



Axis – marknadsledande inom nätverksbaserad video och skrivarservrar. Företagets produkter och lösningar används främst i applikationer för säkerhetssystem, fjärrövervakning och dokumenthantering.

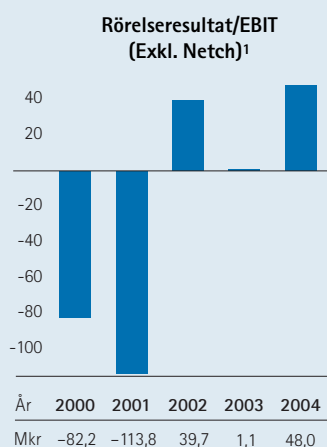
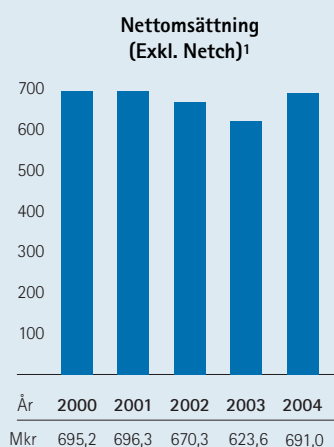
INNEHÅLL

- 1 Året i korthet
- 2 Detta är Axis
- 4 VD har ordet
- 6 Affärsidé, mål och strategi
- 8 Produkter och lösningar under eget varumärke
- 12 OEM och teknologiprodukter
- 12 Forskning och utveckling
- 14 Det globala Axis
- 16 Medarbetare och kompetens
- 17 Miljöpolicy
- 18 Möjligheter och risker
- 20 Axis-aktien
- 22 Förvaltningsberättelse
- 25 Resultaträkningar
- 26 Balansräkningar
- 26 Förändring i eget kapital
- 28 Kassaflödesanalyser
- 29 Noter
- 38 Revisionsberättelse
- 39 Kvartalsdata
- 40 Flerårsöversikt
- 41 Nyckeltal
- 41 Definitioner
- 42 Styrelse och revisorer
- 43 Ledande befattningshavare
- 44 Bolagsstyrning
- 46 Ordlista
- 47 Inbjudan till bolagsstämma
- 48 Adresser



Året i korthet

- **Nettoomsättningen** uppgick till 691 Mkr, en ökning med 11 procent jