningar samt sjunkande priser för säkerhetssystem. I Asien bedömer den asiatiska branschtidskriften Security Information marknaden år 1999 till cirka 150 000 enheter, motsvarande ett värde av cirka 50 miljoner dollar.

IT-applikationer

Med ökad Internetanslutning i företag såväl som i privata hem, stimuleras behovet av att förstärka informationsinnehållet på Internet med hjälp av rörliga bilder. Axis teknologi möjliggör en enkel lösning på problem som har sin grund i behovet av att vara närvarande på platser och i situationer där det tidigare varit ekonomiskt eller praktiskt omöjligt att ha personlig närvaro eller traditionella kameror monterade.

Faktorer som driver marknaden för IT-applikationer inkluderar:

- Utbyggnad av bredband möjliggör överföring av större informationsmängder.
- Existerande och nya typer av Internetoperatörer som tillhandahåller bredband har behov av att erbjuda inkomstgenererande (bildbaserade) applikationer och service som mervärde till erbjudandet om Internet-uppkoppling (t.ex. danska Sonofon och belgiska Belgacom).
- Utvecklingen av applikationsområden där rörliga bilder förstärker övrigt informationsinnehåll på Internet/intranet.
 - E-handel,
 - Företagsinformation över Intranet/Extranet
 - Bildöverföring inom turism (t.ex. www.karlskronalive.se), public service (t.ex. highwaynet.com), sjukvård, och andra vertikala marknader

Enligt IDC (1997) ökar efterfrågan på så kallade Webkameror globalt från 600 000 enheter år 1997 till 9,2 miljoner enheter år 2002. Den globala Webkameramarknadens värde förväntas överstiga 654 miljoner dollar år 2003. Axis bedömning är att en del av denna marknad kan öppnas för Bolagets produkter genom att Web-kameror som kräver anslutning via PC substitueras av direktanslutna nätverkskameror.

Konkurrens och marknadsposition

Det är viktigt att göra åtskillnad på digitala nätverkskameror av Axis typ och de så kallade "web-" eller "PC-kameror". Skillnaderna är stora både i prestanda och funktionalitet.

Medan en webbkamera ansluts till en PC, vilket begränsar såväl överföringskapaciteten och uppkopplingsbarheten mot Internet-/intranet, kan en nätverkskamera anslutas direkt till nätverket och endast bandbredden/överföringshastigheten i nätverken sätter gränsen för den bildkvalitet som uppnås. Priset per enhet för webbkameror är lägre än för en nätverkskamera men då de kräver en PC i nära anslutning blir helhetslösningen normalt dyrare, omständligare och mindre tillförlitlig. De största tillverkarna av webbkameror är Logitech och Intel.

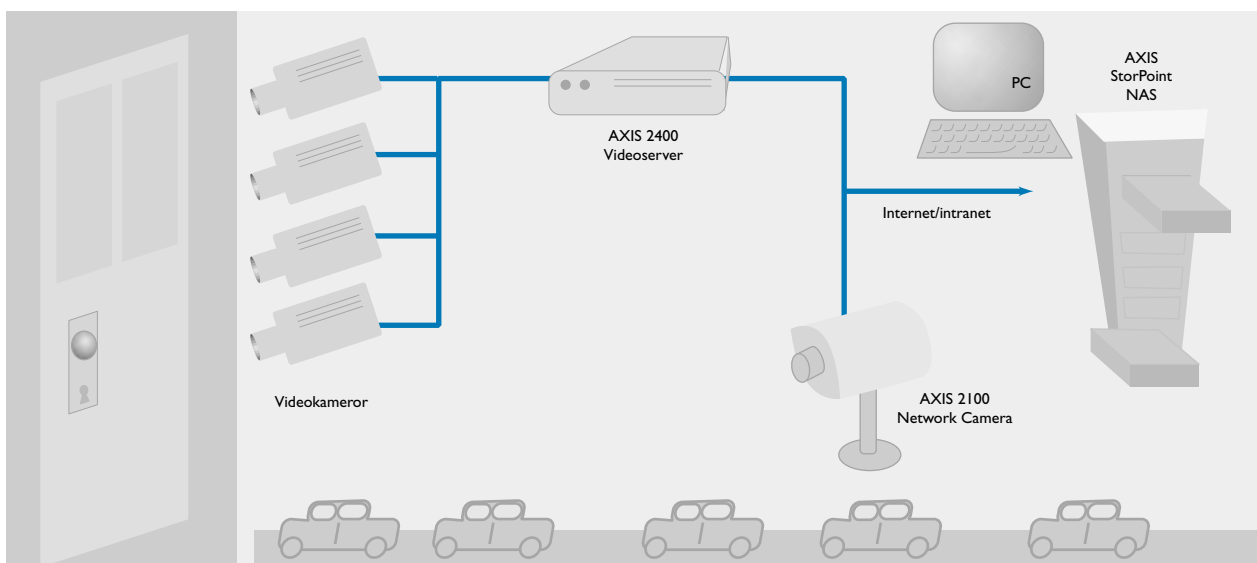
Axis bedömer att det idag inte finns några andra lösningar som kan konkurrera med Bolagets digitala nätverkskameror i varken pris- eller kvalitetshänseende för överföring av rörliga bilder över Internet.

Det finns för närvarande en tillverkare av liknande produkter i Europa, Tysklandsbaserade VCS, och ett mindre antal lokala aktörer i Korea och Japan. Axis bedömer att dessa aktörer för närvarande saknar etablerade organisationer för global marknadsföring och försäljning.

Konkurrenterna på marknaden för videoservrar är fler, främst från företag med traditionella analoga CCTV-lösningar, som Panasonic och Philips. Axis har etablerat en stark position bland OEM-kunderna och säkerhetsföretagen. Denna kundgrupp är betydligt mindre pris-känslig än slutanvändarna av nätverkskameror.

Framtidsutsikter

Baserat på den mycket snabba tillväxten i utbyggnaden av och tillgängligheten till allt snabbare nätverk och nätverksbaserade tjänster, är Axis framtidsutsikter för Camera-divisionen mycket positiva. Tjänster baserade på lagring och överföring av bilder visar idag en mycket stark tillväxttakt, vilket för Axis redan visat sig i divisionens tillväxttakt. Förfrågningar kring Camera-divisionens produkter kommer från mycket breda kretsar av organisationer och privatpersoner i alla delar av världen, vilket understryker den stora marknadspotential som Internetbaserade tjänster utgör. Axis bedömning är att tillväxten på denna marknad kommer att accelerera under de närmaste åren. Denna uppfattning delas av Internationella marknadsundersökningsföretag, t.ex. Frost & Sullivan och IDC, som även de förutspår en mycket stark tillväxt under kommande år. Axis ser den digitala nätverkskameran som en potentiell högvolumprodukt på en marknad där konkurrensen förväntas tillta. Axis har genom sitt nätverksskunnande, ledande teknologi och starka försäljningskanaler en bra position för framtiden.



Kameraövervakning via Internet möjliggörs genom Axis videoservrar och nätverkskameror

STORAGE DIVISION

Storage-divisionens produkter gör information och lagringsutrymme enkelt och effektivt tillgängligt för användare i ett nätverk.

Storage-divisionen utvecklar och marknadsför s.k. NAS (Network Attached Storage) och marknadsför för närvarande två produktlinjer, CD/DVD-serverar (StorPoint™ CD) samt en under 2000 lanserad hårddiskserver (StorPoint™ NAS). Produkterna är särskilt utformade för att förbättra användarvänligheten, skötseln och kostnadseffektiviteten i tillgången till lagringsmedia på LAN, Internet eller intranet, jämfört med att utnyttja en traditionell fileserver.

När Axis 1995 lanserade den första CD/DVD-servern var Bolaget först på världsmarknaden med denna filserver-oberoende produktkategori där Bolaget idag är världsledande (International Data Corporation 1999).

Under verksamhetsåret 1999/2000 svarade Storage-divisionen för 18 procent av Axis totala försäljning. Divisionens bruttomarginal har under den senaste 3-årsperioden uppgått till mellan 55 och 60 procent.

Storage Division – Historisk utveckling

	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00
Omsättning (MSEK)	52,2	120,2	139,4	128,3

Produkter

Axis Storage-produkter möjliggör anslutning av CD-/DVD-skivor (d.v.s. optiskt lagring) eller hårddiskar (d.v.s. magnetisk lagring) direkt till ett nätverk. Härigenom möjliggörs enklare och effektivare åtkomst samt lagring av information från/till dessa lagringsmedia för samtliga användare i nätverket jämfört med att använda generella fileservrar i många applikationer och miljöer. Axis produkt avlastar därmed ett nätverks övriga servrar och frigör prestanda för övriga applikationer i nätverket. I likhet med övriga servrar i Axis sortiment är Storage-divisionens produkter multi-protokollbaserade och innehåller den egenutvecklade ETRAX-kretsen, egenskaper som ger flexibilitet med avseende på nätverksmiljö samt synergier i utveckling och tillverkning av mjuk- och hårdvara. NAS definieras som en server som har som enda uppgift att möjliggöra åtkomst till gemensamt lagringsutrymme/information för alla användare på ett nätverk, och som är oberoende av de traditionella nätverksservrarna.

CD-serverar

StorPoint CD är en server som möjliggör gemensam åtkomst av information från CD-/DVD-media i ett nätverk. Servern ansluter s.k. CD-/DVD-torn, med ett antal CD-enheter, direkt till nätverket, vilket gör det enkelt för användarna att utnyttja information som levereras på dessa media. Exempel på sådan information är artikellistor, referenslitteratur, manualer, programvara etc.

Den senaste modellen av Axis optiska NAS-produkt, StorPoint CD E100, gör det möjligt att enkelt skriva till CD-R skivor i ett nätverk, vilket ger Axis en produkt för marknaden för back-up- och arkiveringsapplikationer.

Axis CD-serverar ingår i de flesta av de nätverkskopplade CD-/DVD-torn som säljs på världsmarknaden.



Hårddiskserverar

Hårddiskservern StorPoint NAS hör till kategorien hårddiskserverar och bygger på samma teknik som CD-servern. Den huvudsakliga skillnaden hos slutanvändaren är att CD-/DVD-stationen har ersatts med en hårddisk.

Hårddiskservern möjliggör att på ett enkelt sätt öka tillgängligt hårddiskutrymme för användarna i ett nätverk. Den traditionella nätverksservern (till exempel en NT-server) avlastas från fildelningsfunktionen och dess kapacitet kan på så sätt frigöras till andra applikationer, vilket minskar risken för driftstopp.

Kunder

De traditionellt största grupperna av slutanvändare av Axis CD/DVD-serverar inkluderar skolor, universitet, bibliotek, sjukhus, offentlig förvaltning och traditionell tillverkningsindustri. CD/DVD-serverarna säljs främst genom större IT-distributörer och når slutanvändare via återförsäljare.

Försäljningskanalen för Storage-divisionens hårddiskserverar är huvudsakligen ledande tillverkare av lagringssystem, till vilka Axis säljer på OEM-basis.

Axis har tecknat ett avtal med den amerikanska hårddiskstillverkaren Seagate för utveckling av en ny hårddiskserver. Seagate, som är den världsledande tillverkaren av hårddiskar, valde Axis som partner p.g.a. Bolagets konkurrenskraftiga kombination av kompetens inom utveckling av mjukvara och integrerade ASIC-lösningar.

Marknadsöversikt

NAS är ett mycket vitt begrepp som idag täcker produkter alltifrån enstaka nätverkskopplade hårddiskar (NAD) till stora nätverkskopplade lagringssystem med upp till 100 diskar samt optiska CD/DVD-serverar.

Enligt IDC (1999) beräknas värdet på den totala NAS-marknaden växa med 54 procent (CAGR) per år under perioden 1999–2003. På grund av bl.a. behovet av ständigt tillgänglig data samt den ökade efterfrågan av datasäkerhet inom nätverket har NAS Network Attached Storage-begreppet har vunnit positivt gensvar från marknaden.

CD-servermarknaden

Den globala marknaden för CD-torn uppgick 1999 till 368 MUSD (Dataquest, 1999). Den totala lösningen (där Axis produkter ingår som ett delsystem) blir alltmer slutkundsanpassad. CD/DVD-servern går från en dyr, teknikbaserad lösning till ett enkelt, prisattraktivt sätt att dela information.

CD/DVD-servern är fortfarande relativt okänd. En av de viktigaste förutsättningarna för tillväxt är en fortsatt framgångsrik utbildning av slutanvändarna som ökar medvetenheten om dessa lösningar. Axis har som marknadsledare en styrkeposition att utnyttja i detta sammanhang.

Hårddiskservermarknaden

De viktigaste underliggande drivande faktorerna för marknadstillväxten för hårddiskutrymme är dels utvecklingen av större bandbredd i uppkoppling mot Internet, dels förväntan om ökat utbud och efterfrågan på tjänster med stort informationsinnehåll som kräver lagring av stora datamängder, till exempel musik och video.

En viktig utmaning för tillverkare och försäljare av hårddiskprodukter är att kunna erbjuda lättanvända lösningar med anpassad funktionalitet, till ett pris som är tillräckligt attraktivt för att etablera sig på högvolymsmarknader. Till dessa räknas nya och mindre företag, arbetsgrupper inom större företag, distansarbetande samt privatpersoner med behov av ökat datalagringsutrymme i hemmet.

Konkurrenssituation

Baserat på oberoende marknadsanalyser och egna bedömningar uppskattar Axis att Bolagets marknadsandel inom CD-serversegmentet är högre än 60 procent. Övriga större aktörer på marknaden är t.ex. Allion, Microtest och Procom.

På hårddiskserver-marknaden återfinns flera större server- och hårddiskstillverkare som är konkurrenter till Axis, men som samtidigt utgör potentiella partners, t.ex. Hewlett Packard, Maxtor och Quantum. Förutom dessa finns ett större antal mindre aktörer som Cobalt, CrosStor och Procom.

Axis förmåga att bygga små, användarvänliga och kostnadseffektiva lösningar samt produkternas multi-protokollstöd, utgör styrkefaktorer gentemot konkurrerande tillverkare och produkter på marknaden.

Framtidsutsikter

Under räkenskapsåret 1999/2000 påverkades divisionens försäljning negativt av vad Axis bedömer vara tillfälliga problem i distributionskanalerna. Axis bedömer att den befintliga verksamheten inom CD/DVD-servermarknaden har en fortsatt tillväxtpotential. Vidare har Axis genom sin teknologibas en möjlighet att utvidga produktsortimentet med produkter för NAS-marknaden.

MOBILE INTERNET DIVISION

Divisionens vision är att skapa nya förutsättningar för trådlösa bredbandstjänster för användare med mobila terminaler, genom att erbjuda lösningar för lokala mobilsystem.

Med lösningar för lokala mobilsystem avses dels accesspunkter baserade på olicensierade radioteknologier (såsom Bluetooth wireless technology, 802.11 och HiperLAN/2), dels en system- och applikationsplattform för systemets "intelligens" (såsom säkerhet, mobilitet och accesskontroll).

Visionen bygger på tre underliggande branschtrender:

- Snabb tillväxt för mobila terminaler (telefoner, PDA:er och lap-tops)*
- Bluetooth wireless technology förväntas etableras som en defactostandard för kortdistans trådlös tal- och data- trafik genom inbyggnad i en mycket stor mängd mobila terminaler*
- Snabb utbyggnad av trådbunden bredbandsaccess till Internet, t.ex. ADSL, kabelmodem och Ethernet*

Bakgrund

Dagens mobiltelefonisystem är optimerade för taltrafik och erbjuder endast långsam datatrafik (max 14 kbit/s). Bredbandsaccess till Internet och e-post finns huvudsakligen i hemmet eller på kontoret. Om den mobila trafiken och framtida trådlösa tjänster enbart går via de rikstäckande licensierade mobila näten anser Axis att det finns risker att systemen inte kommer att kunna möta efterfrågan vad avser kapacitet och bandbredd vilket skulle leda till höga kostnader för användaren.

Ovanstående begränsningar är emellertid en möjlighet för andra lösningar för trådlös dataöverföring för att tillhandahålla mobil access till Internet eller intranet. En möjlighet är att nya lokala mobiloperatörer med hjälp av alternativ trådlös accessteknik erbjuder dessa tjänster i s.k. "hot spots" eller lokala mobilnät. Lokala mobilnät, som ansluts till en infrastruktur av TCP/IP-baserade nätverk, förväntas av Axis utgöra ett komplement som avlastar de licensierade mobilnäten, t.ex. GSM och UMTS. Lokala nät förväntas etableras i miljöer med många användare för att erbjuda trådlösa bredbandstjänster och telefoni till lägre kostnader än i de licensierade näten. Vidare kan lokala mobilnät ge helt nya möjligheter till lokalt och personligt anpassat informations- och tjänsteinnehåll, vilket av Axis förväntas bidra till en snabb tillväxt av lokala mobilnät.

Bluetooth wireless technology, 802.11 och HiperLAN/2 är exempel på alternativa, korträckviddiga accesstekniker som erbjuder höga överföringshastigheter (de senare upp till 54 Mbit/s) och är baserade på öppna standards. Dessa tekniker opererar på frekvensband som är olicensierade, till skillnad från dagens mobilnät och framtida 3G-nät. Denna



Bluetooth Access Point, introducerad av Axis i maj 2000.

kombination av öppna tekniker och olicensierade frekvensband möjliggör såväl snabbare som billigare nätutbyggnad och därmed lägre priser för slutanvändarna.

Axis förutser att nätverk baserade på olicensierade frekvensband kommer att skapa helt nya mobilnätstrukturer som kompletterar dagens och framtida mobilnät. Mobila terminaler som t.ex. mobiltelefoner, PDA:er och lap-tops kommer att ge mobil tillgång till tjänster på ett sätt som idag endast är tillgängligt från en fast uppkopplad, Internet-ansluten PC.

Verksamhetsöversikt

Axis lösning

Axis systemlösningar kommer att bestå dels av LAN-an slutna accesspunkter dels en system- och applikationsplattform för systemens "intelligens" ("Mobile Internet Server") vilka tillsammans krävs för att bygga dessa trådlösa nätverk och tjänster.

Produkter

Accesspunkter

Mobile Internets första produkt, Bluetooth Access Point, som avses levereras vid årsskiftet 2000/2001, är en accesspunkt som ansluts till ett Ethernet LAN och med Bluetooth-teknologi ger stöd för både telefoni- och datatjänster. Bluetooth Access Point har en överföringskapacitet på upp till 723/57 kbps för in- respektive ut- trafik, alternativt 434 kbps för både in- och ut- trafik, och kan simultant ansluta upp till 7 dataanvändare eller upp till 3 röst användare. Produkten har en inbyggd gateway för Internet-telefoni. Denna accesspunkt är liksom övriga nyutvecklade Axis-produkter baserad på Axis Linux-baserade ThinServer-teknologi som utnyttjar den senaste

versionen av Bolagets integrerade "system on a chip"-krets. Bolaget bedömer sig vara först i världen med prototyper av denna typ av produkt baserad på Bluetooth wireless technology. Axis planerar att vidareutveckla Bluetooth Access Point och expandera utbudet till en produktfamilj baserad även på andra radioteknologier med högre prestanda, som 802.11a och HiperLAN/2. Dessa teknologier beräknas finnas tillgängliga på marknaden under andra halvåret 2001 respektive under 2002.

Systemplattform

Nästa steg i Axis produktprogram avses vara AXIS "Mobile Internet Server", en system- och applikationsplattform som innehåller nödvändiga funktioner för att hantera ett lokalt mobilnät med data- och telefonitjänster.

Programvaran erbjuder en rad viktiga funktioner i ett operatörsnät; behörighetskontroll, säkerhet, mobilitet och debitering.

AXIS Mobile Internet Server avses finnas i olika versioner för att tillmötesgå kraven från såväl mindre företag med några tiotal användare till operatörer med tusentals användare. Den första versionen beräknas lanseras under 2001.

Axis system baseras genomgående på öppna standarder för att säkerställa låga kostnader och interoperabilitet med andra leverantörer.

Affärsmodell

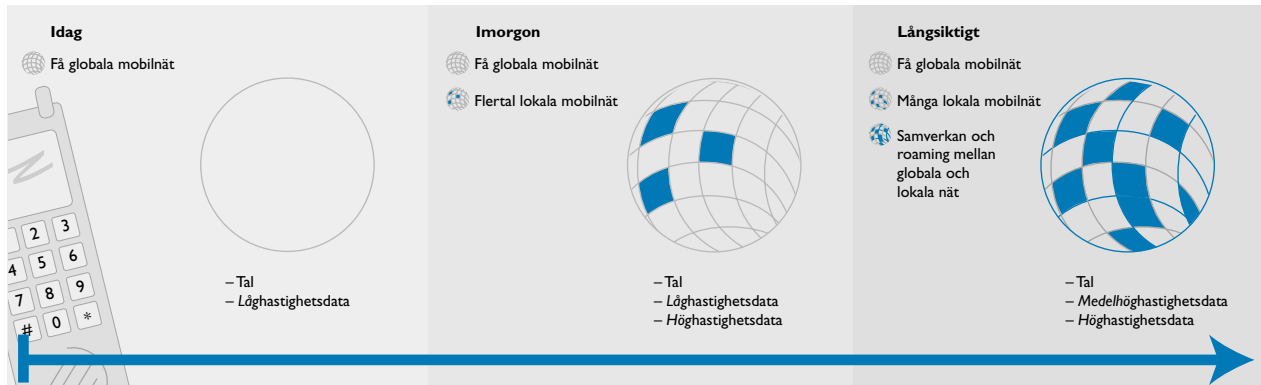
Direkt affärsutveckling bedrivs mot operatörskunder, t.ex. telekomföretag, ISP:er, ASP:er och andra nya aktörer som etablerar operatörsverksamhet. Partnerskap avses etableras med systemintegratörer som skräddarsyr lösningar för t.ex. handel, hotell och flygplatser. Axis kan även utnyttja Bolagets etablerade distributionskanaler samt positionen på OEM-marknaden för försäljning av accesspunkter och systemmjukvara.

Divisionens intäkter skall primärt komma från försäljning av system och accesspunkter, samt licensintäkter från operatörskunder. Accesspunkterna har ett pris per enhet och antalet som behövs hos en operatör är beroende av den yta som ska täckas samt behovet av trafikkapacitet. Serverprogrammen har ett grundpris för en baskonfiguration som stöder ett mindre antal användare. Systemet kan sedan uppgraderas med stöd för flera användare, vilket debiteras per användare.

Partnerskap

Axis Mobile Internet har etablerat viktiga samarbetsavtal för försäljning och utveckling. Ramavtal för samutveckling av produkter och tjänster har tecknats med Telia, den största telekomoperatören i Skandinavien. Ett första kontrakt har tecknats avseende leverans av prototypenheter av Bluetooth Access Point till en icke namngiven "Bluetooth Internet Service Provider" i USA, med planerad leverans i maj

Den mobila evolutionen



2000. Partnerskaps- och samarbetsdiskussioner förs aktivt med ledande aktörer på marknaden.

Organisation

Axis affärsområde Mobile Internet planerar att expandera till mer än 50 anställda under 2000 från nuvarande 20. Bolaget har attraherat affärsutvecklare och personer med teknisk kompetens och erfarenhet från bl.a. Ericsson, SUN Microsystems och Sonera. Affärsutvecklingspersonal finns i Lund, Stockholm, Silicon Valley, USA och i "Multimedia Super Corridor", Malaysia. Det utvecklingscenter som idag finns i Lund kommer att förstärkas och kompletteras med en motsvarande enhet i Stockholm.

Marknadsöversikt

Analysföretaget IDC (2000) förutspår att det kommer att finnas över 450 miljoner trådlösa terminaler baserade på Bluetooth wireless technology på marknaden år 2004. De

första lösningarna för mobiltelefoner, PDA:er och laptops förväntas finnas på marknaden under andra halvåret 2000.

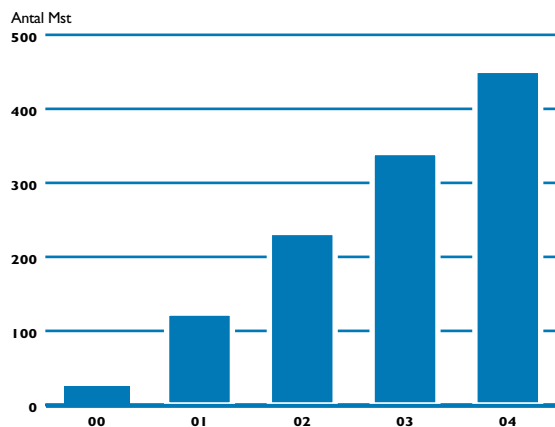
Vidare förutser Micrologic Research, i rapporten "Wireless2000", att försäljningen av Wireless LAN (t.ex. 802.11 och HiperLAN/2) kommer att växa med 75,9 procent (CAGR) mellan 2000 och 2004 till cirka 5,5 miljarder dollar.

Potentiella kunder

Det finns ett flertal potentiella kundsegment för affärsområdet Mobile Internet, inkluderande nya "mobile Internet"-operatörer som i snabb takt etablerar sig på marknaden, etablerade ISP:er och telekomoperatörer, fastighetsförvaltare samt Axis befintliga kundgrupper i form av stora och medelstora företag.

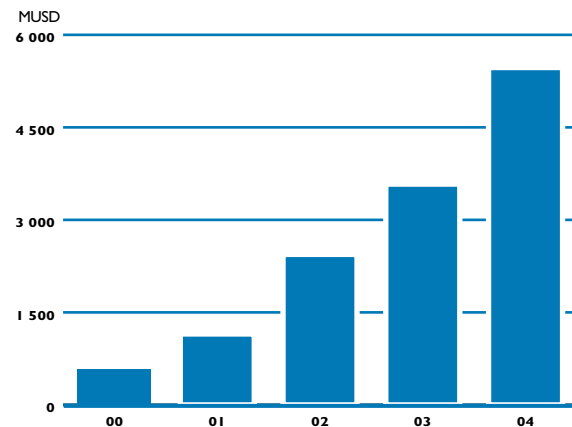
De nya såväl som de etablerade operatörerna ser affärsmöjligheter i att kunna erbjuda trådlösa data- och taltjänster till sina kunder.

Prognosticerade leveranser av terminaler baserade på Bluetooth wireless technology



Källa: IDC, 2000

Prognosticerad global försäljning av Wireless LAN-utrustning



Källa: Micrologic Research, 2000

En tänkbar tillämpning – flygplatsen:

När flygplatsens lokala mobilnät identifierar användarens mobila terminal kan operatören på användarens display presentera vid vilken gate användaren ska checka in, den aktuella väntetiden för att checka in samt information om eventuell flygförsening och tiden för beräknad ankomst till destinationen. Annan information som kan göras tillgänglig är erbjudanden i taxfree-butiken kombinerat med reklam från någon produktleverantör. Via den mobila terminalen kan användaren erbjudas bredbandsuppkoppling samt möjlighet att ringa via flygplatsens telenät till en lägre kostnad än den normala mobiltelefonetaxan. Vid ankomst ges information om vilket bagageband väskorna kommer på. Under väntan på bagaget finns möjlighet att boka taxi, hotell eller någon annan flygplatsrelaterad tjänst via den mobila terminalen.

Liknande möjligheter kommer att kunna erbjudas på andra platser som t.ex. tågstationer, hotell och konferenscenter, restauranger och kaféer, affärscentrum och butiker, universitet, skolor och bibliotek, samt i kontors- och hemmiljöer.

Det finns redan idag exempel på en ny typ av operatörer som sätter upp lokala mobilnät på flygplatser och hotell för att erbjuda affärsresenärer mobil Internetaccess, t.ex. Telia HomeRun och Scandic/Nokia/Wirelessbolaget i Sverige samt t.ex. Mobilestar i USA. Axis ser detta som en bekräftelse på behovet av Bolagets lösningar för lokala mobilnät.

Konkurrenssituation

Konkurrenter

Marknadens initiala fokus har varit på mobila Internet-tjänster anpassade till mobiltelenäten, t.ex. WAP. Allt eftersom marknaden för lokala olicensierade mobilsystem

med högre överföringskapacitet utvecklas, förväntar sig Axis konkurrens från aktörer inom i huvudsak följande kategorier:

1. Traditionella LAN-leverantörer som kompletterar sina produkter med trådlösa accesslösningar, t.ex. 3Com, Cisco, Intel och TDK.
2. Infrastrukturleverantörer för mobiltelefoni som kompletterar sitt sortiment med trådlös LAN-teknologi, t.ex. Ericsson, Lucent, Nokia och Siemens.

Axis marknadsposition

Axis bedömer sig ha ett flertal generella styrkor gentemot såväl nya som etablerade konkurrenter inom lokala trådlösa nätverk.

Bolagets långa erfarenhet och tekniska kompetens för byggande av nätverksprodukter, med t.ex. egen optimerad ASIC och Embedded Linux, har skapat en effektiv utvecklings- och produktionsprocess. Detta djupa nätverkskunnandet har också bidragit till en tidig insikt om de nya affärsmöjligheterna inom Mobile Internet, vilket borde ge Bolaget en fördel i att vara tidigt på marknaden.

Vidare utgör Axis etablerade globala försäljnings- och distributionsorganisation en styrka som skapar förutsättningar för snabba och breda produktanseringar, samt kunskap om lokala marknadsförhållanden och affärsmöjligheter.

Samarbeten med SUN Microsystems avseende Jini samt status som invald "associate" i Bluetooth Special Interest Group och styrelsemedlem i industrigruppen för Universal Plug and Play (initierat av Microsoft), ger Bolaget tidig tillgång till, och möjlighet att påverka, nya teknologitrender och standarder. Detta skapar konkurrensfördelar genom att Axis kan vara tidigt på marknaden med lösningar som ger ökat kundvärde.

Axis har attraherat kompletterande nyckelkompetens inom radioteknologi och mobila system, till stor del tack vare Bolaget namn och rykte inom branschen samt dess geografiska placering i Skandinavien.

Framtidsutsikter

Marknaden för Mobile Internet-divisionens produkter är ännu relativt ung varför det är svårt att förutse såväl marknadens struktur som utvecklingstakt. Axis är positivt inställt till marknaden och dess utvecklingspotential och bedömer att marknadspotentialen för Mobile Internet-divisionens lösningar är stor, men svår att kvantifiera. Axis styrelse bedömer Bolaget vara väl positionerat för att utveckla en stark position på denna nya marknad. Mobile Internet-divisionens verksamhet förväntas komma att utgöra en väsentlig andel av Axis totala omsättning inom några år.

TECHNOLOGY DIVISION

Denna nya division ansvarar för intern försäljning av tjänster och teknologi till övriga produktdivisioner. Teknologi säljs även till externa kunder inom ramen för befintliga produktområden och Axis ser stora möjligheter att utvidga denna försäljning till även nya produktområden.

Axis teknologiplattform och dess olika applikationer är utvecklade med det övergripande syftet att göra de tekniska lösningarna för nätverksanslutning enklare och billigare för användaren.

Bakgrund

Axis ThinServer-teknologi är en optimerad design som integrerar mjuk- och hårdvara med ett Web-baserat administrationssystem. Thinserver-teknologin har ett öppet och kompatibelt gränssnitt vilket gör att den kan appliceras i samtliga nätverksmiljöer.

Kärnan i ThinServer-teknologin är Axis egenutvecklade integrerade kretsar, s.k. Application Specific Integrated Circuit (ASIC). I dagens design används Axis ETRAX-krets vilken innehåller en 32-bitars RISC-processor (risk reduced instruction set computer), ett flertal nätverksgränssnitt samt andra gränssnitt för anslutning till kringutrustning, bl.a. skrivare, scanners, CD-ROM-läsare och nätverkskameror.

Kretsteknologi

Första ETRAX kretsen (ETRAX 1) lanserades 1993 och var då världens första RISC-processor med inbyggda nätverksgränssnitt (Ethernet och Token Ring) på samma chip. Utvecklingen startades 1992.

Axis har de senaste året investerat stora belopp i utvecklingen av Bolagets femte generation av s.k. system-on-a-chip-lösningar för att ansluta periferienheter till nätverk, ETRAX 100. Kretsen är enkel att använda och ger mycket hög nätverksprestanda till en låg kostnad. Dessutom har plattformen utvecklats genom att operativsystemet Linux anpassats till kretsen, vilket öppnar nya möjligheter för teknikutveckling. ETRAX 100 utvecklades för 0.35µm ASIC-teknologi med det bästa pris/prestandaförhållande som finns tillgängligt idag. Bland dagens tillämpningar kan nämnas nätverksanslutna skrivare, kopiatorer, MFP:er och lagringsmedia. ETRAX 100 sitter idag i flertalet nyutvecklade produkter inom Axis och efterfrågas alltmer av

produktutvecklare även utanför Axis. Totalt har mer än en miljon kretsar från ETRAX-familjen levererats.

Framtida generationer i ETRAX-familjen kommer att ges en ännu mer flexibel inre arkitektur, bl.a. för att förbättra möjligheterna att köpa, sälja och byta funktionsblock med andra företag. Dessutom innebär användningen av teknologi med allt mindre dimensioner att det kommer att finnas utrymme för åtskilligt mer minne på själva chippet. Framtida kretsar kommer ännu tydligare att göra skäl för benämningen system-on-a-chip.

Produkter och tjänster

Axis produkter är inbyggda system (embedded systems), där såväl hårdvara som mjukvara är optimerad för produktens funktion. Tidigare har mjukvaran för inbyggda system i allmänhet varit företagsspecifik, d.v.s. byggd kring egenutvecklade komponenter. Under det senaste åren har intresset för det öppna operativsystemet Linux skapat nya möjligheter. Axis har i sin senaste teknikplattform optimerat Linux för sina inbyggda system, s.k. embedded Linux.

Axis teknikplattform består primärt av ETRAX-kretsen tillsammans med embedded Linux och tillhörande applikationer. Försäljningen riktar sig till såväl externa kunder som de övriga produktdivisionerna på Axis. Den öppna arkitekturen gör det möjligt för partners och kunder att bygga systemlösningar på plattformen vilket stimulerar utvecklingen av nya produktlinjer inom ramen för Axis vision om nätverksanslutning av "allting, var som helst och när som helst".

Marknad

Axis har identifierat ett ökande externt intresse för Bolagets teknikplattform och har därför beslutat att påbörja extern försäljning av denna, utöver den försäljning som sker då plattformen ingår i Axis produkter och systemlösningar. Genom en dedicerad web-site för utvecklingsplattformen, <http://developer.axis.com>, har Axis under det senaste verksamhetsåret skapat initiala kundkontakter, vilka för närvarande analyseras och bearbetas.

Konkurrenssituation

Genom egenutvecklad kretsteknologi och Bolagets Linux-kompetens för embedded system har Axis skapat ett försprång på marknaden. Axis tidiga fokus på embedded Linux ger ett försprång även på applikationsutvecklingen genom en öppen systemlösning.

Den största konkurrensen för Axis teknologiförsäljning är leverantörer av standard microprocessorer, mer specialiserade kretsar och leverantörer av kretsar för nätverksgränssnitt samt leverantörer av traditionella realtidsoperativsystem. Ett exempel på företag i denna bransch är NETsilicon Inc. En ny kategori möjliga partners eller konkurrenter är företag som specialiserar sig på att leverera systemlösningar för embedded Linux. Bolagets bedömning är dock att Axis genom en kostnadseffektiv totallösning och omfattande kompetens inom nätverksanslutning av periferienheter har en stark position på marknaden.

Framtidsutsikter

Behovet av att nätverksansluta allt fler produkter inom såväl konsumentområdet som inom industrin ökar ständigt. De växande kraven på time-to-market gör att utvecklingen av nätverksanslutning måste bygga på färdiga teknikplattformar som applikationsanpassas. Genom att Axis teknologi och nätverksskunnande byggs in i en öppen plattform kan tillverkare utan denna kompetens snabbt integrera sina produkter i nätverkslösningar. Axis öppna systemlösning gör det mycket enkelt att anpassa produkterna efter kundens specifika behov.

En kostnadseffektiv teknikplattform bygger på högintegrerade system-on-a-chip-lösningar i kombination med en öppen programvaruarkitektur. Viktiga framgångsfaktorer här är en aggressiv utveckling av nya kretslösningar och förmågan att påverka och snabbt implementera nya nätverksstandarder och protokoll.



Axis ETRAX-krets med embedded Linux.

KONCERNFUNKTIONER

Forskning och utveckling

Genom koncernfunktionen Research & Core Technology säkerställer Axis sin position som ett högteknologiskt företag. Funktionen har ett forskningsperspektiv på 2–5 år med syfte att stödja långsiktigheten hos befintlig produktutveckling och identifiera nya, framtida produktområden samt säkerställa tekniskt kunnande om kommande teknologier och tillämpningar.

Arbetet inom Research & Core Technology bedrivs såväl internt som externt. Det interna arbetet säkerställer en långsiktig kompetens- och teknologiutveckling inom företaget medan det externa arbetet syftar till att positionera Axis på forskararenan. Genom samarbete med universitet och forskningscentra samt närvaro i teknologifora, såsom Associate member of Bluetooth Special Interest Group, Universal Plug and Play Forum, Jini Community, Internet Engineering Task Force, HiperLAN/2 Global Forum, Ericsson Developer Alliance Program och Salutation Consortium, påverkar Axis kommande teknologier och får viktiga influenser till framtida produktutveckling, samt är tidigt ute med tillämpning och utveckling av nya teknologier.

Patent- och immaterialrättsstrategi

Axis har i dagsläget 29 unika patentansökningar inlämnade. Ytterligare åtta är under utarbetande för närvarande, inkluderande tre provisoriska ansökningar i USA. Bolaget lämnar in patentansökningar primärt i Sverige och USA. Beroende på uppfinningens karaktär och eventuella tillämpningsområde, såväl geografiskt som tekniskt, avgörs om en s.k. PCT-ansökan (ytterligare 105 länder) skall nyttjas. Patentansökningarna innefattar framförallt teknikområden rörande nätverkskommunikation, kretskonstruktion, data- och minneshantering samt lagring och distribution av dessa.

Kameradivisionen genererar en stor mängd intressanta idéer inom området bildbehandling, vilka även leder till patentansökningar. Den nybildade divisionen Mobile Internet har för närvarande en mönsteransökan inlämnad. Därutöver kommer cirka tre patentansökningar inom tillämpningsområdena Bluetooth wireless technology och nätverkskommunikation att genereras den närmaste tiden.

Axis "ease-of-use"-profil

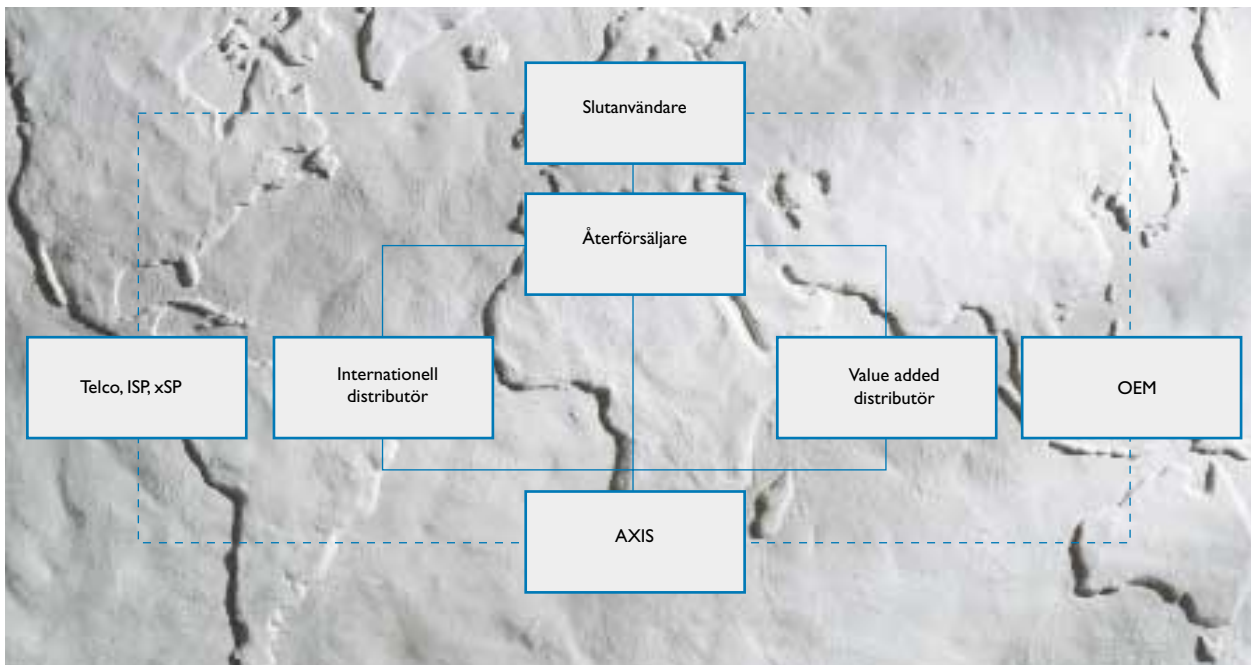
Axis har medvetet satsat på lätthanterlighet och plug & play för sina produkter under de fem senaste åren. Detta har lett till ett högkvalitativt enhetligt webbgränssnitt i Axis alla produkter och klientverktyg som gör dem enkla att installera, konfigurera och använda. För att kunna bygga verkligt användbara produkter har Axis samarbetat aktivt med standardiseringsorgan och större branschpartners för att lyfta fram nätverksanslutning genom "plug & play" mellan PC och nätverksansluten utrustning. Dessa satsningar har medfört att Axis ingått viktiga samarbetsavtal med företag som Microsoft, Novell och SUN Microsystems.

Redan på tidigt stadium var Axis ett av de få företag som anammade SUN Microsystems Jini-teknik som ger automatisk nätverksanslutning mellan nätverksenheter.

Axis deltar även i Universal Plug & Play Forum och dess styrkommitté, som grundades och drivs av Microsoft. I forumet definieras och standardiseras den "plug & play"-teknologi som kommer att integrera nätverksenheter med Microsofts operativsystem Windows. Detta gör det mycket enkelt för vem som helst att använda dagens nätverksenheter och den mängd andra enheter som kommer att kunna kopplas samman i framtidens nätverk i hemmen.

Axis arbetar också aktivt inom Internet Engineering Task Force (IETF) för att definiera och standardisera Internet-protokoll för plug & play-anslutning, trådlös kommunikation och mobilt Internet. Axis är en av deltagarna och var bland de första att införa IETF Service Location Protocol som gör det möjligt för användare att upptäcka tillbehör och tjänster som finns tillgängliga för ett lokalt nätverk.

Axis håller för närvarande på att implementera dessa teknologier i en bredd av Bolagets produktfamiljer samtidigt som forskningen inom området fortsätter. Nästa utmaning blir att konstruera produkter som är användbara och enkla för gemene man i hemmet, i bilen, på arbetet etc. Axis fortsätter därför att forska inom ett flertal områden, däribland intelligenta periferienheter och anslutningar för "plug & play"-tjänster.



Marknadsföring och försäljning

Distributionskanaler

Försäljningen sker dels under Axis eget varumärke till distributörer (84 procent), dels till s.k. OEM-kunder (Original Equipment Manufacturer), vilka köper i varierande grad färdigförpackad teknologi som de i sin tur integrerar i sina egna produkter eller säljer under eget varumärke (16 procent). Exempel på det senare är skrivartillverkare som integrerar skrivarserverlösningar från Axis i sina skrivare, eller leverantörer av säkerhetsutrustning, som under eget namn säljer Axis kamera-serverteknologi som en del av sina totallösningar för företagsövervakning. Såväl försäljningen via distributörer som genom OEM-kunder har världsmarknaden som bas, och

Axis har fördelar framför många av sina konkurrenter genom sin sedan länge etablerade internationella närvaro och erfarenhet.

Medan försäljningen till OEM-kunder sker utan mellanhänder, nås de kunder som köper produkter med Axis varumärke via ett utbyggt nätverk av distributörer och återförsäljare.

Bolaget har även börjat bearbeta en ny typ av kanal i form av teleoperatörer, t.ex. Telia, och andra s.k. Internet Service Providers. Axis förutser en dynamisk utveckling av Service Providers till att omfatta såväl traditionella operatörer som helt nya typer av nisch-aktörer (därför samlingsbegreppet "xSP" i figuren ovan).

Försäljningsorganisation

Bolaget har aktiva försäljningskanaler i cirka 60 länder, vilka stöds av 20 egna kontor i 15 länder med över 140 anställda inom försäljning, marknadsföring och teknisk support.

Distributionsstrukturen bygger på nära relationer med såväl de ledande lokala IT-distributörerna på respektive nationell marknad, som de internationellt dominerande distributörerna såsom Ingram Micro, och Tech Data, samt regionala spelare, exempelvis Azlan i Europa och Softbank i Japan. Vidare speglar distributionsnätet behovet av olika typer av distributörer för produkter i olika mognadsfaser, där s.k. VADs (Value Added Distributors) spelar stor roll i produktens tidigare skede, medan s.k. BBDs (Broad Base Distributors) ofta dominerar försäljningen av produkter som nått en mer mogen fas och säljs på en massmarknad.

En viktig del i försäljningsstrukturen utgörs därtill av återförsäljarledet. Här återfinns såväl mindre specialiserade återförsäljare, som systemintegratörer, s.k. "corporate resellers" (specialiserade på storföretagsmarknaden), databutiker, katalogföretag och Internetbaserade återförsäljare (s.k. "e-tailers"). Den fysiska försäljningen och leveransen sker via distributörerna, som således tillhandahåller logistik- och kreditfunktionen, men relationer måste även upprätthållas direkt med återförsäljarledet, som har stort inflytande på slutkundens produktval.

Axis försäljningskontor på de lokala marknaderna fokuserar på försäljning, marknadsföring och teknisk support. Bolaget har genom dessa kontor investerat i att bygga upp relationer med de olika typer av återförsäljare som bearbetar slutkunderna. Viss anpassning av resurserna sker för närvarande baserat på nya uppfattningar om geografiska och produktlinjemässiga behov.

Det breda försäljningsnätverket har varit en starkt bidragande faktor till att höga marknadsandelar har kunnat uppnås. Denna struktur utgör också en viktig tillgång vid lansering av nya produkter som därigenom har förutsättningar att snabbt och kostnadseffektivt nå en bred kundbas.

Axis försäljningsorganisation per den 30 april 2000

Region	Antal kontor	Antal personer
Amerika	3	44
Europa	8	49
Asien	9	48

Personal

Axis är ett kunskapsföretag där medarbetarna utgör en strategisk resurs. Bolaget anser sig hittills ha lyckats väl med att attrahera personal och skapa en framgångsrik arbetsmiljö och stark företagskultur. För att bibehålla den positiva andan och drivkraften som personalen besitter är det viktigt att Axis förmår engagera och motivera alla medarbetare. Internrekrytering och personalutveckling är två viktiga komponenter i Axis personalpolicy som syftar till att säkerställa att företagets kultur och värderingar lever vidare och stärks. Axis hade 506 anställda vid utgången av verksamhetsåret 1999/2000 (329 föregående år), varav över 20 procent var kvinnor. Bolaget har cirka 170 anställda sysselsatta inom forskning och utveckling, varav cirka 70 procent utgörs av civilingenjörer. Medelåldern för Bolagets anställda är 33 år.

Rekrytering

För ett teknikintensivt tillväxtföretag som Axis är nyrekrytering av anställda viktig för att stödja tillväxten och komplettera med kompetens inom alla områden. Bolagets utvecklingstakt och tillväxtmål innebär att antalet nyrekryteringar kommer att vara fortsatt högt under den närmaste 5-årsperioden. Axis bedriver en aktiv rekryteringsverksamhet främst mot Lunds Tekniska Högskola, varifrån ett 30-tal studenter årligen bereds möjlighet att genomföra examensjobb inom ramen för Bolagets utvecklingsverksamhet.

Incitamentsprogram

Axis har infört incitamentsprogram syftande till att bibehålla och öka delaktigheten hos medarbetarna samt underlätta nyrekryteringar. De anställda har i två omgångar erbjudits att förvärva teckningsoptioner, första gången 1999 och andra gången i samband med förestående börsintroduktion. Se vidare avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Incitamentsprogram".

Tillverkning, leverantörer och logistik

Axis bedriver ingen egen elektronik tillverkning. Tillverkningen av komponenter till Bolagets produkter är istället "out-sourcad" till ett antal underleverantörer med kompletterande specialiteter i Sverige, Finland och Thailand.

Genom detta vill Axis uppnå:

- Tillgång till tillräcklig tillverkningskapacitet, möjlighet att snabbt kunna ställa om produktionen efter behov.
- Tillgång till leverantörer som sinsemellan har specialkompetens att täcka produkternas olika faser, från tidiga prototyp tillverkning till kostnadseffektiv massproduktion.
- Riskspridning; Axis skall inte vara för stor eller för liten kund hos någon enskild leverantör.
- Förhandlingsstyrka i pris- och villkorsförhandlingar.

Relationerna med underleverantörer sköts av avdelningen Operations, som även spelar en viktig roll i säkerställandet av Bolagets tillgång till rätt prissatta elektronikkomponenter på världsmarknaden. Axis har byggt upp en konkurrensfördel genom förmågan att sänka Bolagets produktionskostnader, vilket bl.a. visas av att även stora OEM-kunder med egna effektiva tillverkningsanläggningar i allt större utsträckning utnyttjar Axis för hela produktionen istället för att köpa teknologin av Axis och själva hantera tillverkningen.

Operations ansvarar även för logistikfunktionen, som tar vid där elektronikfabrikerna levererar den färdigmonterade komponenten (kretskortet). Produktflödet från kretskortsnivån är helt kundorderstyrt, vilket innebär att produkten slutmonteras först när kundordern föreligger. Leverans sker direkt till kund inom 48 timmar efter påbörjad slutmontering. Slutmonteringen omfattar kvalitetstest, nedladdning av färsk, och i förekommande fall kundanpassad mjukvara på kretskortet, montering av kåpa samt förpackning i kartong. För närvarande sker all slutmontering i Sverige, men systemet är anpassat för att kunna kopieras i andra delar av världen när så önskas.

Den logistikmodell som tillämpas har bidragit till att reducera lagren av färdiga produkter, vilket minskar såväl kapitalbindning som risken för att produkter blir obsoleta, p.g.a. exempelvis gammal mjukvara. Logistikmodellen är vidare anpassad för att kunna ta emot order på Internet, där ordern således går direkt till slutmonteringen. Denna möjlighet kommer att erbjudas under 2000, vilket också

kommer att ge direkt tillgång till information om orderstatus, tillgång på produkter och kontostatus.

Axis viktigaste leverantörer är:

PartnerTech

PartnerTech AB (publ) arbetar med utveckling, industrialisering, tillverkning, distribution och eftermarknadstjänster åt ledande företag inom främst inom telekommunikation, informationsteknologi och medicinteknik. PartnerTech noteras på OM Stockholmsbörsens O-lista. Axis har samarbetat med PartnerTech sedan slutet av 80-talet.

Vellinge Electronics

Vellinge tillverkar elektronikprodukter till den svenska industrin. Verksamheten startade 1996 då Bolaget övertog verksamheten bedrivna av Electrolux Electronics. Axis har samarbetat med företaget sedan mitten av 1980-talet, då det fortfarande var Electrolux Electronics. Vellinge Electronics är sedan april 2000 helägt dotterbolag till Skanditek, vilket är en av Axis tre största ägare.

GSS/Array

GSS/Array är ett amerikansktägt företag med huvudkontor och tillverkning utanför Bangkok, Thailand. Företaget omsatte förra året 250 MUSD (cirka 2 100 MSEK). Inom elektronik tillverkning har GSS/Array dels kapacitet för massproduktion, dels en på senare år uppbyggd specialkompetens inom det trådlösa området. Axis har samarbetat med företaget sedan 1997.

Elcoteq

Elcoteq är ett finskt företag med elektronik tillverkning i II fabriker. Företaget omsatte 1999 752 MEUR (cirka 6 400 MSEK). Elcoteq har kunder framför allt inom telekom- och datakområdet, med tyngdpunkt på mobiltelefoni. Axis har samarbetat med företaget sedan 1996.

TSMC, LSI Logic, Samsung

TSMC (Taiwan, en av världens största kretstillverkare), LSI Logic (Kalifornien) och Samsung (Korea) tillverkar ASIC-kretsar för Axis och utgör även partners inom utvecklingen av kretsar, verktyg och teknologi då Axis ständigt strävar efter att använda den senaste teknologin som finns tillgänglig.

Delägda bolag

Netch Technologies

Axis har investerat i det onoterade svenska bolaget Netch Technologies AB ("Netch"). Investeringen har skett i två omgångar varav den sista i början av år 2000. Axis ägarandel i Netch uppgår sedan början av år 2000 till 50,0 procent före utspädning (45,0 procent efter utspädning). Netch konsolideras i Axis räkenskaper fr.o.m. räkenskapsåret 1999/2000 och är dessförinnan inkluderat i räkenskaperna som intressebolag.

Netch grundades 1996 av Håkan Dennersten och visionen var att skapa en teknik- och systemfokuserad Internet-verksamhet. Netch har vuxit organiskt från att ha varit ett litet företag med ett fåtal anställda till att idag ha över 140 anställda och är en pionjär och ledande aktör för affärskritiska och transaktionsintensiva e-handelslösningar på den skandinaviska marknaden.

Affärsidé och strategi

Netchs affärsidé är att med Internetteknik tillhandahålla marknadsledande kompetens, produkter och systemlösningar för individanpassade transaktionsbaserade och interaktiva marknader. Netch anser att varje individ är en mobil marknadsplats i den "nya ekonomin", vilket gör att nya systemlösningar måste baseras på individuella behov istället för fördefinierade processer. Därför arbetar Netch med utveckling av mobil Internet-teknik i kombination med e-handel.

Netchs ambition att vara marknadsledande inom utveckling av individanpassade affärskritiska system för Internet och mobilt Internet.

Kärnan i bolagets hittills framgångsrika strategi är:

- Nyskapande och unika systemlösningar med etablerad teknik (tjänster och mjukvara).
- Att knyta ihop systemlösningen med strategi och organisation.
- Att etablera långsiktiga relationer för att vägleda bolagets kunder till framgång.

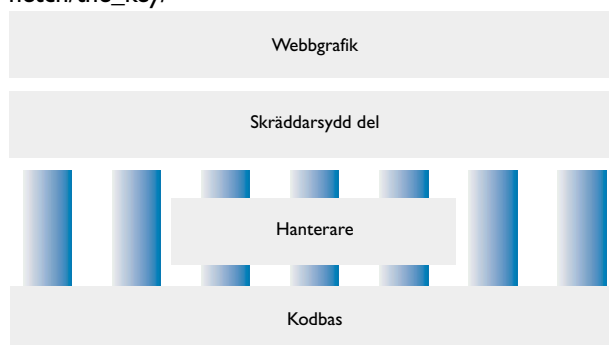
Verksamhetsöversikt

Netch har produktions- och utvecklingsenheter i Lund, Helsingborg, Karlskrona och Kalmar samt säljkontor i Lund, Stockholm, Köpenhamn, Oslo och San Francisco. Vid utgången av 1999 var 75 personer anställda på Netch. Omsättningen 1999 uppgick till 48,2 MSEK, vilket motsvarar en organisk tillväxt om cirka 110 procent jämfört med föregående år.

Verksamheten

Netch är leverantör av strategiska Internet-tjänster ("SIS") men bolagets fokus är på teknologiskt djup. Bolagets ingenjörskultur på Internetområdet har givit upphov till flera prisbelönta tekniska lösningar för bland annat Bokus

netch/the_key/



och NK. Idag arbetar Netch med stora multinationella företag såsom, Ericsson, Tetra Pak och Telia, men bolaget är också känt som systembyggaren bakom många kända e-handelsplatser på nätet, till exempel Bokus, Matomera och PlanitMedia. I början av året etablerade Netch kompetensområdet Netch/strategi/, med fokus på affärsutveckling.

Netch inriktar sig på affärsintegrationsfrågor och samarbetar med andra konsulter inom design (lokala webbyråer) och strategi (t.ex. Arthur Andersen) genom ett flertal strategiska partnerskap. Netch är huvudleverantör i uppdragen och partnerskapen ger bolaget möjlighet att fokusera på kärnverksamheten samt erbjuda sina kunder en bredare expertis.

Bolagets övergripande fokus är affärskritiska transaktionsintensiva e-businesslösningar med mobilt perspektiv.

Produkter/tjänster

Netch använder sig av en beprövad teknik, med egenutvecklade Netch/the_key/ som plattform, och skräddarsyr alla lösningar för varje kunds unika behov. Netch/the_key/ är en Java-baserad kodbas som byggs på och vidareutvecklas i enlighet med kundens önskemål. I plattformen finns en rad olika funktioner som kallas hanterare.

Kodbasen och hanterarna utgör tillsammans Netch/the_key/ medan den individanpassade delen är det bolaget utvecklar för varje kund specifikt. Webbgrafiken överlämnas åt designpartners. Lösningen skräddarsys, om nödvändigt, för att inkludera även ERP-funktioner. Netch/the_key/ är inte en färdig standardiserad produkt som finns att köpa självständigt, utan är en plattform utvecklad av Netch för att utgöra grunden till de affärssystem bolaget bygger för Internet och mobilt Internet.

Kunder

Kunderna kan delas in i tre kategorier: Stora företag som vill använda Internet för att stärka sin service eller komma närmare kunder och leverantörer, till exempel Ericsson

Exempel på uppdrag• **Ericsson**

Netch har byggt system för såväl Ericsson Mobile som Ericsson Radio.

Lösningarna är främst business-to-business-lösningar, men inkluderar även business-to-consumer-lösningar. Bland uppdragen finner man systemet bakom Ericsson Service Point, en lösning för service av mobiltelefoner globalt.

• **Telia**

Telias målsättning var att effektivisera verksamheten och minska belastningen på sina callcenters. Netch har tillsammans med Moonwalk Sthlm tagit fram ett system där varje företagskund har sin egen site på Telias webbsidor, "mina sidor på arbetet". Telias personal kan på så sätt smidigare hantera beställningar, förfrågningar och informationsspridningen till kunder.

• **Bokus**

Netch tog fram tekniken som utgör

plattformen för Bokus. Netch byggde bokus.com som startades i augusti 1997 och har blivit en stor succé. Som virtuell bokhandel kan Bokus hålla mycket konkurrenskraftiga priser och har korta leveranstider till sina kunder.

• **Planit Media**

Planit Media erbjuder mediabranschen en databas innehållande detaljerad information om cirka 35.000 tidningar på Internet. Det här är ett nytt sätt för branschen att göra information mer lättillgänglig. Tjänsten har varit en succé sedan starten sommaren 1997. Netch har haft två olika roller under utvecklingsprocessen, dels som Internetexpert, dels som teknisk leverantör.

• **Artstep**

Netch har utvecklat systemlösningen bakom artstep.com, ett nytt konstgalleri på nätet. Artstep är ett svenskt företag med visionen att bli ledande i Europa på

information och handel med konst över Internet.

• **Matomera**

Matomera är en matbutik som bara finns på Internet. Tack vare en infrastruktur och ett system byggt av Netch, tillsammans med SUN Microsystems och Dimension som partners, har ägaren, livsmedelskedjan Bergendahls, lyckats hitta ett nytt sätt att nå sina kunder.

• **Tetra Pak**

Tetra Pak kontaktade Netch med intentionen att utveckla och samordna sitt Intranät. Netch byggde två system för Tetra Pak. Ett personregister, där alla Tetra Paks anställda världen över kan söka kollegor, och ett system för personliga sidor på Intranätet för alla anställda, kallat Personal Orbis. Systemet är utvecklat av Netch, medan Tetra Pak själva har bidragit med layouten.

och Telia; små företag, ofta start-ups som Bokus och PlanitMedia, som bygger hela sin verksamhet på Internet; samt företag som väljer att utmana den egna affärsidén på Internet, till exempel Matomera.

Marknadsöversikt

Netch är verksamt på en relativt ny och föränderlig marknad. Mycket kopplas ihop med Internet; datorer, TV, mobil, hem, bilen, människan. Idag flyttas produktutvecklingen ut och värdekedjan förändras genom konstant tillgänglighet och obegränsat produktutbud. Internet ger företagen direktkontakt med kunden och möjligheten att kommunicera kundunika och skräddarsydda erbjudanden. För att knyta sina kunder närmare kan företagen tillsammans med andra leverantörer kombinera produkter och tjänster ("crossale") som attraherar en gemensam målgrupp. De företag som framgångsrikt vill ta plats i den nya ekonomin bör konceptuellt sätta individen i centrum.

Viktiga marknadstrender för Netch inkluderar demografiska förändringar, t.ex. nya köpvanor och högre krav på leveranstid och kvalitet, ökande utbud och global konkurrens samt ökande närbarhet hos individen. Framtiden ligger i att utveckla lösningar för rörliga individer och ge

dess tillgång till allt de behöver var som helst. Utvecklingen inom mobilt Internet med hjälp av bl.a. nya radioteknologier som Bluetooth wireless technology genererar inte bara mobila e-handelstjänster och skräddarsydda applikationer utan ökar tillgängligheten och rörligheten för användaren.

Tillväxten i marknaden för tjänster relaterade till Internet-handel är främst hänförlig till följande segment: CRM (kundrelationsprogram), Datalagring, "Business Intelligence" och "Knowledge Management" "Supply Chain Management" (distributionssystem), ERP (enterprise reporting programs) och ASP (application service providers).

Konkurrenssituation

Netch delar in sina konkurrenter i tre kategorier; webbyråer, IT-konsulter och systemleverantörer.

I kategorin webbyråer finner man företag som Framfab, Information Highway/Connecta, Razorfish och Pixelpark, och i kategorin IT-konsulter, IBM och Andersen Consulting. SAP är en systemleverantör som Netch ser som konkurrent. Konkurrenssituationen varierar mellan systemlösningar för Internet och mobilt Internet. Netch

styrka gentemot bolagets konkurrenter är den unika erfarenhet och tekniska kompetens som bolaget besitter. Förmågan och styrkan att följa och stödja bolagets kunder under hela processen samt ett unikt synsätt där kundnytta och fokus på kundens kund är primärt.

Framtidsutsikter

Netch är i en fas då bolaget bygger en kritisk massa av kompetens och en internationell närvaro, dels genom organisk tillväxt, dels genom förvärv. Utöver Netch försäljningskontor i Sverige, Danmark, Norge och USA planerar bolaget en geografisk expansion till fler europeiska länder. Den internationella expansionen skall ske till stor del till-

sammans med nyckelkunder och i lämpliga fall med hjälp av Axis kontakt- och kontorsnät (framförallt i Japan och USA).

Netch prognosticerar en omsättning överstigande 100 MSEK för år 2000, vilket motsvarar en ökning på över 100 procent jämfört med föregående år. Antalet anställda förväntas överstiga 200 vid utgången av år 2000.

Ägarstruktur

Axis är största ägare i Netch med 50,0 procent av kapital och röster. Övriga större aktieägare inkluderar Visionalis AB (22 procent), Great Digital Communications i Sverige AB (13 procent), 6:e AP-fonden (4 procent). Ägarandelarna är redovisade före utspädning om maximalt 4,4 procent.

Netch – Finansiell nyckeldata 1996-1999

MSEK	1996	1997	1998	1999
RESULTATRÄKNING				
Nettoomsättning	2,2	6,5	22,9	48,2
Rörelseresultat	0,2	-5,6	-6,1	-5,2
Resultat efter finansiella poster	0,1	-5,6	-6,4	-5,7
Skatt	-	-	-	-0,0
Årets resultat	0,1	-5,6	-6,4	-5,7
BALANSRÄKNING				
Immateriella anläggningstillgångar	0,4	0,2	0,4	0,3
Materiella anläggningstillgångar	0,5	1,1	1,6	4,7
Finansiella anläggningstillgångar	-	-	-	-
Varulager	-	-	-	-
Övriga omsättningstillgångar	0,1	4,0	9,4	21,0
Likvida medel	0,1	1,3	0,1	0,3
Tillgångar	1,1	6,6	11,5	26,3
Eget kapital	0,2	3,1	-0,3	-3,0
Räntebärande skulder	0,4	0,0	5,8	9,7
Icke räntebärande skulder	0,5	3,5	5,9	19,6
Eget kapital och skulder	1,1	6,6	11,5	26,3
KASSAFLÖDE				
Resultat efter finansiella poster	0,1	-5,6	-6,4	-5,7
Avskrivningar och nedskrivningar	0,2	0,4	0,8	1,4
Betald skatt	-	-	-	-0,0
Förändringar i rörelsekapital	0,4	-0,9	-2,9	2,0
Investeringar	-1,3	-0,8	-1,4	-4,3
Avyttringar	-	-	0,0	0,0
Operativt kassaflöde	-0,6	-6,9	-9,9	-6,7
Antal årsanställda	7	17	32	56

nBand Communications, Inc.

Axis har under verksamhetsåret 1999/2000 förvärvat en andel i det onoterade amerikanska bolaget nBand Communications, Inc. ("nBand"). Investeringen har skett i två omgångar om vardera 750 000 dollar, i november 1999 respektive januari 2000. Axis ägarandel i nBand uppgår till 17,1 procent före utspädning (15,2 procent efter utspädning).

Marknadsbakgrund

Trådlöst bredband förväntas växa kraftigt de kommande åren. Nya trådlösa bredbandsteknologier, såsom VOFDM (Vector Orthogonal Frequency Division Multiplexing) och HiperLAN/2, kommer att komplettera dagens och 3:e generationens cellulära nätverk, samtidigt som deras högre överföringshastigheter möjliggör nya fasta och trådlösa tjänster.

Trådlösa bredbandslösningar ställer betydligt högre krav på datorkraft i basstationerna och har i regel kortare räckvidd, än de långsammare cellulära systemen. En utmaning ligger därför i att kunna skapa kostnadseffektiva lösningar samtidigt som kraven på prestanda, utvecklingshastighet och flexibilitet ständigt ökar. Dagens system är till stor del baserade på traditionell DSP-teknologi (Digital Signal Processor, se nedan) kombinerad med skraddarsydda kretsar (ASICs), vilket kan komma att inte räcka till för att bemöta dessa nya krav. En alternativ lösning är så kallad "software defined radio" där den trådlösa radiofunktionen kan definieras och anpassas med hjälp av mjukvara, ett område där nBand siktar på att ta en tätposition.

Den del av marknaden för programmerbara DSP-kretsar som nBand initialt fokuserar på förväntas uppgå till cirka 2,2 miljarder dollar 2005 (Forward Concepts, genom artikel i Semiconductor Business News 1/4/00), vilket motsvarar en tillväxt om cirka 48 procent per år fr.o.m. år 2000. Den totala DSP-marknaden är prognostiserad att växa med 30 procent per år till ett värde av drygt 19 miljarder dollar år 2004.

Affärslogik

Axis får genom nära samarbete och avtal med nBand tillgång till spjutspetsteknologi i frontlinjen för digitala signalprocessorer, vilket stödjer Axis satsning på trådlösa nätverkslösningar. Mot bakgrund av den snabba utvecklingen och ständigt nya krav på detta område ser Axis stora möjligheter att dra nytta av nBands teknologi, bland annat inom områden som HiperLAN/2, system-on-chip och nästa generations adaptiva, mer intelligenta trådlösa system.

Axis får dessutom, utöver sitt affärsutvecklingskontor i Mountain View, en lokal inblick och ett förstärkt fotfäste i Silicon Valley som kan utnyttjas för utväxling av idéer.

nBand

nBand utvecklar avancerad kretsteknologi med målsättningen att bli en ledande leverantör av DSP-kretsar för trådlöst bredband. Företaget utvecklar en ny typ av teknisk lösning för att möta marknadens ökande krav på bandbredd, flexibilitet, utvecklingshastighet och kostnadseffektivitet i nästa generations basstationer och accesspunkter. nBands affärsmodell bygger på att leverera kretsar och utvecklingsverktyg till systemleverantörer som 3Com, Cisco, Nokia och Proxim, i kombination med att erbjuda utvecklingssamarbete och kunskapsutbyte med strategiska partners, t.ex. Axis, Cisco och Nokia.

nBand är baserat i Sunnyvale, Kalifornien och startades 1999 av tidigare medarbetare från bl.a. Intel och SUN Microsystems, med finansiella medel även från privata investerare med anknytning till bl.a. Cisco, MIPS, Synopsys och Stanford University. Bolaget har för närvarande 20 anställda, varav en teknologie doktor och 15 civilingenjörer med stor erfarenhet från chip- och mjukvaru-industrin i Silicon Valley. nBand planerar att vara minst 40 anställda innan slutet av år 2000.

Produkter

nBand utvecklar DSP-kretsar för Wireless Broadband (VOFDM), Wireless LAN (5Ghz 802.11a, HiperLAN/2)

och 3G (WCDMA), samt planerar för lösningar för nästa generations picoceller och på längre sikt även för mobila terminaler.

nBands första produkt, nFlexion NI2004-250, vars lansering är planerad till augusti 2000, avses ha upp till 10 gånger högre råprestanda med betydligt lägre effektförbrukning, än andra jämförbara DSP:er på marknaden idag. nFlexion NI2004-250 och dess Linux-baserade utvecklingsmiljö och teknologi för programspråksöversättning kommer att vidareutvecklas under år 2001. Nästa version av chipet, nFlexion NI2008-500, är planerad till år 2002 och bedöms ha fyra gånger högre prestanda.

Bolaget har tecknat avtal med TSMC, en av de världsledande chip-leverantörerna, för tillverkning av nFlexion-kretsen.

nBand innehar en patentportfölj innefattande cirka 15 patentansökningar inom processorarkitektur och programspråksöversättning.

Potentiella kunder och partners

Bland nBands kunder räknas främst systemleverantörer för trådlösa bredbandsnät, 3G infrastruktur, trådlösa LAN och mobila produkter, vilka inkluderar globala aktörer som Cisco, Nokia och Ericsson, samt företag med nya applikationer såsom Axis. Bolaget slöt i april 2000 avtal med en distributör (Centaur) och är i produkt- och utvärderingsdiskussioner med flera internationella telekom- och nätverksbolag.

nBand har under första kvartalet 2000 slutit ett flertal strategiska teknologisamarbetsavtal, med bl.a. Red Hat/Cygnus, för framtagande och support av utvecklingsplattformen. Vidare har nBand, som ett av totalt åtta företag i världen, blivit inbjuden till att medverka i TSMCs designgrupp för avancerad minnesdesign, samt slutit licensavtal med PalmChip för dess PalmCore systembuss.

Konkurrenssituation

nBands främsta konkurrensfördel är dess chiparkitektur och utvecklingsmetodik vilken möjliggör snabbare och

billigare utveckling av flexibla trådlösa system. Skalbarheten i arkitekturen medger att prestandan kan höjas, vilket ger förutsättningar för nBand att behålla sitt försprång. Till konkurrenterna räknas företag som utvecklar traditionella DSP:er (t.ex. Texas Instruments, Analog Devices och Lucent), icke-programmerbara kretsar (t.ex. Broadcom och Qualcomm) och s.k. konfigurerbara kretsar (t.ex. Xilinx, Quicksilver och Chameleon).

Framtidsutsikter

nBand är utifrån sin teknologiska styrka väl rustat för att spela en ledande roll inom ett av de mest expansiva segmenten på chipmarknaden. Strategin baseras på att initialt utnyttja lösningens goda prestanda och flexibilitet och fokusera på nya typer av bredbandslösningar men över tiden gå mot större marknader, såsom 5 GHz Wireless LAN och mobila terminaler, genom att förfina teknologins potential för låg effektförbrukning och låg tillverkningskostnad.

Ägarstruktur

Grundarnas och övriga anställdas ägande i nBand uppgår till 31,5 procent av bolagets aktier före utspädning, vilket exkluderar reserverade men ej inlösta optioner. Axis är enskilt största ägare med 17,1 procent. Övriga större aktieägare inkluderar Kumar Yamani (9,0 procent), Synopsis (5,7 procent) och övriga privata investerare (bl.a. grundare av SUN Microsystems, Ascend Communications, VLSI Technologies och MIPS) med sammanlagt 51,4 procent av aktierna. De anställdas optioner kan medföra en utspädning om 11,3 procent.

Finansiell information

nBand genomför för närvarande ytterligare en finansieringsrunda för att ta in ytterligare 10 miljoner dollar externt kapital till bolaget. Denna kapitalanskaffning förväntas avslutas under sommaren 2000.

Koncernens utveckling i sammandrag

Principer och antaganden för upprättande av räkenskaper

För de redovisningsprinciper som tillämpats vid upprättandet av räkenskaperna nedan hänvisas till avsnittet "Formella räkenskaper – Redovisningsprinciper".

Resultaträkningar

TSEK	1995/1996	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000
Nettoomsättning	327 494	393 659	521 715	559 789	695 183
Varav Netch ¹⁾	–	–	–	–	60 703
Kostnad för sålda varor och tjänster	–140 339	–194 582	–245 825	–238 835	–323 429
Bruttoresultat	187 155	199 077	275 890	320 954	371 754
Varav Netch ¹⁾	–	–	–	–	23 108
Försäljningskostnader	–76 865	–110 512	–174 305	–184 212	–239 229
Administrationskostnader	–23 405	–24 338	–29 446	–36 950	–202 041
Forsknings- och utvecklingskostnader	–33 162	–49 538	–76 709	–93 657	–144 585
Jämförelsestörande poster	–	–	25 959	–	–
Övriga rörelseintäkter	–	14 111	–	–	–
Övriga rörelsekostnader	–	–	–3 233	–1 163	–7 358
Andel i intressebolags resultat före skatt	–	–	–2 865	2 115	–
Rörelseresultat	53 723	28 800	15 291	7 087	–82 230
Varav Netch ¹⁾	–	–	–	–	–11 534
Ränteintäkter och liknande resultatposter	3 933	5 525	11 009	1 395	29 677
Räntekostnader och liknande resultatposter	–7 724	–6 226	–15 126	–7 669	–9 776
Resultat efter finansiella poster	49 932	28 099	11 174	813	–62 329
Varav Netch ¹⁾	–	–	–	–	–12 409
Skatt på årets resultat	–17 420	–11 660	–1 700	–2 859	–4 112
Minoritetsandel	0	–	–	–	–8 281
Årets resultat	32 512	16 439	9 474	–2 046	–74 722

Balansräkningar

TSEK	30 april 1996	30 april 1997	30 april 1998	30 april 1999	30 april 2000
TILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar	676	676	676	6 864	7 437
Materiella anläggningstillgångar	27 503	28 085	24 387	21 248	39 895
Finansiella anläggningstillgångar	2 396	7 348	7 573	9 106	20 738
Summa anläggningstillgångar	30 575	36 109	32 636	37 218	68 070
Varav Netch ¹⁾	–	–	–	–	7 034
Varulager	51 422	49 369	81 522	77 587	69 887
Kundfordringar	50 167	87 075	102 390	102 277	131 996
Övriga omsättningstillgångar exkl. likvida medel	13 342	13 813	17 506	31 427	41 586
Likvida medel	16 995	40 509	10 203	–	12 419
Summa omsättningstillgångar	131 926	190 766	211 621	211 291	255 888
Varav Netch ¹⁾	–	–	–	–	33 746
Summa tillgångar	162 501	226 875	244 257	248 509	323 958
Varav Netch ¹⁾	–	–	–	–	40 780
EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER					
Eget kapital	72 692	79 092	87 056	85 010	11 150
Minoritetsintressen	–	–	–	–	9 905
Avsättningar, räntebärande	–	–	–	–	–
Avsättningar, icke räntebärande	14 586	14 376	12 646	11 342	12 253
Räntebärande skulder	21 007	53 587	67 495	79 713	162 822
Kortfristiga icke räntebärande skulder	54 216	79 820	77 060	72 444	127 828
Summa eget kapital, avsättningar och skulder	162 501	226 875	244 257	248 509	323 958
Varav Netch ¹⁾	–	–	–	–	40 780

¹⁾ Avser icke reviderade siffror för perioden 1999-05-01–2000-04-30.

Kassaflödesanalys

TSEK	1995/1996	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000
Resultat efter finansiella poster	49 932	28 099	11 174	813	-62 329
Avskrivningar	4 979	5 267	7 233	8 110	13 030
Skatt	-9 424	-16 714	-5 658	-3 870	-1 726
Summa	45 487	16 652	12 749	5 053	-51 025
Förändring i rörelsekapital	-22 281	-9 722	-53 921	-14 493	23 206
Nettoinvesteringar	-7 736	-5 849	-17 814	-11 831	-29 634
Operativt kassaflöde	15 470	1 081	-58 986	-21 271	-57 453

Nyckeltal

	1995/1996	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000
Nettoomsättningstillväxt (%)	-	20,2	32,5	7,3	24,2
Bruttomarginal (%)	57,1	50,6	52,9	57,3	53,5
Rörelsemarginal (%)	16,4	7,3	2,9	1,3	neg.
Vinstmarginal (%)	15,2	7,1	2,1	0,1	neg.
Eget kapital (MSEK)	73	79	87	85	11
Sysselsatt kapital (MSEK)	94	133	155	165	184
Räntebärande skulder (MSEK)	21	54	67	80	163
Netto räntebärande skulder (MSEK)	4	13	57	80	150
Balansomslutning (MSEK)	163	227	244	249	324
Avkastning på sysselsatt kapital (%)	-	30,3	18,3	5,3	neg.
Avkastning på totalt kapital (%)	-	17,6	11,2	3,4	neg.
Avkastning på eget kapital (%)	-	21,7	11,4	neg.	neg.
Räntetäckningsgrad (ggr)	7,5	5,5	1,7	1,1	neg.
Nettoskuldsetningsgrad (ggr)	0,06	0,17	0,66	0,94	13,49
Soliditet (%)	44,7	34,9	35,6	34,2	6,5
Andel riskbärande kapital (%)	53,7	41,2	40,8	38,8	10,3
Kapitalomsättningshastighet (ggr)	-	3,5	3,6	3,5	4,0
Antal årsanställda (genomsnitt)	119	165	243	313	445
Omsättning per anställd (MSEK)	2,8	2,4	2,1	1,8	1,6
Resultat per anställd (MSEK)	0,5	0,2	0,1	0,0	neg.

Data per aktie

	1995/1996	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000
Vinst efter Erbjudandet samt efter full utspädning (SEK)	0,48	0,24	0,14	-0,03	-1,10
Eget kapital (SEK)	1,29	1,40	1,54	1,51	0,20
Utdelning för räkenskapsåret (SEK)	0,18	0,04	-	-	-
Antal aktier vid perioden slut (tusental)	56 400	56 400	56 400	56 400	56 400
Genomsnittligt antal aktier (tusental)	56 400	56 400	56 400	56 400	56 400

Definitioner

Andel riskbärande kapital

Eget kapital plus minoritetsintresse och latent skatteskuld i procent av balansomslutningen.

Avkastning på eget kapital

Resultat efter finansiella poster med avdrag för full skatt dividerat med genomsnittligt eget kapital.

Avkastning på sysselsatt kapital

Resultat efter finansiella poster plus finansiella kostnader dividerat med genomsnittligt sysselsatt kapital.

Avkastning på totalt kapital

Resultat efter finansiella poster plus finansiella kostnader dividerat med genomsnittlig balansomslutning.

Bruttomarginal

Bruttoresultat i procent av nettoomsättningen.

Eget kapital per aktie

Eget kapital dividerat med antal utestående aktier.

Kapitalomsättningshastighet

Nettoomsättning dividerat med genomsnittligt sysselsatt kapital.

Nettoskuldsetningsgrad

Netto räntebärande skulder dividerat med eget kapital.

Netto räntebärande skulder

Räntebärande skulder med avdrag för likvida medel.

Omsättning per anställd

Omsättningen dividerat med genomsnittligt antal årsanställda.

Resultat per anställd

Rörelseresultat efter avskrivningar dividerat med genomsnittligt antal årsanställda.

Räntetäckningsgrad

Resultat efter finansiella poster plus finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.

Rörelsemarginal efter avskrivningar av materiella anläggningstillgångar:

Rörelseresultat efter avskrivningar av materiella anläggningstillgångar i procent av omsättningen.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat i procent av omsättningen.

Soliditet

Eget kapital inklusive minoritetsintresse i procent av balansomslutningen.

Sysselsatt kapital

Balansomslutningen minskad med icke räntebärande skulder inklusive latent skatteskuld.

Vinstmarginal

Resultat efter finansiella poster i procent av omsättningen.

Vinst per aktie

Periodens resultat efter full skatt dividerat med genomsnittligt antal aktier.

Kommentarer till den finansiella utvecklingen

Översikt

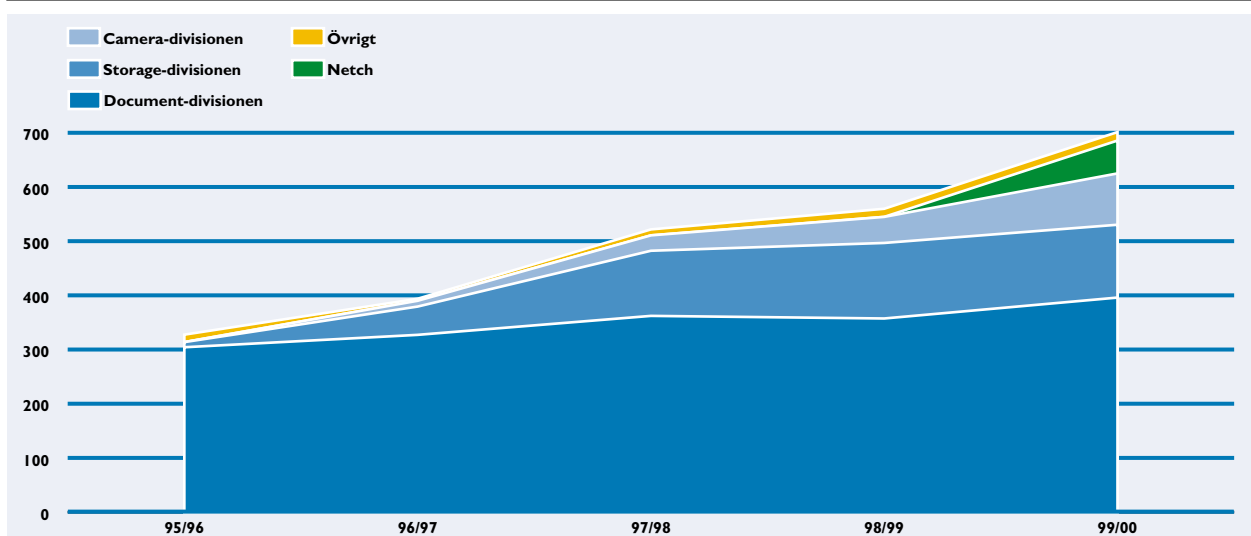
Axis-koncernen består av 10 verksamhetsdrivande bolag, belägna i Sverige, USA, Japan, Frankrike, Tyskland, Storbritannien, Spanien, Hong Kong, Singapore samt Sydkorea. Härtill är dotterbolag i Malaysia under bildande. Utöver dotterbolagsetableringarna finns även representationskontor i Nederländerna, Australien, Kina och Taiwan. Totalt har Axis idag en egen representation i 15

länder (20 kontor) och ett väletablerat distributörsnät som aktivt täcker över 60 länder.

I Axis-koncernen ingår dessutom Netch Technologies AB. Ägandet i Netch Technologies AB uppgår till drygt 50 procent, varför ett minoritetsintresse finns i denna del av koncernen.

Axis har dessutom en minoritetspost i nBand Communications, Inc. i USA (Californien).

Omsättning per affärsområde 1995/96–1999/00



1999/2000 jämfört med 1998/99

Bakgrund

Mot bakgrund av utvecklingen inom trådlös datakommunikation och de därav följande möjligheterna till mobilt Internet, samt konvergensen mellan fasta och trådlösa nät, mellan protokoll och applikationer och mellan telekommunikation och datakommunikation fördjupade Axis under verksamhetsåret 1999/2000 en fjärde investeringsfas. Denna fjärde fas i Axis utveckling innefattar bl.a. Bluetooth wireless technology och trådlös multiprotokoll-teknik med inriktning på produkter för trådlös nätverksanslutning av såväl kringutrustning som personlig kommunikationsutrustning som lap-tops, mobiltelefoner och s.k. personliga digitala assistenter (PDA:er).

Vidare har Axis under året tagit ytterligare ett viktigt steg med ThinServer teknologin i och med att Axis nu använder Linux som öppet operativsystem, vilket innebär en mängd fördelar för utvecklingshastighet, kostnad och partnersamarbeten. Axis är ett av de första företagen i världen med denna tillämpning vilket också lett till samarbeten med bl.a. Red Hat, ett annat ledande företag inom Linux mjukvara.

Under räkenskapsåret har Axis japanska organisation expanderat då de makroekonomiska förhållandena i landet förbättrats samtidigt som samarbeten under det senaste verksamhetsåret inletts med flera ledande japanska IT-företag. I de övriga delarna av Asien har en stabil försäljningsutveckling kunnat konstateras. Jämfört med föregående räkenskapsår har försäljningen i Asien ökat

med 53 procent. Som ett led i Axis ovan beskrivna fjärde utvecklingsfas har ett kontor etablerats i den s.k. "Multimedia Super Corridor" i Malaysia (Kuala Lumpur).

Omsättning

Omsättningen i Koncernen ökade under perioden med 24 procent till 695 MSEK (560), varav 86 procent utgjordes av export. Tillväxten är i sin helhet organisk, förutom den del som tillkommit p.g.a. konsolideringen av Netch Technologies AB.

På grund av de kraftiga störningar i efterfrågemönstret för nätverksprodukter som uppstod inför och efter årsskiftet kom några av Axis distributionskanaler att hamna i ekonomiska svårigheter. Dessa svårigheter har särskilt drabbat försäljningen av storage-produkter, som har minskat med 8 procent jämfört med föregående räkenskapsår. Dock är Koncernens omsättningstillväxt högre än föregående år, trots dessa problem.

Rörelseresultat

Koncernens rörelseresultat uppgick till -82 MSEK (7) och resultatet före skatt uppgick till -62 MSEK (1). Styrelsens beslut att utvidga Koncernens verksamhet genom ett fjärde expansionssteg med inriktning på produkter för trådlös nätverksanslutning av såväl kringutrustning som personlig kommunikationsutrustning medför att kostnaderna för såväl forskning och utveckling som försäljning och marknadsföring ökar, med en kraftigt negativ resultatbelastning som följd. För perioden uppgick kostnaderna för forskning och utveckling till 145 MSEK (94) medan kostnaderna för försäljning och marknadsföring uppgick till 239 MSEK (184).

Utöver den kraftfulla framtidssatsningen har rörelseresultatet påverkats negativt med drygt 20 MSEK p.g.a. av problem i distributionskanalerna som redogjorts för ovan.

1998/99 jämfört med 1997/98

Bakgrund

Under räkenskapsåret har Axis ThinServer-teknologi för höghastighetsnätverk (100 Mbit per sekund), inklusive femte generationen egenutvecklade datorchip (Etrax 100), utvecklats och implementerats i huvuddelen av Axis nätverksprodukter.

I början av räkenskapsåret ingicks ett samarbetsavtal med Ericsson Mobile Communications om användningen av den s.k. Bluetooth wireless technology för trådlös data- och röstkommunikation. Med stöd av bl.a. detta avtal har under året Axis teknologikunnande inom områdena tråd-

lös kommunikation och integrationen mellan telekom- och datakomapplikationer grundlagts och de första viktiga stegen mot en introduktion av nya typer av Axis-produkter i nya marknadsområden har tagits.

Omsättning

Omsättningen ökade till 559,8 MSEK jämfört med 521,7 MSEK för närmast föregående år. Hela omsättningsökningen var hänförlig till produktområdena Storage och Camera. Försäljningen inom produktområdet Document fortsatte att tyngas av den ekonomiska krisen i Asien. Axis försäljning på den asiatiska marknaden fortsatte till följd den ekonomiska krisen att minska, och den nedgång på ca 10 procent som noterades under föregående år följdes av en nedgång med ytterligare nästa 20 procent under räkenskapsåret. Axis omsättning i Asien under räkenskapsåret utgjorde därmed ca 13 procent av Koncernens totala omsättning.

Rörelseresultat

Axis rörelseresultat efter avskrivningar uppgick till 7,1 MSEK jämfört med 15,3 MSEK närmast föregående år. Den fastlagda expansionsstrategin medförde fortsatt ökning av kostnaderna för såväl forskning och utveckling som försäljning och marknadsföring, vilket gav en kraftigt negativ resultatbelastning som följd. För räkenskapsåret uppgick kostnaderna för forskning och utveckling till 94 MSEK (närmast föregående år 77 MSEK) medan kostnaderna för försäljning och marknadsföring uppgick till 184 MSEK (närmast föregående år 174 MSEK).

1997/98 jämfört med 1996/97

Bakgrund

Axis produktportfölj finns vid denna tidpunkt i sin helhet inom den egna nischen av nätverksmarknaden, där fokus ligger på anslutning av kringutrustning till nätverk. Alla produktområdena knyts samman av en gemensam teknikarkitektur (ThinServer-teknologin), ett gemensamt varumärke samt gemensamma distributionskanaler.

Axis har valt att etablera sig med egna dotterbolag på de större marknader där bolaget är aktivt. När Koncernens nya strategi beslutas under 1995 har Axis egna dotterbolag i tre länder - USA, Japan och Hongkong. T.o.m. slutet av räkenskapsåret 97/98 har nya dotterbolag eller representationskontor öppnats i åtta nya länder.

Betydande resurser allokeras till marknadsföring av Axis på den internationella marknaden i syfte att etablera varumärket Axis som symbol för alla typer av anslutningsprodukter relaterade till nätverk.

Omsättning

Omsättningen ökade till 521,7 MSEK jämfört med 393,7 MSEK för närmast föregående år. En stor del av ökningen var hänförlig till produktområdena Storage och Camera. Den starka tillväxten uppnåddes trots att Asien-krisen påverkat IT-marknaden kraftigt, särskilt den japanska marknaden. Den asiatiska marknaden svarade under närmast föregående år för ca 25 procent av omsättningen, men efter en försäljningsnedgång på ca 10 procent uppgick den asiatiska omsättningen under räkenskapsåret till ca 17 procent av Koncernens totala omsättning.

Rörelseresultat

Axis rörelseresultat efter avskrivningar uppgick till 15,3 MSEK jämfört med närmast föregående års 28,8 MSEK. I det redovisade rörelseresultatet efter avskrivningar på 15,3 MSEK ingår realisationsvinster på totalt 26,0 MSEK. Den fastlagda expansionsstrategin medför att kostnaderna för såväl forskning och utveckling som försäljning och marknadsföring ökar, vilket ger en kraftig resultatbelastning som följd. För räkenskapsåret uppgick kostnaderna för forskning och utveckling till 77 MSEK (närmast föregående år 50 MSEK) medan kostnaderna för försäljning och marknadsföring uppgick till 174 MSEK (närmast föregående år 111 MSEK).

Säsongsvariationer

Till följd av den breda geografiska spridning som Axis uppnått med sina produkter, elimineras till stor del det säsongsberoende som kan vara tydligt på vissa enskilda marknader.

Räntebärande nettoskuld

Tabell 1: Per den 30 april 2000 uppgick de räntebärande skulderna till cirka 163 MSEK. De likvida medlen uppgick vid samma tidpunkt till cirka 12 MSEK. I tabellen nedan framgår hur räntebärande skulder och likvida medel förändrats under den senaste femårsperioden.

De räntebärande skulderna har till stor del uppkommit som en följd av den rörelsekapitalökning som skett till följd av Koncernens underliggande tillväxtstrategi.

Per den 30 april 2000 uppgick soliditeten till cirka 6 procent, vilket kan jämföras med cirka 34 procent för räkenskapsåret 1998/99.

Effekter av förestående nyemission¹⁾

Enligt föreliggande Erbjudande genomförs en nyemission om 400 MSEK, vilken efter avdrag för emissionskostnader tillför Bolaget cirka 375 MSEK. För att beskriva de effekter emissionen skulle haft om den genomförts under räkenskapsåren 1999/00, redovisas följande information:

Räntebärande nettoskuld, TSEK	1995/1996	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000
Räntebärande skulder	21 007	53 587	67 495	79 713	162 822
Likvida medel	-16 995	-40 509	-10 203	-	-12 419
Räntebärande nettoskuld	4 012	13 078	57 292	79 713	150 403

Investeringar, TSEK	1995/1996	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000
Investeringar i rörelsetillgångar	7 736	5 849	17 814	11 627	29 634
Avskrivningar	4 663	4 951	7 233	8 110	13 030
I/A-tal	1,66	1,18	2,46	1,43	2,27

¹⁾ Baserat på det lägsta priset i prisintervallet.

Nyemissionen ökar Axis eget kapital och minskar de räntebärande skulderna samt ökar likvida medel. Jämfört med Axis balansräkning per den 30 april 2000 medför detta att balansomslutningen ökar från 324 MSEK till 536 MSEK baserat på antagandet att 163 MSEK av nyemissionen används för återbetalning av räntebärande skulder. Nettoeffekten av ett högre eget kapital och lägre räntebärande skulder är att soliditeten ökar från 6,5 till 73,9 procent.

Med antagandet att Axis tillfördes emissionslikviden den 1 maj 1999 skulle förlusten efter skatt för räkenskapsåret 1999/00 ha minskat med 7,9 MSEK till 66,8 MSEK. Vid nyemissionen ökar antalet aktier med 12 500 000 till 68 900 000. Med dessa antaganden kan en proformaförlust per aktie efter genomförd nyemission beräknas till 1,0 SEK.

Beräkningen av vinst per aktie är gjord med antagandet av en nyemissionslikvid om 400 MSEK vilken efter avdrag för emissionskostnader blir 375 MSEK. Med samma antaganden förändras eget kapital till 386 MSEK efter föreslagen emission.

Eget kapital per aktie proforma kan på detta sätt beräknas till 5,6 kronor per aktie. Baserat på det lägsta priset i prisintervallet, 32 kronor per aktie innebär detta ett pris/eget kapitalförhållande om 5,7 gånger.

Investeringar

Tabell 2: Koncernens viktigaste investeringar sammanhänger med teknik- och marknadsutveckling. Dessa utgifter, förutom investeringar i anläggningstillgångar, kostnadsförs löpande. Investeringarna i rörelsetillgångar under räkenskapsåren 1995/1996 t.o.m. 1999/2000 består i huvudsak av investeringar i kontorsinventarier. Beroende på den mycket snabba utvecklingen för PC-datorer kostnadsförs utgifter för dessa löpande. Samtliga rörelsetillgångar avskrivs över 3–5 år beroende på bedömd ekonomisk livslängd.

Tabell 3: För att skapa förutsättningar för en fortsatt expansion förvärvades ett större markområde inom Ideonområdet i Lund under räkenskapsåret 1997/98 för 6,8 MSEK. Samtidigt avyttrades den fastighet där Koncernens svenska verksamhet tidigare bedrivits då denna fastighet inte erbjöd några expansionsmöjligheter. Nuvarande verksamhetslokaler hyrs till marknadsmässiga villkor.

Forskning och utveckling

Tabell 4: Alla kostnader för utvecklingsverksamheten belastar resultatet det år de uppkommer. Under de senaste åren har Axis prioriterat satsningar på framtida tillväxtpöjligheter framför den kortsiktiga lönsamheten. Det är Bolagets bedömning att dessa investeringar kommer att leda till en successivt ökad rörelsemarginal. Utveck-

Investeringar i mark och markanläggningar, TSEK	1995/1996	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000
Investeringar i mark och markanläggningar	–	–	6 835	204	1 267
Försäljning av rörelsefastighet	–	–	–27 500	–	–
Avskrivningar avseende byggnader och markanläggningar	316	316	–	–	114

3

Forskning och utveckling, TSEK	1995/1996	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000
Nettoomsättning	327 494	393 659	521 715	559 789	695 183
Forsknings- och utvecklingskostnader	33 162	49 538	76 709	93 657	144 585
FoU i förhållande till omsättningen, procent	10,1	12,6	14,7	16,7	20,8

4

lingskostnaderna har under femårsperioden ökat från cirka 33 MSEK under 1995/96 till 145 MSEK. I förhållande till omsättningen uppgår kostnaderna för teknisk utveckling till 21 procent av omsättningen för räkenskapsåret 1999/2000. Utvecklingsverksamheten kommer att ha en fortsatt hög prioritet även under de närmast kommande räkenskapsåren.

Rörelsekapital

Tabell 5: Per den 30 april 2000 uppgick rörelsekapitalet till cirka 116 MSEK. Den ökning av rörelsekapitalet som skett sedan räkenskapsåret 1995/96 kan främst hänföras till den ökning av kundfordringarna som uppstått till följd av att andelen försäljning genom amerikanska rikstäckande distributionskedjor ökat. Sedan räkenskapsåret 1998/99 har Axis arbetat med att balansera den utökade kundkreditiden med att omförhandla leverantörsavtal på ett sådant sätt att en bättre rörelsekapitalstruktur uppnås.

Sysselsatt kapital och kassaflöde

Tabell 6: Det sysselsatta kapitalets andel av försäljningen har ökat under de senaste åren, främst som en följd av de ökade kundfordringarna. Under räkenskapsåret 1999/2000 har en ökad fokusering gjorts på kapitalbindningen vilket

gjort att rörelsekapitalet har minskat med cirka 23 MSEK. Sysselsatt kapital per 30 april 2000, som andel av försäljningen under räkenskapsåret 1999/2000 uppgick till 25 procent. Det genomsnittliga sysselsatta kapitalet under räkenskapsåret 1999/2000 uppgick till 168 MSEK motsvarande en kapitalomsättningshastighet under året på 4 gånger.

Relationen mellan rörelsetillgångar och rörelseskulder har inte gynnat kassaflödet under senare år. Åtgärder har under räkenskapsåret 1999/2000 vidtagits för att en mer välbalanserad rörelsekapitalstruktur skall kunna uppnås. Under femårsperioden har den totala rörelsekapitalförändringen påverkat kassaflödet negativt med cirka 37 MSEK. Försäljningen ökade under samma period med 368 MSEK. De ackumulerade investeringarna under perioden 1995/96 t.o.m. 1999/2000 uppgick till 73 MSEK.

Skattesituation

Axis-koncernens framtida skattekostnad är svår att bedöma men torde långsiktigt ligga ikring den nominella svenska bolagsskattesatsen (för närvarande 28 procent). Verksamhetsländer som USA och Japan har en högre nominell skattesats än vad Sverige har. Då Axis bedriver en

5

Rörelsekapital, TSEK	1995/1996	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000
Varulager	51 422	49 369	81 522	77 587	69 887
Kundfordringar	50 167	87 075	102 390	102 277	131 996
Övriga omsättningstillgångar exkl. likvida medel	13 342	13 813	17 506	31 427	41 586
Kortfristiga icke räntebärande skulder	-54 216	-79 820	-77 060	-72 444	-127 828
Rörelsekapital	60 715	70 437	124 358	138 847	115 641

6

Sysselsatt kapital och kassaflöde, TSEK	1995/1996	1996/1997	1997/1998	1998/1999	1999/2000
Varulager	51 422	49 369	81 522	77 587	69 887
Kundfordringar	50 167	87 075	102 390	102 277	131 996
Övriga omsättningstillgångar exkl. likvida medel	13 342	13 813	17 506	31 427	41 586
Kortfristiga icke räntebärande skulder	-54 216	-79 820	-77 060	-72 444	-127 828
Rörelsekapital	60 715	70 437	124 358	138 847	115 641
Anläggningstillgångar	30 575	36 109	32 636	37 218	68 070
Avsättningar, icke räntebärande	-14 586	-14 376	-12 646	-11 342	-12 253
Sysselsatt kapital	76 704	92 170	144 348	164 723	171 458
Sysselsatta kapitalets andel av försäljningen, procent	23,4	23,4	27,7	29,4	24,7
Genomsnittligt sysselsatt kapital	68 176	84 437	118 259	154 535	168 090

global verksamhet kan ingen garanti lämnas för att lokala skattemyndigheter inte kommer att ifrågasätta Bolagets internprissättning och påtvingar beskattning på ett sätt som avviker mot den bedömning som gjorts ovan.

Känslighetsanalys

Axis är ett bolag med stark internationell prägel. Under räkenskapsåret 1999/2000 uppgick andelen intäkter i utländsk valuta till cirka 94 procent. Detta medför att såväl försäljning som resultat är beroende av relationen mellan den svenska kronan och övriga valutor. Med en stegvis förbättrad rörelsekapitalstruktur kommer känsligheten för förändringar i ränteläget vara blygsam. De faktorer som vid sidan av valutaexponeringen bedöms ha mest effekt på resultatet är inköpspriser samt lönekostnader. I tabellen nedan ges en indikation om de viktigaste faktorernas effekt på Axis resultat för räkenskapsåret 1999/2000.

Faktor, MSEK	Förändring	Effekt på rörelseresultat
SEK/US-dollar	+/-5%	4
SEK/Euro	+/-5%	11
Inköpspriser	+/-5%	15
Lönekostnader	+/-5%	10

Valuta- och finanspolicy

Axis har till följd av sin internationella exponering en etablerad valutapolitik som baseras på att all säkring av valutaflöden skall ske på affärsmässiga grunder och vara av icke-spekulativ karaktär. Av förväntad försäljning, efter avdrag för kostnader, valutasäkras cirka 70 procent. Kostnader skall dras mot intäkter i samma valuta inom Koncernen, oavsett var intäkterna och kostnaderna uppstår. Det är således inte enskilda dotterbolags valutaexponering, utan koncernexponeringen, som säkras. Säkring av valutaflöden kommer framdeles att ske i US-dollar, euro, yen och pund, vilka är de utländska valutor som svarar för huvuddelen av Koncernens valutarisk.

Axis har en koncernpolicy för finansverksamheten i vilken de finansiella riskerna definieras. I policyn ingår hur riskerna skall mätas och inom vilka riskintervall. Policyn beskriver vidare vilken rapportering som skall ske samt hur ansvar och befogenheter delegeras.

Placeringsreglemente

Axis finanspolicy tillåter placering av kontanta medel på bankkonto eller annan bankinlåning t.ex. deposit, företagscertifikat, statsskuldväxlar, stats-, företags- och s.k. bostadsobligationer. Utgivaren av företagscertifikat, företagsobligationer eller bostadsobligationer skall ha

erhållit kreditrating PI av Moody's eller AI av Standard & Poors eller, för svenska företag, KI av Nordic Rating

Placeringar av Bolagets likvida medel får göras i instrument med en kvarvarande löptid uppgående till maximalt ett år. Om placeringen är avsedd att utgöra en långsiktig placering får det aktuella instrumentets kvarvarande löptid uppgå till maximalt två år.

Utdelningspolitik

Axis har historiskt lämnat en utdelning uppgående till cirka en tredjedel av årets resultat efter skatt med hänsyn tagen till Bolagets soliditetsmål. Mot bakgrund av den expansionsstrategi som fastlades under 1995 har inga utdelningar lämnats efter räkenskapsåret 1996/97. Utdelningspolitiken kommer att vara fortsatt restriktiv under de närmaste åren i avvaktan på att verksamheten genererar positiva kassaflöden samt att resultat och finansiell ställning tillåter att utdelning lämnas.

Finansiella mål

Axis styrelse har uppfattningen att Bolaget skall ha en stark kapitalbas för att skapa möjligheter för en fortsatt stark tillväxt, såväl genom organisk expansion som genom kompletterande förvärv.

Mot bakgrund av ovanstående anser Axis att bolagets soliditet normalt ej bör understiga 50 procent. Efter föreliggande nyemission beräknas soliditeten uppgå till högst cirka 80 procent. Axis tillväxtmål för de närmaste fem åren är att i snitt öka försäljningen med 30 procent per år och att inom tre år uppnå en marginal före skatt om 10–15 procent.

Framtidsutsikter

Axis styrelse förväntar sig att Koncernens satsningar kommer att leda till fortsatt stark omsättningstillväxt och räknar med att Koncernen kommer att växa i nivå med det långsiktiga tillväxtmålet under det närmaste åren.

Axis kraftiga investeringar framförallt inom affärsområdet Mobile Internet kommer att tillåtas uppgå till en nivå som förväntas orsaka ett negativt redovisat rörelseresultat för koncernen under det närmaste året.

Omsättningstillväxten från produktområdena Document och Storage förväntas vara stabil men lägre än Koncernens genomsnittliga tillväxtmål, medan produktområde Camera förväntas växa väsentligt snabbare än Koncernens genomsnittliga tillväxtmål. Det är Axis målsättning att Camera-divisionen och Mobile Internet-divisionen tillsammans skall utgöra en betydande del av Axis omsättning inom några år.

Aktiekapital och ägarförhållanden

Aktiekapital

Aktiekapitalet i Axis uppgår, före nyemissionen i enlighet med Erbjudandet, till 564 000 SEK, fördelat på 56 400 000 aktier, envar aktie på nominellt 0,01 SEK. Varje aktie medför lika rätt till andel i Axis tillgångar och

vinst samt berättigar till en röst. Genom föreliggande nyemission av högst 12 500 000 aktier, kommer aktiekapitalet att öka med högst 125 000 SEK till högst 689 000 SEK, fördelat på högst 68 900 000 aktier. Axis har före ägarspridningen cirka 30 aktieägare.

Aktiekapitalets utveckling

År	Transaktion	Antal aktier	Nominellt belopp (SEK)	Aktiekapital (SEK)
1984	Bolagsbildning	500	100,00	50 000
1985	Nyemission	5 040	100,00	504 000
1987	Konvertering av förlagslån	5 640	100,00	564 000
1997	Split 100:1	564 000	1,00	564 000
1999	Split 100:1	56 400 000	0,01	564 000

Ägarförhållanden

I nedanstående tabell framgår ägarförhållandena i Axis före Erbjudandet samt före full utspädning av de aktier

som kan tillkomma enligt incitamentsprogrammet (se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Incitamentsprogram"):

Ägare	Antal aktier	Andel av kapital och röster,%
Mikael Karlsson privat och genom bolag (LMK Industri AB)	23 085 000	40,9
G. Kallstrom & Co AB ¹⁾	14 100 000	25,0
Martin Gren genom bolag (AB Grenspecialisten)	10 005 000	17,7
Dag Tigerschiöld	2 427 600	4,3
Isac Brandberg AB	2 270 000	4,0
Johan Björkman	2 132 400	3,8
Övriga aktieägare	2 380 000	4,2
Summa	56 400 000	100,0

I nedanstående tabell framgår ägarförhållandena i Axis efter Erbjudandet samt före full utspädning av de aktier som kan tillkomma enligt incitamentsprogrammet, förut-

satt full anslutning till Erbjudandet samt till fullt utnyttjad Övertilldelningsoption.

Ägare	Antal aktier	Andel av kapital och röster,%
Mikael Karlsson privat och genom bolag (LMK Industri AB)	22 167 764	32,2
G. Kallstrom & Co AB ¹⁾	13 539 765	19,7
Martin Gren genom bolag (AB Grenspecialisten)	9 607 471	13,9
Dag Tigerschiöld	2 427 600	3,5
Isac Brandberg AB	2 270 000	3,3
Johan Björkman	2 132 400	3,1
Övriga aktieägare	2 380 000	3,5
Nya investerare	14 375 000	20,9
Summa	68 900 000	100,0

¹⁾ G. Kallstrom & Co AB ägs till 70 procent av Skanditek Industriförvaltning AB.

Utfästelse (Lock-up)

Huvudaktieägarna – som anges i not I på sidan I och som, under antagande av full anslutning till Erbjudandet samt till fullo utnyttjad övertilldelningsoption, kommer att äga aktier representerande sammanlagt cirka 65,8 procent av aktierna och rösterna i Axis – har för avsikt att långsiktigt kvarstå som betydande aktieägare. Huvudaktieägarna samt vissa ledande befattningshavare i Axis¹⁾ har förbundit sig att inte, direkt eller indirekt, under en period från och med första noteringsdagen av Axis aktier på Stockholmsbörsen till och med dagen för Axis offentliggörande av bokslutskommunikén för räkenskapsåret 2000/2001, överlåta aktier eller teckningsoptioner i Bolaget utan Enskilda Securities skriftliga medgivande.

Bemyndigande

Extra bolagsstämma i Axis beslutade den 3 maj 2000 att bemyndiga styrelsen, vid ett eller flera tillfällen och längst intill ordinarie bolagsstämma 2000, att besluta om nyemission av sammanlagt högst 25 000 000 aktier i samband med en ägarspridning av bolagets aktier, att ske i form av en s.k. Private Placement och/eller notering av Bolagets aktier vid Stockholmsbörsen. Styrelsen för Axis har i samband med beslutet om föreliggande nyemission av högst 12 500 000 aktier även beslutat att inte utnyttja återstående del av bemyndigandet.

Incitamentsprogram

Axis styrelse beslutade i juni 1999 att införa ett årligen återkommande incitamentsprogram till Koncernens anställda i Sverige och utlandet. Anställda i USA erbjuds amerikanska s.k. Stock Options.

Under 1999 erbjöds anställda i Axis-koncernen möjlighet att förvärva sammanlagt 570 000 teckningsoptioner till marknadspris, varvid samtliga anställda erbjudits möjlighet att förvärva teckningsoptioner, med användande av en för detta ändamål särskilt utgående kontantbonus, och cirka 45 ledande befattningshavare därutöver erbjudits möjlighet att förvärva teckningsoptioner mot kontant betalning. Sammanlagt 30 000 teckningsoptioner innehas av dotterbolaget Axis Network AB och avses erbjudas tillkommande anställda. Teckning av aktier i Axis kan med stöd av 1999 års teckningsoptioner ske under tiden från och med 2 september 2002 till och med

1 september 2004 till en teckningskurs per aktie om 19,50 SEK.

Den 3 maj 2000 godkände extra bolagsstämma i Axis enhälligt styrelsens emissionsbeslut av den 14 april 2000 varigenom ytterligare sammanlagt 1 128 000 teckningsoptioner berättigande till teckning av aktier i Axis kommer att erbjudas anställda i Axis-koncernen till marknadspris. De personer som är anställda i Axis-koncernen per den 5 juli 2000 kommer, med användande av en för detta ändamål särskilt utgående kontantbonus, att erbjudas möjlighet att förvärva högst 1 000 teckningsoptioner per anställd. Därutöver kommer cirka 50 ledande befattningshavare, beroende på befattningshavarens tjänsteställning, att erbjudas möjlighet att mot kontant betalning förvärva högst 3 000, högst 10 000 eller högst 141 000 teckningsoptioner per befattningshavare. Vidare kommer Bolagets verkställande direktör att erbjudas möjlighet att mot kontant betalning förvärva högst 282 000 teckningsoptioner. De teckningsoptioner som inte kommer att förvärfas av anställda kommer att innehas av ett helägt svenskt dotterbolag och avses erbjudas tillkommande anställda i Axis-koncernen. Teckning av aktier i Axis kan med stöd av 2000 års teckningsoptioner ske under tiden från och med 2 oktober 2003 till och med 30 september 2005. Teckningskursen per aktie skall motsvara 130 procent av genomsnittet av det för varje börsdag volymviktade medeltalet av de under dagen noterade betalkurserna enligt Stockholmsbörsens officiella kurslista för aktier i Bolaget beräknat under en period om fem handelsdagar, från och med den sjätte till och med den tionde handelsdagen efter första dagen för notering av Axis-aktien på Stockholmsbörsen.

Den sammanlagda ökningen av Axis aktiekapital kommer vid fullt utnyttjande av samtliga teckningsoptioner utgivna under 1999 och 2000 och under antagande av full anslutning till Erbjudandet att uppgå till 16 980 SEK, motsvarande en sammanlagd utspädning om cirka 2,5 procent, dock med förbehåll för den höjning som kan föranledas av omräkning av det antal aktier teckningsoptioner berättigar till förvärf av i anledning av emissioner och liknande förhållanden, varav cirka 0,8procent avser 1999 års teckningsoptioner och cirka 1,6 procent avser 2000 års teckningsoptioner.

¹⁾ Dessa befattningshavare utgörs av Mikael Karlsson via LMK Industri AB, G. Kallstrom & Co AB, Martin Gren via AB Grenspecialisten, Dag Tigerschiöld, Johan Björkman, Peter Ragnarsson, Bengt Christensson, Mikael Nilsson, Bengt-Arne Molin, Charlotta Falvin, Per Ädelroth, Fredrik Nilsson, Anders Laurin, Torbjörn Ward, Ray Mauritsson, Lars Beckman, Fredrik Sjöstrand, Kenneth Jonsson och Brigitta Salmi.

Särskilda överväganden

Allt företagande och ägande är förenat med ett visst mått av risktagande och i detta avseende utgör Axis inget undantag. Inför föreliggande Erbjudande och marknadsnotering uppmanas därför potentiella investerare att utöver övrig information i detta prospekt beakta riskfaktorerna nedan.

Teknologisk utveckling

Axis verksamhetsområde präglas av omfattande forskning och teknologisk förändring och nya framsteg förväntas fortsätta i snabb takt. Det kan inte garanteras att konkurrenternas utveckling inte kommer att begränsa Axis möjligheter att expandera sin verksamhet eller medföra att Bolagets teknologier och produkter blir oekonomiska eller föråldrade.

Tidiga utvecklingskedan och nya marknader

Axis befinner sig i tidiga utvecklingskedan inom flera av Bolagets produktdivisioner. Inom området Mobile Internet har Bolaget ännu inte marknadsintroducerat några produkter i stor skala. Ingen garanti kan lämnas för att Bolaget framgångsrikt kommer att kunna marknadsintroducera några produkter. Det kan inte heller lämnas några garantier för att produktområdet någonsin kommer att bli lönsamt. Det erfordras ytterligare utvecklingsarbete och testning av produkterna inom Mobile Internet-divisionen innan marknadsintroduktion kan ske i större skala.

Marknadens intresse för Axis teknologi och produkter

För att uppnå framgång och lönsamhet är Axis bland annat beroende av att Bolagets målgrupper uppfattar Axis teknologi och produkter som konkurrenskraftiga i jämförelse med andra aktörer som t.ex. Hewlett & Packard, Intel och 3Com. Vidare fordras att slutanvändarna accepterar Internet som ett pålitligt, säkert och effektivt medium för affärsrelaterad kommunikation.

Tekniska fel i Bolagets produkter

Samtliga Axis produkter är tekniskt komplicerade och innehåller en rad hård- och mjukvarukomponenter som utvecklas såväl internt som externt. Det kan inte garanteras att produkter fungerar, beroende på fel i hård- eller mjukvaran, oavsett om testning i enlighet med Bolagets policy har genomförts. Allvarliga fel i Bolagets produkter kan underminera Bolagets marknadsposition och kan medföra förlorad försäljning och krav på ersättning från kunder, vilket kan ha negativa effekter på Bolagets verksamhet, ekonomiska ställning och rörelseresultat.

Marknadens utveckling

Axis är beroende av IT-marknadens utveckling i allmänhet och nätverksmarknadens utveckling i synnerhet, d.v.s. hur

snabbt företag och privatpersoner i olika delar av världen tar till sig och investerar i ny teknik, både de specifika produkter som Axis marknadsför och den infrastruktur som gör produkterna meningsfulla. Denna marknadsutveckling påverkas såväl av makrofaktorer som världsekonomin, t.ex. större teknikutvecklingssteg som Internet under senare år.

Beroende av OEM-kunder, Internetleverantörer och andra s.k. Service Providers

Det kan inte garanteras att Bolaget kommer att kunna bibehålla existerande OEM kunder eller attrahera nya. Det kan heller inte garanteras att de produktområden som marknadsförs eller kan komma att marknadsföras gentemot internetleverantörer (s.k. ISP:er) eller andra typer av s.k. Service Providers alltid kommer att accepteras av dessa för integration i deras totala infrastruktur.

Återförsäljare

De kunder som köper produkter med Axis varumärke nås genom en kedja av externa distributörer, systemintegratörer och detaljister. Det kan inte garanteras att denna struktur kommer finnas tillgänglig över tiden. Det kan heller inte garanteras att faktorer inom distributions- och detaljistledet inte påverkar Bolagets försäljning och lönsamhet negativt.

Tillgång till komponenter och kontraktproduktion

Axis har sedan Bolaget bildades förlitat sig på extern kontraktproduktion. Det kan inte garanteras att Bolaget i framtiden kommer att ha tillgång till komponenter och kontraktproduktion som kan svara mot den kvalitetsnivå som Bolagets produkter skall möta. Det kan heller inte garanteras att Bolaget alltid kan ha tillgång till komponenter i tillräcklig kvantitet. Varje brist enligt ovan i produktionskedjan kan ha negativ påverkan på Bolagets verksamhet, ekonomiska ställning och rörelseresultat.

Integration av förvärvade verksamheter

Axis har hittills enbart vuxit organiskt. Styrelsen har gjort bedömningen att framtida tillväxt även kan komma att ske genom förvärv. Bolagets framtida utveckling blir i sådant fall beroende av hur väl förvärvade verksamheter kan integreras i Bolaget. Om Bolaget misslyckas med integrationen av eventuella förvärv kan detta ha negativ påverkan på Bolagets verksamhet, ekonomiska ställning och rörelseresultat.

Beroende av nyckelpersoner

Nyckelpersoner har alltid varit och kommer även fortsättningsvis att vara den viktigaste orsaken till Axis

framgång. Axis förmåga att både attrahera och behålla kompetent personal är av avgörande betydelse för Axis långsiktiga konkurrensförmåga. Axis anställda omfattas av ett bonussystem som baseras både på finansiella faktorer och på medarbetarnas intellektuella bidrag. Det kan dock inte garanteras att Axis kommer att kunna attrahera och behålla betydelsefull personal. Eventuella personalförluster kan ha negativ inverkan på Bolagets verksamhet, ekonomiska ställning och rörelseresultatet.

Mikael Karlsson och Martin Gren har varit drivkrafterna bakom bildandet av Axis och bedöms även framdeles vara viktiga för Koncernens utveckling. Beroendet av dessa personer minskar dock successivt genom att Axis växer och såväl koncernledning som styrelse tillförs ökade resurser. Både Karlsson och Gren avser att kvarstå som huvudägare i Axis, men det kan inte garanteras att deras ägande är inte kommer att minska.

Beroende av immateriella rättigheter

Axis kommersiella framgångar är till viss del beroende av att intrång i tredje mans patent eller andra immateriella rättigheter inte görs. Styrelsen känner inte till att Bolaget gör sig skyldigt till patentintrång eller intrång i annans immateriella rättigheter, men det kan inte garanteras att Bolagets teknologier inte innebär eller kommer att innebära intrång i tredje mans patent eller immateriella rättigheter. Skulle ett sådant intrång ske kan Bolaget bli skyldigt att köpa licenser till sådana patent eller immateriella rättigheter alternativt bli tvunget att utveckla egna alternativa teknologier. Det kan inte garanteras att Bolaget kan få tillgång till licenser på kommersiellt acceptabla villkor, om det överhuvudtaget går att erhålla sådan licens. Om licens inte kan erhållas, eller om inte alternativa teknologier kan utvecklas, riskerar Bolaget att försenas eller förhindras marknadsföra sina produkter, vilket kan ha negativ påverkan på Bolagets verksamhet, ekonomiska ställning och rörelseresultat.

Påverkan från myndigheter

Bolaget arbetar på en global marknad. Det kan inte garanteras att myndigheter i olika länder över tiden inte ändrar regelverken på ett sådant sätt att Bolagets möjligheter till produktförsäljning på vissa marknader försämras eller omöjliggörs. Skulle sådana hinder uppstå kan detta ha negativ påverkan på Bolagets verksamhet, ekonomiska ställning och rörelseresultat.

Bolagsskatt

Då Bolaget bedriver en global verksamhet kan ingen garanti lämnas för att lokala skattemyndigheter inte kommer att ifrågasätta Bolagets internprissättning och påtvinga beskattning på ett sätt som negativt påverkar Bolagets

verksamhet, ekonomiska ställning och rörelseresultat. Axis styrelse bedömer att det för närvarande inte finns grund att ifrågasätta Bolagets internprissättning.

Valutarisk

Bolaget har till följd av sin internationella exponering en etablerad valutapolitik som baseras på att all säkring av valutaflöden skall ske på affärsmässiga grunder och vara av icke-spekulativ karaktär. Det kan inte garanteras att Bolaget vid varje tillfälle kan vara opåverkat av förändrade valutakurser. Bolagets valutarisk kan således förorsaka en negativ påverkan på Bolagets verksamhet, ekonomiska ställning och rörelseresultat.

Produktansvar och försäkring

Styrelsen bedömer att Bolaget har ett försäkringsskydd som är anpassat till Bolagets verksamhet. Det kan dock inte garanteras att det i framtiden inte uppstår förpliktelser eller reses krav som inte täcks av Bolagets försäkringar. Skulle sådana förpliktelser uppstå eller krav resas kan det förorsaka en negativ påverkan på Bolagets verksamhet, ekonomiska ställning och rörelseresultat.

Framtida kapitalbehov

Axis långsiktiga kapitalbehov beror på många faktorer, bland annat på hur Axis satsningar inom affärsområdet Mobile Internet lyckas samt på Axis förmåga att hantera en fortsatt hög tillväxt. Om det genom nyemissionen inom ramen för Erbjudandet anskaffade kapitalet, tillsammans med nuvarande resurser och eventuella framtida vinster eller krediter, inte räcker till för att täcka investeringar och löpande kostnader kan Axis komma att behöva anskaffa ytterligare kapital. Om kapital genereras genom nyemission av aktier utan företrädesrätt för befintliga aktieägare kommer dessa aktieägares innehav att spädas ut. Ingen garanti kan lämnas för att ytterligare kapital blir tillgängligt eller att det kan anskaffas på för Axis och aktieägarna fördelaktiga villkor. Aktieinnehaven för de personer som förvärvar aktier i Erbjudandet kan även komma att utspädas i framtiden som ett resultat av utnyttjande av redan utgivna teckningsoptioner samt teckningsoptioner som utges i framtiden.

Aktiens utveckling

Före Erbjudandet har det inte funnits någon publik marknad för aktierna i Axis. Även om Axis-aktien noteras vid Stockholmsbörsen kan ingen garanti lämnas beträffande likviditeten i aktien. Priset på aktien kommer bland annat att påverkas av variationer i Axis resultat, förändringar i aktiemarknadens förväntningar om framtida vinster, utbud och efterfrågan på aktierna, utvecklingen inom Axis marknader och den ekonomiska utvecklingen i allmänhet. Detta innebär att det pris som aktien kommer att handlas till kan komma att fluktuera.

Kompletterande information

Viktiga avtal

Axis är inte beroende av något enskilt kommersiellt avtal. Det finns inte heller någon annan överenskommelse som är av väsentlig betydelse för Bolagets resultat eller finansiella ställning. Det finns inte heller enskilda kommersiella avtal som i någon väsentlig utsträckning påverkar Bolagets verksamhet.

Twister och rättsliga processer

Axis är inte och har inte varit part i eller har kännedom om något rättsligt förfarande som har eller kan förväntas få väsentlig betydelse för Axis eller dess verksamhet.

Transaktioner med närstående

Det finns inga avtalsrelationer eller transaktioner mellan Axis och närstående personer. Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har eller har haft någon direkt eller indirekt delaktighet i någon affärstransaktion, som är eller var ovanlig till sin karaktär eller med avseende på villkoren, som inträffat under nuvarande eller föregående verksamhetsår och som i något avseende kvarstår oreglerad eller oavslutad. Revisorerna har ej heller varit delaktiga i någon affärstransaktion enligt ovan. Bolaget har heller inte lämnat lån, ställt garantier eller ingått borgensförbindelser till eller till förmån för någon av styrelsens ledamöter, ledande befattningshavare eller revisorer i Bolaget.

Efterlevnad av regelverk mm

Axis bedömer att Bolaget uppfyller gällande regler och bestämmelser samt innehar erforderliga tillstånd med avseende på dess verksamhet.

Krediter och andra åtaganden

Bolaget har en checkräkningskredit uppgående till 180 MSEK.

Pensioner

Axis gör pensionspremieavsättningar i enlighet med ITP-planen.

Försäkringar

Axis har en företagsförsäkring omfattande de i Koncernen ingående bolagen och verksamheterna. Försäkringen omfattar egendom/fastighet, avbrott, ansvar, ansvar för ren förmögenhetsskada, förmögenhetsbrott och rättskydd. Det är Axis bedömning att Bolaget har tillfredsställande försäkringsskydd för att täcka det ansvar som den ordinarie verksamheten ger upphov till. Ingen del i verksamheten bedöms vara av sådan art att försäkringsskydd inte kan erhållas på rimliga villkor.

Väsentliga händelser

Sedan den 30 april 2000 har inga väsentliga händelser inträffat som påverkat Axis finansiella ställning eller framtidsutsikter och som inte framgår av föreliggande prospekt.

Bokslut för verksamhetsåret 1999/2000

Bokslutet för verksamhetsåret 1999/2000 är underskrivet av Axis styrelse och reviderat av Axis revisorer, men ej fastställt av ordinarie bolagsstämma. Bokslutet kommer att framläggas för Axis ordinarie bolagsstämma i augusti 2000 för fastställande.

Byte av verkställande direktör, m.m.

Vid årsskiftet 1999/2000 utsågs Mikael Karlsson till ny styrelseordförande för Axis och efterträdde i den positionen Dag Tigerschiöld som varit ordförande för Axis styrelse sedan 1994 då han efterträdde Jan Wabreus, som varit styrelseordförande sedan 1985. Såväl Dag Tigerschiöld som Jan Wabreus ingår alltjämt i Axis styrelse. Mikael Karlsson, som varit VD för Axis sedan 1984, efterträddes av Magnus Karnsund den 1 januari 2000. Axis styrelses och Magnus Karnsunds syn skiljde sig emellertid åt på vissa för Bolaget väsentliga områden och parterna valde därför att så snabbt som möjligt avveckla anställningsförhållandet. Den 14 april 2000 utsågs Peter Ragnarsson till ny VD för Bolaget. Peter Ragnarsson har tidigare varit vVD, operativt ansvarig chef samt ekonomi- och finansdirektör för Axis.

Avtal om försäljning av aktier

I samband med utförsäljning av aktier och nyemission till kapitalmarknaden är det praxis att säljarna av aktier och Bolaget som emitterar aktier träffar avtal rörande villkoren för utförsäljningen och nyemissionen med det emissionsinstitut som svarar för placeringen av aktierna. Bolaget och Huvudaktieägarna har för avsikt att omkring den 15 juni 2000 träffa ett sådant avtal med Enskilda Securities. Nedan lämnas en kortfattad beskrivning av vissa väsentliga villkor som avses ingå i avtalet ("Placeringsavtalet").

Enskilda Securities kommer i Placeringsavtalet att åta sig att, under vissa förutsättningar, anskaffa köpare till de aktier som omfattas av Erbjudandet.

Placeringsavtalet kommer att vara villkorat av att vissa förutsättningar uppfylls, såsom att notering vid Stockholmsbörsen sker, att väsentliga förhållanden rörande Axis inte förändras samt att någon av Huvudaktieägarna eller Bolaget inte bryter mot Placeringsavtalet.

Huvudaktieägarna har i Placeringsavtalet åtagit sig att inte, vare sig direkt eller indirekt, utan Enskilda Securities medgivande, avyttra aktier, teckningsoptioner eller motsvarande värdepapper i Axis under en period från och med första noteringsdagen för Axis aktier vid O-listan på Stockholmsbörsen till och med dagen för Axis offentliggörande av bokslutskommunikén för räkenskapsåret 2000/2001.

Utdrag ur bolagsordningen m.m.

Utdrag ur bolagsordningen

Bolagets firma

Bolagets firma är Axis Aktiebolag. Bolaget är publikt (publ).

Styrelsens säte

Styrelsen skall ha sitt säte i Lund, Skåne län.

Verksamhet

Föremålet för Bolagets verksamhet är att direkt eller indirekt genom hel- eller delägda bolag, utveckla, tillverka och försälja mikroprocessorbaserade produkter, äga och förvalta fastigheter samt idka annan därmed förenlig verksamhet.

Aktiekapital m m

Aktiekapitalet skall utgöra lägst femhundra tusen (500 000) och högst två miljoner (2 000 000) SEK. Aktie skall lyda på ett (1) öre.

Styrelse

Styrelsen skall bestå av lägst tre och högst sex ledamöter med högst tre suppleanter. Ledamöterna och suppleanterna väljes årligen på ordinarie bolagsstämma för tiden intill slutet av nästa ordinarie bolagsstämma.

Kallelse

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar samt i Dagens Nyheter eller annan rikstäckande dagstidning.

Rösträtt

Vid bolagsstämman får varje röstberättigad rösta för fulla antalet av honom ägda och företrädda aktier utan begränsning i röstetalet.

Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår skall vara 1/5 – 30/4.

VPC-anslutning

Bolaget är anslutet till VPC.

Övrig information

Bolagets organisationsnummer är 556241-1065. Bolaget inregistrerades hos PRV den 5 april 1984 och har bedrivit verksamhet sedan dess. Dess associationsform regleras av aktiebolagslagen (1975:1385).

Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer



Styrelse

Mikael Karlsson

Styrelsens ordförande

Född 1962

Styrelseordförande i Netch Technologies AB och IT-Öresund.

Styrelseledamot i Institutet för ekonomisk forskning, Lunds Universitets Näringslivsforum, Ruben Rausing

Fonden, SEB Lund,

Teknikbrotstiftelsen i Lund,

Visionalis AB och Beijer

Electronics AB.

Medlem av styrelsen sedan 1984.

Verkställande direktör 1984–1999.

Ordförande sedan 2000.

Aktier i Axis: 23 085 000 ¹⁾

Teckningsoptioner i Axis: 0

Dag Tigerschiöld

Vice ordförande

Född 1942

Styrelseordförande i Arkivator AB,

Mydata Automation AB och Vellinge

Electronics AB.

Styrelseledamot i Skanditek

Industriförvaltning AB,

Industriförvaltnings AB Kinnevik,

Korsnäs AB och Investment AB

Öresund.

Medlem av styrelsen sedan 1986.

Ordförande 1994–1999.

Aktier i Axis: 2 427 600

Teckningsoptioner i Axis: 0

Martin Gren

Född 1962

Styrelseledamot i Switchcore AB,

Netch Technologies AB och Itact AB.

Medlem av styrelsen sedan 1984.

Aktier i Axis: 10 005 000 ²⁾

Teckningsoptioner i Axis: 1 000

Johan Björkman

Född 1944

Styrelseordförande i Tredje AP-

fonden, Skanditek

Industriförvaltning AB,

LjungbergGruppen AB och

Nordstjernan AB.

Styrelseledamot i bl.a. BZ Gruppe

Holding AG, Korsnäs AB, Invik AB,

Mydata Automation AB, AB Persson

Invest och Plenia Sweden AB.

Medlem av styrelsen sedan 1995.

Aktier i Axis: 2 132 400

Teckningsoptioner i Axis: 0

Jan Wabreus

Född 1941

VD Timelox AB och dotterbolagschef inom Assa Abloy AB.

Medlem av styrelsen sedan 1985.

Ordförande 1985–1994.

Aktier i Axis: 0

Teckningsoptioner i Axis: 3 000

Nils Rydbeck

Född 1946

Senior Vice President Research & Technology, Chief Technical Officer

Ericsson Consumer Products.

Styrelseledamot i Anoto AB.

Ledamot i rådgivande kommittén

School of Management North Carolina State University.

Medlem av styrelsen sedan 1997.

Aktier i Axis: 0

Teckningsoptioner i Axis: 3 000

¹⁾ Privat och genom LMK Industri AB.

²⁾ Genom AB Grenspecialisten.



Ledande befattningshavare

Peter Ragnarsson

Verkställande direktör

Född 1963

Civilekonom, MBA

Anställd inom Axis sedan 1995.

Aktier i Axis: 10 000

Teckningsoptioner i Axis: 13 000

Bengt-Arne Molin

Chef strategisk teknologiutveckling

Född 1958

Teknologie Doktor i tillämpad

elektronik, civilingenjör

elektroteknik

Anställd inom Axis sedan 1999.

Aktier i Axis: 0

Teckningsoptioner i Axis: 0

Mikael Nilsson

Chefsstrateg

Född 1951

Civilingenjör elektroteknik

Anställd inom Axis sedan 2000.

Aktier i Axis: 0

Teckningsoptioner i Axis: 10 000

Bengt Christensson

Chef strategiska allianser

Född 1960

Civilingenjör elektroteknik

Anställd inom Axis sedan 1986.

Aktier i Axis: 140 000

Teckningsoptioner i Axis: 10 000

På bild fr. vänster: Martin Gren, Mikael Karlsson, Jan Wabreus, Dag Tigerschiöld, Mikael Nilsson, Bengt-Arne Molin, Bengt Christensson och Peter Ragnarsson.



Ledande befattningshavare (forts.)

Charlotta Falvin

Chef Sales & Operations

Född 1966

Civilekonom

Anställd inom Axis sedan 1994.

Aktier i Axis: 10 000

Teckningsoptioner i Axis: 13 000

Per Ädelroth

Chef Document Division

Född 1966

Civilingenjör

Anställd inom Axis sedan 1994.

Aktier i Axis: 10 000

Teckningsoptioner i Axis: 10 000

Fredrik Nilsson

Chef Storage Division

Född 1967

Civilingenjör,

Anställd inom Axis sedan 1996.

Aktier i Axis: 0

Teckningsoptioner i Axis: 3 000

Anders Laurin

Chef Camera Division

Född 1960

Gymnasieingenjör, ADB-linje

Anställd inom Axis sedan 1997.

Aktier i Axis: 0

Teckningsoptioner i Axis: 10 000

Torbjörn Ward

Chef Mobile Internet Division

Född 1965

Civilingenjör elektroteknik

Anställd inom Axis sedan 2000.

Aktier i Axis: 0

Teckningsoptioner i Axis: 0

Ray Mauritsson

Chef Technology Division

Född 1962

Civilingenjör teknisk fysik

Anställd inom Axis sedan 1995.

Aktier i Axis: 10 000

Teckningsoptioner i Axis: 10 000

Lars Beckman

Finanschef

Född 1965

Fil. kand.

Anställd inom Axis sedan 1994.

Antal aktier: 0

Teckningsoptioner i Axis: 3 000

På bild fr. vänster: Ray Mauritsson,
Charlotta Flavin, Anders Laurin
och Kenneth Jonsson.

Fredrik Sjöstrand

Koncerncontroller

Född 1969

Civilekonom

Anställd inom Axis sedan 1998.

Antal aktier: 0

Teckningsoptioner i Axis: 3 000

Kenneth Jonsson

Operativ chef strategisk
teknologiutveckling

Född 1960

Ingenjör

Anställd inom Axis sedan 1985.

Aktier i Axis: 10 000

Teckningsoptioner i Axis: 3 000

Brigitte Salmi

T.f. chef marknadskommunikation
och information

Född 1959

BSc Marketing Management

Anställd inom Axis sedan 1996.

Aktier i Axis: 0

Teckningsoptioner i Axis: 3 000



Revisorer och suppleanter

Öhrlings PricewaterhouseCoopers

Huvudansvarig

Anders Lundin, född 1956

Auktoriserad revisor

Uppdrag i Axis sedan 1996.

Suppleant

Gustav Jönsson, född 1950

Auktoriserad revisor

Uppdrag i Axis sedan 1984.

Ersättningar och förmåner mm

Löner och övriga ersättningar har under räkenskapsåret 1999/2000 utgått enligt tabellen nedan.

TSEK

Styrelse:	
Arvodet	325 ¹⁾
Löner och ersättningar	1 469 ²⁾
Företagsledning	2 762
Revisorer	718 ³⁾

¹⁾ Styrelsens ordförande för perioden 1 maj–31 december 1999 uppbar en ersättning om 130 000 SEK. För övriga styrelseledamöter utgår ersättning med sammanlagt 195 000 SEK.

²⁾ Löner och ersättningar avser Mikael Karlsson och Martin Gren som båda varit operativt verksamma i koncernen. Mikael Karlsson har varit koncernchef och Verkställande Direktör under perioden 1984-04-05–1999-12-31.

³⁾ Summan avser revisionsarvode.

Alla ledande befattningshavare deltar i eller kommer att ges möjlighet att delta i ett incitamentsprogram (se "Aktiekapital och ägarförhållanden – Incitamentsprogram").

Verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare har pensionsförmåner i enlighet med marknadsmässiga villkor. De ledande befattningshavarna har såväl vid egen som vid uppsägning från Bolagets sida en uppsägningstid uppgående till mellan en och tre månader. För VD gäller en uppsägningstid på sex månader (samt vid uppsägning från Bolagets sida avgångsvederlag för 12 månader). Om de varit anställda i mer än sex år tillämpas dock de uppsägningstider, för uppsägning från Bolagets sida, som framgår av lagen om anställningsskydd.

Verkställande direktören uppbär för räkenskapsåret 2000/2001 en ersättning om 1 400 000 SEK.

Formella räkenskaper

Resultaträkning

TSEK		Koncernen			Moderbolaget
		1999/2000	1998/1999	1997/1998	1999/2000
Nettoomsättning	Not 2	695 183	559 789	521 715	3 460
Kostnad för sålda varor och tjänster		-323 429	-238 835	-245 825	-
Bruttoresultat		371 754	320 954	275 890	3 460
Försäljningskostnader		-239 229	-184 212	-174 305	-
Administrationskostnader		-62 812	-36 950	-29 446	-4 917
Forsknings- och utvecklingskostnader		-144 585	-93 657	-76 709	-
Jämförelsestörande poster				25 959	-
Övriga rörelsekostnader		-7 358	-1 163	-3 233	-
Andel i intressebolags resultat före skatt		-	2 115	-2 865	-
Rörelseresultat	Not 3, 4	-82 230	7 087	15 291	-1 457
<i>Resultat från finansiella investeringar</i>					
Resultat från andelar i koncernbolag	Not 5	-	-	-	-43 997
Ränteintäkter	Not 6	29 677	1 395	11 009	28 566
Räntekostnader	Not 7	-9 776	-7 668	-15 126	-40 224
Resultat efter finansiella poster		-62 329	814	11 174	-57 112
Skatt på årets resultat	Not 8	-4 112	-2 859	-1 700	-
Minoritetens andel i årets resultat		-8 281	-	-	-
Åres resultat		-74 722	-2 045	9 474	-57 112

Balansräkning

TILLGÅNGAR, TSEK	Koncernen			Moderbolaget
	30 april 2000	30 april 1999	30 april 1998	30 april 2000
Anläggningstillgångar				
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>				
Immateriella anläggningstillgångar	Not 9	4 989	–	–
Rättigheter	Not 10	2 448	3 074	2 448
Förskott avseende immateriella anl tillgångar	Not 11	–	3 790	–
Summa immateriella anläggningstillgångar		7 437	6 864	2 448
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>				
Byggnader och mark	Not 12	8 193	7 039	6 835
Inventarier och utrustning	Not 13	31 702	14 209	17 552
Summa materiella anläggningstillgångar		39 895	21 248	24 387
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>				
Andelar i dotterbolag	Not 14	–	–	130 299
Andelar i intressebolag	Not 15	1 151	1 650	500
Andra långfristiga värdepappersinnehav	Not 16	12 893	–	12 893
Andelar i bostadsrättsförening	Not 17	676	676	676
Långfristiga fordringar	Not 21	6 018	6 780	7 073
Summa finansiella anläggningstillgångar		20 738	9 106	143 192
Summa anläggningstillgångar		68 070	37 218	145 640
Omsättningstillgångar				
<i>Varulager</i>				
Handelsvaror		69 887	77 587	81 522
Summa varulager		69 887	77 587	81 522
<i>Fordringar</i>				
Skattefordringar		12 316	–	–
Kundfordringar		131 996	102 277	102 390
Fordringar hos koncernbolag		–	–	–
Övriga fordringar		3 538	21 276	11 356
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		25 732	10 151	6 150
Summa fordringar		173 582	133 704	119 896
<i>Kassa och bank</i>				
Kassa och bank		12 419	–	10 203
Summa kassa och bank		12 419	–	10 203
Summa omsättningstillgångar		255 888	211 291	211 621
SUMMA TILLGÅNGAR		323 958	248 509	331 534

Balansräkning

EGET KAPITAL OCH SKULDER, TSEK		Koncernen			Moderbolaget
		30 april 2000	30 april 1999	30 april 1998	30 april 2000
Eget kapital	Not 18, 19				
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital		564	564	564	564
Bundna reserver		44 045	31 782	32 717	2 449
Summa bundet eget kapital		44 609	32 346	33 281	3 013
<i>Fritt eget kapital</i>					
Fria reserver		41 263	54 710	44 301	87 681
Årets resultat		-74 722	-2 046	9 474	-57 112
Summa fritt eget kapital		-33 459	52 664	53 775	30 569
Summa eget kapital		11 150	85 010	87 056	33 582
Minoritetens andel av eget kapital		9 905	-	-	-
Obeskattade reserver					
Periodiseringsfond	Not 20	-	-	-	39 038
Summa obeskattade reserver		-	-	-	39 038
<i>Avsättningar</i>					
Avsättningar för skatter	Not 21	12 253	11 342	12 646	-
Summa avsättningar		12 253	11 342	12 646	-
Skulder					
<i>Långfristiga skulder</i>	Not 22				
Övriga skulder till kreditinstitut, ränteb		-	79 245	67 495	115 000
Checkräkningskredit		162 822	468	-	138 544
Summa långfristiga skulder		162 822	79 713	67 495	253 544
<i>Kortfristiga skulder</i>					
Leverantörsskulder		72 355	35 322	43 146	-
Skatteskulder		-	133	3 119	-
Övriga skulder		1 295	12 452	6 028	24
Upplupna kostnader och förutbetalda int	Not 23	54 178	24 537	24 767	5 346
Summa kortfristiga skulder		127 828	72 444	77 060	5 370
Summa skulder		290 650	152 157	144 555	258 914
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		323 958	248 509	244 257	331 534
POSTER INOM LINJEN					
Ställda säkerheter	Not 25	17 583	INGA	INGA	2 225
Ansvarsförbindelser	Not 24	INGA	INGA	INGA	45 998

Kassaflödesanalys

TSEK	Koncernen			Moderbolaget
	1999/2000	1998/1999	1997/1998	1999/2000
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat före finansiella poster	-82 230	7 087	15 291	-1 457
Avskrivningar	13 030	8 110	7 233	626
Övriga ej likviditetspåverkande poster	-	-	-12 196	-
	-69 200	15 197	10 328	-831
Erhållna finansiella intäkter	708	1 395	8 350	20 564
Erhållna koncernbidrag	-	-	-	18
Lämnade koncernbidrag	-	-	-	-44 015
Erlagda finansiella kostnader	-8 415	-6 794	-10 626	-15 332
Betald inkomstskatt	-14 217	-6 856	-16 588	-4 727
	-21 924	-12 255	-18 864	43 492
Förändring varulager	7 700	3 935	-32 153	-
Förändring kundfordringar	-25 832	113	-15 315	-
Förändring övriga kortfristiga fordringar	9 938	-13 921	-3 693	-42 394
Förändring leverantörsskulder	34 081	-7 824	645	-
Förändring övriga kortfristiga rörelseskulder	15 529	6 194	7 525	-6 929
	41 416	-11 503	-42 991	-49 323
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-49 708	-8 561	-51 257	-93 646
Investeringsverksamheten				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-4 127	-6 916	-	-
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-25 507	-4 919	-17 814	-
Avyttring av materiella anläggningstillgångar	-	-	27 606	-
Investeringar i intressebolag	-1 151	-1 150	-	-
Investeringar i dotterbolag	-523	-	-	-124 136
Placeringar i övriga finansiella anläggningstillgångar	-12 893	-	128	-12 893
Avyttring av övriga finansiella anläggningstillgångar	-	-	1 875	-
Förändring kortfristiga finansiella placeringar	-	-	2 556	8 002
Resultat vid avyttring av andelar i dotterbolag	28 969	-	-	-
	-15 232	-12 985	14 351	-129 027
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-15 232	-12 985	14 351	-129 027
Finansieringsverksamheten				
Överkurs vid emission av skuldebrev	1 425	-	-	1 425
Upptagna lån	77 763	11 750	13 908	60 000
Utbetald utdelning	-	-	-2 538	-
Valutakursdifferenser	-1 361	-875	-4 500	-24 892
Erhållet/lämnat koncernbidrag	-	-	-	60 881
	77 827	10 875	6 870	97 414
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	77 827	10 875	6 870	97 414
Årets kassaflöde	12 887	-10 671	-30 306	-125 259
Likvida medel vid årets början	-468	10 203	40 509	-13 285
Förändring likvida medel	12 887	-10 671	-30 306	-125 259
Likvida medel vid årets slut	12 419	-468	10 203	-138 544

NETTOSKULDSÄTTNING	Koncernen		
	30 april 2000	30 april 1999	30 april 1998
Lån	162 822	79 245	67 495
Checkräkningskredit	-12 419	468	-10 203
	150 403	79 713	57 292

Noter

Not 1 Redovisningsprinciper

Års- och koncernredovisningarna har upprättats enligt Årsredovisningslagen och med iakttagande av god redovisningssed i Sverige. Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med föregående år om inget annat anges.

Koncernredovisning

I koncernredovisningen ingår moderbolaget och de bolag där moderbolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 procent av rösterna vid räkenskapsårets slut. I koncernens resultaträkning ingår under året förvärvade bolag med värden från tiden från och med förvärvet.

Koncernens bokslut är upprättat enligt förvärvsmetoden vilket innebär att anskaffningsvärdet på aktier i dotterbolag elimineras mot respektive dotterbolags egna kapital vid förvärvstillfället. Eget kapital bestäms här utifrån en marknadsmässig värdering av tillgångar, avsättningar och skulder vid förvärvstidpunkten. I den mån det finns obeskattade reserver i förvärvade bolag görs en avsättning för uppskjuten skatt på dessa reserver baserad på skattesatsen i respektive land. Denna skatt redovisas bland avsättningar för skatter.

I de fall anskaffningsvärdet för aktierna i dotterbolaget överstiger det förvärvade egna kapitalet beräknat enligt ovan, hänförs mellanskillnaden till goodwill som skrivs av över den beräknade nyttjandetiden. Skulle anskaffningsvärdet för aktierna understiga förvärvat eget kapital, reducerar skillnadsbeloppet det förvärvade bolagets monetära tillgångar.

Under året förvärvade bolag inkluderas i koncernredovisningen från förvärvsdagen. Under året avyttrade bolag inkluderas i koncernredovisningen fram till dagen för avyttring.

Omräkning av utländska dotterbolag

Samtliga utländska dotterbolag inom Axis koncernen har klassificerats som integrerade utlandsverksamheter varför monetära metoden tillämpas för omräkning av bokslut för utländska dotterbolag. Detta innebär att de utländska dotterbolagens monetära tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs, medan de icke-monetära tillgångarna omräknas till historisk kurs. Samtliga poster i resultaträkningarna omräknas till årets genomsnittskurs. Omräkningsdifferenser redovisas i resultatet från finansiella investeringar.

När moderbolaget eller annat koncernbolag i Axis-koncernen företagit säkringsåtgärd för att balansera och skydda mot kursdifferenser på nettoinvesteringen i ett dotterbolag, förs kursdifferensen på säkringsinstrumentet direkt till resultatet från finansiella investeringar, till den del den motsvaras av en under året ditförd omräkningsdifferens för dotterbolaget.

Vid olika värdering av tillgångar och skulder på koncern- och bolagsnivå beaktas skatteeffekten, vilken redovisas som latent skattefordran respektive latent skatteskuld. Dock beaktas ej latent skatt på koncernmässig positiv eller negativ goodwill.

Minoritetsintresse

Minoritetsintresse i årets resultat och eget kapital baseras på dotterbolagets bokslut upprättade i enlighet med koncernens redovisningsprinciper.

Intrassebolag

Som intrassebolag betraktas de bolag som inte är dotterbolag men där moderbolaget direkt eller indirekt innehar mellan 20 och 50 procent av rösterna för samtliga andelar. Andelar i intrassebolag redovisas enligt kapitalandelsmetoden.

Enligt kapitalandelsmetoden ingår andelar av resultatet i intrassebolagen i Resultat före skatt. Om anskaffningsvärdet för andelarna i intrassebolaget varit högre än andelen av eget kapital i det förvärvade bolaget vid förvärvstillfället behandlas skillnaden som goodwill. Andelen av intrassebolagets skatt ingår i koncernens skattekostnad. I koncernens

balansräkning redovisas innehav i intrassebolag till anskaffningsvärde justerat för tillskott, utdelningar och andel i resultatet efter förvärvstillfället.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Kortfristiga fordringar och skulder i utländsk valuta omräknas till balansdagskurser. Uppkomna kursdifferenser ingår i övriga rörelseintäkter med undantag för kursdifferenser på likvida medel som redovisas i finansnettot.

För säkring av framtida valutaflöden tillämpas s.k. hedgeredovisning. Resultatet av säkringstransaktionerna resultatredovisas i samma period som underliggande flöden.

Varulager

Handelsvaror värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på balansdagen med tillämpning av FIFO-principen. Internvinster vid försäljning mellan koncernbolag elimineras.

Fordringar

Fordringar tas upp till det belopp varmed de beräknas inflyta.

Utgifter för forskning och utveckling

Utgifter för forskning och utveckling belastar resultatet det år de uppkommer.

Avskrivningar enligt plan

Avskrivningar enligt plan beräknas på ursprungliga anskaffningsvärden minskat med ett bedömt restvärde och baseras på tillgångarnas bedömda nyttjandetid enligt följande:

Programvara	3 år
Rättigheter	5 år
Inventarier och utrustning	3–5 år
Markanläggningar	5 år

Skatter

Årets skattekostnad beräknas enligt varje lands skatteregler och på årets redovisade resultat. Återstående skatt att betala återfinns under skatteskuld.

Avsättning för uppskjuten skatt görs på obeskattade reserver enligt varje lands skatteregler. Det beräknas ingen uppskjuten skattefordran på skattemässiga underskott.

Not 2 Nettoomsättningens fördelning på rörelsegränar och geografiska marknader

Nettoomsättningen fördelar sig på rörelsegränar enligt följande:

	Koncernen		
	99/00	98/99	97/98
Document Division	395 903	357 276	362 115
Storage Division	128 302	139 449	120 221
Camera Division	94 702	48 127	28 356
Konsulttjänster	60 703	–	–
Övrigt	15 573	14 937	11 023
Summa	695 183	559 789	521 715

Nettoomsättningen fördelar sig på geografiska marknader enligt följande:

	Koncernen		
	99/00	98/99	97/98
Europa (inkl. Afrika och Mellanöstern)	385 473	311 545	268 085
Asien	113 652	74 372	91 463
Nord- och Sydamerika	196 058	173 872	162 167
Summa	695 183	559 789	521 715

Not 3 Personal

Medeltalet anställda med fördelning på kvinnor och män har varit:

	Kvinnor			Män			Totalt		
	99/00	98/99	97/98	99/00	98/99	97/98	99/00	98/99	97/98
Moderbolaget	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Frankrike	4	2	2	7	4	4	11	6	6
Japan	6	5	4	10	8	6	16	13	10
HongKong & Kina	7	7	8	9	10	13	16	17	21
Singapore, Australien, Korea och Malaysia	4	3	2	6	4	4	10	7	6
Spanien och Italien	1	–	–	4	–	–	5	–	–
Storbritannien	2	1	1	5	3	1	7	4	2
Sverige (Lund)	61	35	23	237	165	122	298	200	145
Tyskland	3	1	–	8	4	2	11	5	2
USA	21	14	12	50	47	39	71	61	51
Koncernen totalt	109	68	52	336	245	191	445	313	243

Löner och ersättningar har uppgått till:

	Styrelse & VD			Övriga			Totalt		
	99/00	98/99	97/98	99/00	98/99	97/98	99/00	98/99	97/98
Moderbolaget	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Frankrike	–	–	–	3 873	2 787	2 379	3 873	2 787	2 379
Japan	–	–	–	8 857	5 951	3 943	8 857	5 951	3 943
HongKong & Kina	–	–	–	2 369	2 838	3 326	2 369	2 838	3 326
Singapore och Australien	–	–	–	4 240	2 864	2 022	4 240	2 864	2 022
Spanien	–	–	–	895	–	–	895	–	–
Storbritannien	–	–	–	4 960	1 860	814	4 960	1 860	814
Sverige	2 426	1 832	2 289	90 139	57 124	42 074	92 565	58 956	44 363
Tyskland	–	–	–	4 807	3 822	920	4 807	3 822	920
USA	–	–	–	47 602	38 840	24 492	47 602	38 840	24 492
Koncernen totalt	2 426	1 832	2 289	167 742	116 086	79 970	170 168	117 918	82 259

	Löner och ersättningar			Sociala kostnader			(varav pensionskostnader)		
	99/00	98/99	97/98	99/00	98/99	97/98	99/00	98/99	97/98
Moderbolaget	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Dotterbolag	170 168	117 918	82 259	49 358	30 791	23 117	5 448	3 397	3 211
Koncernen total	170 168	117 918	82 259	49 358	30 791	23 117	5 448	3 397	3 211

Löner och ersättningar till styrelsen och Verkställande Direktören har utbetalats genom dotterbolaget Axis Communications AB.

Av koncernens pensionskostnader avser 511 (211) koncernens Verkställande Direktör. Inga pensionskostnader avseende styrelsen har förekommit. Inga pensionsförmåner utöver normal pensionsplan utgår till ledande befattningshavare.

Löner, ersättningar och förmåner till Styrelse och Företagsledning har belastat årets resultat med 4 556 (3 020) enligt nedan.

Styrelse	99/00	98/99
Arvoden	325	1 495
Löner och ersättningar	1 469	325
	1 794	1 820

Löner och ersättningar avser Mikael Karlsson och Martin Gren som båda varit operativt verksamma inom koncernen. Mikael Karlsson har varit Koncernchef och Verkställande Direktör under perioden 1984-04-05-1999-12-31.

Av styrelsearvodet har 130 utbetalats till Dag Tigerschiöld som varit Styrelsens ordförande under perioden 1994-05-01-1999-12-31. Från och med 2000-01-01 är Mikael Karlsson Styrelsens ordförande och Dag Tigerschiöld Styrelsens vice ordförande.

Företagsledning

Avseende Koncernchef, Verkställande Direktör och vice Verkställande Direktör har 2 762 belastat årets resultat

Mikael Karlsson

Ersättningar i egenskap av Koncernchef och Verkställande Direktör under perioden 1999-05-01-1999-12-31 redovisas under rubriken Styrelse.

Magnus Karnsund

Koncernchef och Verkställande Direktör under perioden 2000-01-01-2000-04-14. Förutom årets löner och ersättningar belastar 1 400 årets resultat avseende lön under uppsägningstiden respektive avgångsvederlag.

Not 3 *förts.*

Peter Ragnarsson

Vice Verkställande Direktör under perioden 1998-06-04--2000-04-14 och Koncernchef och Verkställande Direktör från och med 2000-04-15.

I händelse av uppsägning gäller för Koncernchef, Verkställande Direktör och vice Verkställande Direktör 6 månaders ömsesidig uppsägningstid. Koncernchef och Verkställande Direktör uppbär en lön uppgående till 1 400.

Samtliga styrelseledamöter och företagsledningen deltar i koncernens optionsprogram med motsvarande villkor som övriga anställda.

Not 4 Revisionsarvoden

	Koncernen	Moderbolaget
Revisionsarvoden till Öhrlings PricewaterhouseCoopers	276	–
Andra arvoden till Öhrlings PricewaterhouseCoopers	486	–
Revisionsarvoden till övriga revisorer	442	–
Summa	1 204	–

Revisionsarvoden och andra arvoden till moderbolagets revisorer har i sin helhet belastat dotterbolaget Axis Communications AB.

Not 5 Resultat från andelar i koncernbolag

	Moderbolaget
	99/00
Erhållna koncernbidrag	18
Lämnade koncernbidrag	–44 015
Summa	–43 997

Not 6 Ränteintäkter och liknande resultatposter

	Koncernen			Moderbolaget
	99/00	98/99	97/98	99/00
Ränteintäkter från långfristiga fordringar	708	1 395	8 350	20 564
Reavinst vid avyttring av andelar i dotterbolag	28 969	–	–	–
Kursdifferenser	–	–	2 659	8 002
Summa	29 677	1 395	11 009	28 566

Not 7 Räntekostnader och liknande resultatposter

	Koncernen			Moderbolaget
	99/00	98/99	97/98	99/00
Räntekostnader	–7 902	–6 431	–10 626	–15 013
Valutakursdifferenser	–1 361	–875	–4 500	–24 892
Övriga finansiella kostnader	–513	–363	–	–319
Summa	–9 776	–7 669	–15 126	–40 224

Not 8 Skatt på årets resultat

	Koncernen			Moderbolaget
	99/00	98/99	97/98	99/00
Aktuell skatt	–1 726	–3 870	–5 658	–
Uppskjutet skatt	–2 386	1 011	3 958	–
Summa	–4 112	–2 859	–1 700	0

Not 9 Immateriella anläggningstillgångar

	Koncernen			Moderbolaget
	99/00	98/99	97/98	99/00
Årets anskaffningar	4 127	–	–	–
Bolagsförvärv	510	–	–	–
Omföring från förskott	3 790	–	–	–
Omklassificering till inventarier och utrustning	–2 020	–	–	–
Utgående anskaffningsvärde	6 407	–	–	–
Årets avskrivning enligt plan	–1 223	–	–	–
Bolagsförvärv	–195	–	–	–
Utgående ackumulerade avskrivningar enligt plan	–1 418	–	–	–
Utgående planenligt restvärde	4 989	–	–	–

Not 10 Rättigheter

	Koncernen			Moderbolaget
	99/00	98/99	97/98	99/00
Ingående anskaffningsvärde	3 126	–	–	3 126
Årets anskaffningar	–	3 126	–	–
Utgående anskaffningsvärde	3 126	3 126	–	3 126
Ingående ackumulerade avskrivningar enligt plan	–52	–	–	–52
Årets avskrivning enligt plan	–626	–52	–	–626
Utgående ackumulerade avskrivningar enligt plan	–678	–52	–	–678
Utgående planenligt restvärde	2 448	3 074	–	2 448

Not 11 Förskott avseende immateriella anläggningstillgångar

	Koncernen			Moderbolaget
	99/00	98/99	97/98	99/00
Ingående anskaffningsvärde	3 790	–	–	–
Årets anskaffningar	–	3 790	–	–
Omföring till immateriella anläggningstillgångar	–3 790	–	–	–
Utgående anskaffningsvärde	–	3 790	–	–

Not 12 Byggnader och mark

	Koncernen			Moderbolaget
	99/00	98/99	97/98	99/00
<i>Byggnader, mark och markanläggningar:</i>				
Ingående anskaffningsvärde	7 039	6 835	16 615	–
Årets anskaffningar	1 267	204	6 835	–
Årets avyttringar	–	–	–16 615	–
Utgående anskaffningsvärde	8 306	7 039	6 835	–
Ingående ackumulerade avskrivningar enligt plan	–	–	1 123	–
Årets avskrivningar enligt plan	–113	–	–	–
Årets avyttringar	–	–	–1 123	–
Utgående ackumulerade avskrivningar enligt plan	–113	–	–	–
Utgående planenligt restvärde	8 193	7 039	6 835	–
Taxeringsvärden, Sverige	3 769	1 507	19 488	–

Not 13 Inventarier och utrustning

	Koncernen			Moderbolaget
	99/00	98/99	97/98	99/00
Ingående anskaffningsvärde	49 825	45 110	34 131	–
Årets anskaffningar	24 240	4 715	10 979	–
Bolagsförvärv	3 391	–	–	–
Omklassificering från immateriella anläggningstillgångar	2 020	–	–	–
Utgående anskaffningsvärde	79 476	49 825	45 110	–
Ingående ackumulerade avskrivningar enligt plan	–35 616	–27 558	–21 538	–
Principförändring	–	–	1 213	–
Årets avskrivning enligt plan	–11 068	–8 058	–7 233	–
Bolagsförvärv	–1 090	–	–	–
Utgående ackumulerade avskrivningar enligt plan	–47 774	–35 616	–27 558	–
Utgående planenligt restvärde	31 702	14 209	17 552	–

Not 14 Andelar i dotterbolag

	Antal aktier	Andel (kapital)	Andel (röster)	Nominellt värde	Bokfört värde		
					00.04.30	99.04.30	98.04.30
<i>Lund, Sverige</i>							
Axis Communications AB	1 600	100%	100%	160	342	342	342
Gren&Karlsson Firmware AB	500	100%	100%	100	50	50	50
Axis Technologies AB	500	100%	100%	100	50	50	50
Netch Technologies AB	1 800 000	50%*	50%	1 677	2 225	–**	–**
<i>Paris, Frankrike</i>							
Axis Communications SA	2 500	100%	100%	320	320	162	162
<i>London, Storbritannien</i>							
Axis Communications (UK) Ltd	30 000	100%	100%	376	376	376	376
<i>München, Tyskland</i>							
Axis Communications GmbH	1	100%	100%	223	223	223	223
<i>Boston, USA</i>							
Axis Communications Inc	10 000	100%	100%	60	123 330	60	60
<i>Tokyo, Japan</i>							
Axis Communications KK	200	100%	100%	762	762	762	762
<i>HongKong, Kina</i>							
Axis Communications Ltd	1 000 000	100%	100%	1 023	1 744	1 744	1 702
<i>Singapore</i>							
Axis Communications (S) Pte Ltd	50 000	100%	100%	237	677	677	439
<i>Sao Paolo, Brasilien</i>							
Axis Communications Ltda	10 000	100%	100%	67	67	67	67
<i>Madrid, Spanien</i>							
Axemet Communications SA	100 000	99%	99%	105	133	–	–

*Bolagets innehav uppgår till 50,00001%.

**Bolaget har under räkenskapsåret förvärvat ytterligare aktier varvid Netch Technologies omklassificerats till dotterbolag.

Uppgifter om dotterbolagens organisationsnummer och säte:

	Org.nr	Säte
Axis Communications AB	556253 – 6143	Lund
Axis Network AB	556505 – 3450	Lund
Axis Peripherals AB	556505 – 1785	Lund
Gren&Karlsson Firmware AB	556304 – 6209	Lund
Axis Technologies AB	556485 – 0765	Lund
Netch Technologies AB	556505-1801	Lund

Not 15 Andelar i intressebolag

	Andel (kapital)	Andel (röster)	Antal andelar	Bokfört värde			
				Koncernen			Moder bolaget
				00.04.30	99.04.30	98.04.30	00.04.30
Basset A/S	49%	49%	245 000	1 151	–	–	–
Netch Technologies AB	–	–	–	–	–	–	–
Summa				1 151	–	–	–

Under räkenskapsåret har ytterligare aktier förvärvat varvid innehavet i Netch Technologies AB överstiger 50 procent. Bolaget redovisas således som dotterbolag.

Not 16 Andra långfristiga värdepappersinnehav

	Andel (kapital)	Andel (röster)	Antal andelar	Bokfört värde		
				00.04.30	99.04.30	98.04.30
				nBand Communications Inc.	17%	17%
Summa			1 807 229	12 893	–	–

Not 17 Andel i bostadsrättsförening

	Koncernen		
	99/00	98/99	97/98
Ingående och utgående anskaffningsvärde	676	676	676

Not 18 Förändring av eget kapital

Koncernen	Aktie kapital	Bundna reserver	Fria reserver	Årets resultat	Totalt eget kapital
Belopp vid årets ingång	564	31 782	52 664	–	85 010
Förskjutningar mellan bundet och fritt kapital	–	10 838	–10 838	–	–
Överkurs vid emission av skuldebrev med vid- hängande teckningsrätter	–	1 425	–	–	1 425
Förändring av koncern- struktur	–	–	–563	–	–563
Årets resultat	–	–	–	–74 722	–74 722
Belopp vid årets utgång	564	44 045	41 263	–74 722	11 150
Moderbolaget					
Belopp vid årets ingång	564	1 024	87 681	–	89 269
Överkurs vid emission av skuldebrev med vid- hängande teckningsrätter	–	1 425	–	–	1 425
Årets resultat	–	–	–	–57 112	–57 112
Belopp vid årets utgång	564	2 449	87 681	–57 112	33 582

Not 19 Eget kapital

Axis AB har för närvarande ett utestående optionsprogram vilket omfattar personalen. Programmet infördes under 1999 och riktades till samtliga anställda i Axis koncernen. Motivet för detta program är att stimulera till ett långsiktigt engagemang hos de anställda i koncernens verksamhets- och resultatutveckling.

I nedanstående tabell redovisas optionsprogrammets förutsättningar och effekter på eget kapital vid fullt utnyttjande av optionerna.

Mottagare	Förfallo- tidpunkt	Tecknings- kurs	Antal optioner	Antal aktier	Tillfört kapital
Personalen	04-10-01	19.50	570 000	570 000	12 450

Not 20 Obeskattade reserver

	Moderbolaget 99/00
Periodiseringsfond tax 95	–
Periodiseringsfond tax 96	10 488
Periodiseringsfond tax 97	9 112
Periodiseringsfond tax 98	14 403
Periodiseringsfond tax 99	2 767
Periodiseringsfond tax 00	2 268
Summa obeskattade reserver	39 038

Not 21 Avsättning för skatter*Koncernen*

I koncernen redovisas årets uppskjutna skatt, 2 386 (–1 011), som skattekostnad i koncernresultaträkningen. Av årets uppskjutna skattekostnad är 363 (1 305) hänförlig till förändring i obeskattade reserver.

Uppskjuten skatteskuld i koncernen uppgår till 12 253 (11 342) och redovisas i posten Avsättningar. Av koncernens uppskjutna skatteskuld avser 11 705 (11 342) skatt på obeskattade reserver. Koncernens uppskjutna skattefordran uppgår till 5 304 (6 780) och redovisas i posten Långfristiga fordringar.

Moderbolaget

Uppskjuten skatt på redovisade obeskattade reserver uppgår till 10 931.

Not 22 Långfristiga skulder

Samtliga Koncernens och moderbolagets långfristiga skulder förfaller om mellan 1 till 5 år.

Not 23 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen			Moder- bolaget
	99/00	98/99	97/98	99/00
Upplupna lönekostnader	17 186	11 074	10 090	–
Upplupna sociala avgifter	10 273	6 241	4 585	–
Övriga upplupna kostnader	26 719	7 222	10 092	5 346
Summa	54 178	24 537	24 767	5 346

Not 24 Ansvarförbindelser

	Koncernen			Moder- bolaget
	99/00	98/99	97/98	99/00
Ansvarförbindelser till förmån för övriga koncernföretag	–	–	–	45 998

Not 25 Ställda säkerheter

	Koncernen			Moder- bolaget
	99/00	98/99	97/98	99/00
Pantsättning av aktier i Netch Technologies AB	17 583	–	–	2 225

Revisorernas granskningsberättelse

Uttalande

Vi har i egenskap av revisor i Axis Aktiebolag (publ), org nr. 556241-1065, granskat föreliggande prospekt. Granskningsen har utförts enligt den rekommendation som Föreningen Auktoriserade Revisorer, FAR, har utfärdat. I enlighet med rekommendationen har vi endast i begränsad omfattning granskat de prognoser som ingår i prospektet. De proformaräkenskaper som ingår i prospektet har upprättats enligt de förutsättningar som anges i avsnittet "Effekter av förestående nyemission" på sidan 52 och 53. De uppgifter i prospektet som hämtats ur räkenskaperna har återgivits korrekt.

Årsredovisningarna för 1997/1998, 1998/1999 och 1999/2000 har reviderats av oss. De uppgifter i prospektet som hämtats ur årsredovisningarna har återgivits korrekt.¹⁾

Det har inte kommit fram något som tyder på att prospektet inte uppfyller kraven enligt aktiebolagslagen och lagen om handel med finansiella instrument.

Lund den 30 maj 2000

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Anders Lundin

Auktoriserad revisor

Prospektet har godkänts av och registrerats vid Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. 4 § lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. Godkännandet och registreringen innebär inte att Finansinspektionen garanterar att sakuppgifterna i prospektet är riktiga eller fullständiga.

¹⁾ De uppgifter på sidan 45 i prospektet som hämtats ur Netch Technologies ABs årsredovisningar för 1996, 1997, 1998 och 1999 har återgivits korrekt.

Skattefrågor i Sverige

Nedanstående sammanfattning av vissa svenska beskattningsregler är baserad på nu gällande lagstiftning. Sammanfattningen är endast avsedd som generell information och tar bland annat inte sikte på värdepapper som innehas som omsättningstillgång i näringsverksamhet eller innehas av handelsbolag. Den skattemässiga behandlingen av varje enskild aktieägare beror delvis på dennes specifika situation. Varje aktieägare bör rådfråga skatterådgivare beträffande de skattekonsekvenser som Erbjudandet kan medföra. Nedan behandlas inte de särskilda regler som i vissa fall kan bli tillämpliga på aktieinnehav i bolag som är eller har varit fåmansföretag. Inte heller behandlas de särskilda lättnadsregler som i vissa fall övergångsvis kan bli tillämpliga på utdelning och reavinst på aktier i bolag som tidigare varit onoterade.

Fysiska personer

För fysiska personer som är skatterättsligt bosatta i Sverige beskattas alla kapitalinkomster såsom räntor, utdelningar och reavinster i inkomstslaget kapital. Skattesatsen i inkomstslaget kapital är 30 procent. Uppkommer reaförlust är denna som huvudregel avdragsgill till 70 procent. Reaförlust på marknadsnoterade aktiebeskattade värdepapper (aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier) är dock fullt avdragsgill mot reavinster på andra marknadsnoterade aktiebeskattade värdepapper. Regeringen har föreslagit i en proposition (prop. 1999/2000:100) att reaförluster på bland annat marknadsnoterade aktier ska vara fullt avdragsgilla även mot reavinster på aktier som inte är marknadsnoterade. Förslaget, som föreslås tillämpas retroaktivt på avyttringar som skett från och med den 1 januari 2000, har ännu inte lett till lagstiftning.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges skattereduktion, det vill säga avdrag från skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt. Skattereduktion medges med 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 SEK och med 21 procent av resterande del. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

För fysiska personer som är bosatta i Sverige innehålls preliminär skatt på utdelningar på aktier med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls normalt av VPC eller – beträffande förvaltarregistrerade aktier – av förvaltaren.

Tilldelning till anställda

Normalt sker ingen beskattning vid tilldelning av aktier. Beträffande anställda kan dock tilldelning av aktier i vissa fall aktualisera förmånsbeskattning. Någon förmånsbeskattning bör dock inte aktualiseras om de anställda (inklusive styrelseledamöter och suppleanter samt nuvarande aktieägare), på samma villkor som andra, förvärvar högst 20 procent av totala antalet utbudna aktier och den anställde därvid inte förvärvar aktier för mer än 30 000 SEK.

Förmögenhetsskatt

Aktier i Axis som kommer att noteras på O-listan vid Stockholmsbörsen är enligt gällande förmögenhetsskattelag inte förmögenhetsskattepliktiga.

Aktiebolag

För aktiebolag beskattas samtliga inkomster i inkomstslaget näringsverksamhet. Skattesatsen är 28 procent. Avdrag för reaförlust på aktiebeskattade värdepapper (aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier) som innehas som kapitalplacering medges endast mot reavinster på aktiebeskattade värdepapper. Reaförlust som inte har kunnat utnyttjas på detta sätt ett visst år kan utnyttjas mot reavinster på aktiebeskattade värdepapper under påföljande beskattningsår utan begränsning i tiden. Särskilda skatteregler gäller för vissa speciella företagskategorier.

Kupongskatt för aktieägare som inte är skatterättsligt hemmahörande i Sverige

För aktieägare som inte är skatterättsligt hemmahörande i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas svensk kupongskatt. Detsamma gäller vid utbetalningar från bolaget bl.a. i samband med inlösen av aktier och vid återköp av egna aktier genom förvärvserbjudande riktat till aktieägarna. Skattesatsen är 30 procent. Skattesatsen är dock i allmänhet reducerad genom avtal med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. I Sverige verkställer normalt VPC eller – beträffande förvaltarregistrerade aktier – förvaltaren avdrag för kupongskatt.

Ordlista

ASIC

Application Specific Integrated Circuit. Uttalas "A-sick". En krets som är designad för en specifik applikation snarare än en krets för mer generella funktioner, som exempelvis en mikroprocessor. Användningen av ASICs som komponent i elektronikprodukter kan förbättra prestandan, minska effektförbrukningen, öka säkerheten och sänka kostnaden.

ASP

Application Service Provider. En organisation som har värdatorer för programapplikationer i sina lokaler. Kunderna har tillgång till applikationen via privat nätverk eller Internet.

Bluetooth

Bluetooth är en öppen standard för trådlös överföring av röst och data på kort avstånd mellan mobila utrustningar (bärbara datorer, handdatorer, telefoner) och bordsdatorer.

Bredband

Höghastighetsöverföring. Termen används för att definiera hastigheten för kommunikationsledningar eller tjänster, vanligen till T1 rates (1,544 Mbit/s) och däröver, även om den faktiska tröskeln kan ligga långt under eller långt över beroende på applikation.

Webbläsare

Användargränssnittet för att visa information lagrad på Internet. En webbläsare är en programvaruapplikation.

CCD

Charge Coupled Device. Ett ljuskänsligt elektroniskt minne som används i kameror och scanners.

CD-ROM

Compact Disc Read Only Memory. En optisk disk som används för att lagra text, grafik och ljudinformation för datorapplikationer. Datainnehållet kan inte ändras eller skrivas över.

CMOS

Complementary Metal Oxide Semiconductor. Den mest använda teknologin som används i integrerade kretsar för digitala processorer och minnen.

DSP

Digital Signal Processor. En krets som är specialanpassad för att bearbeta digitala signaler i behandlingsintensiva

applikationer, såsom trådlösa kommunikationslänkar och bildbehandlig. DSP-kretsar används ofta i vardagsprodukter som exempelvis mobiltelefoner, faxar och digitala tv-apparater.

DVD

En familj av optiska diskar med samma fysiska storlek som en CD, men med avsevärt större lagringskapacitet.

GSM

Global System for Mobile Communications. Den digitala mobiltelefon teknik som är det vanligast förekommande systemet i Europa, men som även används i övriga världen.

HiperLAN/2

En standard för höghastighets trådlös LAN (lokalt nätverk) som ger en datahastighet på upp till 54 Mbit/s. Det liknar 802.11a och använder samma frekvensband, 5 GHz.

IP

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

ISP

Internet Service Provider. En organisation som tillhandahåller Internetaccess via modem, ISDN, xDSL, kabel eller trådlöst medan de större även erbjuder access till privata uppkopplingar.

LAN

Local Area Network. Ett kommunikationsnätverk som betjänar användare inom ett begränsat geografiskt område. Det består av servrar, arbetsstationer, ett operativsystem för nätverket och en kommunikationslänk. Vanligaste typen av LAN är Ethernet som använder TCP/IP som kommunikationsprotokoll.

Linux

Linux är s.k. "open source" (gratis) programvara för operativsystem inom familjen Unix operativsystem. Tack vare sin stabilitet och tillgänglighet har Linux vunnit popularitet både inom open source-världen och när det gäller kommersiella applikationer.

Mbit/s

Megabit per sekund = En miljon databitar, ettor och nollor, per sekund. Ett värde på hur snabbt data överförs över en kommunikationslänk.

MFP

Multi-Function Peripheral. Maskinvara som kombinerar fler olika funktioner i en enhet, exempelvis kombinationen fax, kopiator, skrivare och skanner.

Nätverks-konnektivitet

Den fysiska (trådbunden eller trådlös) och logiska (protokoll) anslutningen av ett datornätverk eller en enskild enhet till ett nätverk, exempelvis Internet eller ett LAN.

OEM

Original Equipment Manufacturer. Ett företag som tillverkar utrustning (t.ex. datorer) och säljer det under eget märke, i motsats till företag som säljer utrustning som tillverkas av andra företag.

PDA

Personal Digital Assistant. En handdator som fungerar som en planeringskalender för personlig information. Vanligtvis innehåller den åtminstone en databas med namn och adresser, påminnelser och anteckningsblock.

Skrivarserver

En tunn server som ansluter en skrivare till ett nätverk och som låter användarna dela skrivaren. Kan vara en separat låda eller ett instickskort i skrivaren.

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 LAN-protokoll på hög nivå.

RISC

Reduced Instruction Set Computer. En datorarkitektur som minskar chips-komplexiteten genom att använda enklare instruktioner för att öka den övergripande prestandan.

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 att läsa och skriva filer på den disken.

System-on-a-Chip (SoC)

ASIC som specialutvecklats för att möta kraven för ett applikationsområde med målsättningen att integrera en

större del av funktionaliteten på ett enda chip och därigenom nå fördelar med pris, prestanda och tillförlitlighet. Exempel på funktioner som ofta integreras på SoCs är mikroprocessor, minne och gränssnitt.

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.

Tunn server

En specialiserad, nätverksbaserad utrustning som är utformad för att utföra en specialiserad uppsättning serverfunktioner, som exempelvis en skrivarserver eller NAS (Network Attached Storage). En tunn server avlastar generella applikationsserver och effektiviserar nätverksanvändningen genom att den för sin funktion är enklare att installera, lättare att använda och är mer tillförlitlig jämfört med att använda en traditionell server.

UMTS

Universal Mobile Telecommunications System. Den europeiska implementeringen av 3G-system för trådlös telefoni. UMTS tillhandahåller tjänster på 2GHz-bandet, global roaming och skraddarsydda funktioner. Det är utformat som ett utvecklingssystem för GSM-nätoperatörer och man förväntar sig datahastigheter för multimedia på upp till 2 Mbit/s.

VAR

Value Added Reseller. Ett företag som säljer produkter (t.ex. datorer) som tillverkas av ett annat företag (en OEM) med extrakomponenter eller med tillägg av expertis (t.ex. speciell programvara och programmering).

VOFDM

Vector Orthogonal Frequency Division Multiplex. En metod för att överföra digitala signaler. VOFDM är känd för att vara pålitlig inom områden med hög interferens och utvecklas för och stöds av en öppen standard för trådlösa bredbands-Internettjänster.

802.11

En familj med standarder för trådlös LAN. 802.11 ger 1 eller 2 Mbit/s överföring på 2,4GHz-bandet, 802.11b definierar en 11 Mbit/s-datahastighet på 2,4GHz-bandet och 802.11a definierar upp till 54 Mbit/s på 5GHz-bandet.

Axis kontor

BENELUX

Glashauen 38
3011 xj Rotterdam
Nederländerna
Tel: +31 102 92 75 37
Fax: +31 102 92 75 38

LUND

Scheelevägen 34
SE-223 63 Lund
Sverige
Tel: +46 46 270 1800
Fax: +46 46 13 61 30

PARIS

7/9, avenue Aristide Briand
97230 Cachan
Frankrike
Tel: +33 1 49 69 15 50
Fax: +33 1 49 69 15 59

STOCKHOLM

Riddargatan 7A, 6tr
SE-114 35 Stockholm
Sverige
Tel: +46 8 4592382
Fax: +46 8 4592397

BOSTON

100 Apollo Drive
Chelmsford, MA 01824
USA
Tel: +1 978 614 2000
Fax: +1 978 614 2100

MADRID

Sector Oficios 31, 1
28790 Tres Cantos
Madrid, Spanien
Tel: +34 91 803 02 44
Fax: +34 91 803 54 52

PEKING

Rm 509 Canway Building
66 Nan Li Shi Road
Beijing 100045, PRC
Tel: +8610 6801 6023
Fax: +8610 6803 5102

SYDNEY

138 Sailors Bay Road
Northbridge NSW 2063
Australien
Tel: +61 2 9967 5700
Fax: +61 2 9967 5711

HONG KONG

West Wing, 15F Sincere
Insurance Building
4-6 Hennessy Road
Wanchai, Hong Kong
Tel: +852 2836 0813
Fax: +852 2573 5935

MIAMI

3109 Grand Avenue
Suite 421
Miami, FL 33133
USA
Tel: +1 305 854 65613
Fax: +1 305 854 7161

SEOUL

Rm 407, Life Combi B/D
61-4 Yoido-dong
Yeongdeungpo-Ku
Seoul, Korea
Tel: +82 2 780 9636
Fax: +82 2 780 2743

TAIPEI

8F-11, 101 Fuhshing North Road
Taipei, Taiwan
Tel: +886 2 2546 9668
Fax: +886 2 2546 1911

KUALA LUMPUR

Level 28, Central Plaza
34 Jalan Sultan Ismail
50250 Kuala Lumpur
Malaysia
Tel: +60 3 2474 582
Fax: +60 3 2474 585

MOUNTAIN VIEW

800 West El Camino Real,
Suite 180
Mountain View, CA 94040
USA
Tel: +1 650 903 2221
Fax: +1 650 903 2224

SHANGHAI

Rm E, 7/F, Yan Dang Building
No. 107 Yan Dang Road
Shanghai 200020, PRC
Tel: +8621 6372 5659
Fax: +8621 6375 3983

TOKYO

Sumitomo-Fudosan Tsjukiji
Building 1F
7-17-1 Tsukiji, Chou-ku
Tokyo 104-0045, Japan
Tel: +81 3 3545 8282
Fax: +81 3 3545 8280

LONDON

(UK) Ltd
Greenhill House
90 – 93 Cowcross Street
London EC1M 6BH
Storbritannien
Tel: +44 207 553 9200
Fax: +44 207 553 9209

MÜNCHEN

Freischützstr. 77
D-81927 München
Tyskland
Tel: +49 89 95 93 96 0
Fax: +49 89 95 93 96 69

SINGAPORE

51 Thomson Road
187B Goldhill Centre
Singapore 307630
Tel: +65 250 8077
Fax: +65 352 1655

TURIN

Via Roma 33
10025 Pino Torinese
Torino
Italien
Tel/Fax: +39 011 841 321

Dotterbolag

Netch
Netch Technologies AB
Scheelevägen 32
SE-223 63 Lund
Sverige
Tel: +46 46 270 1600
Fax: +46 46 270 1650

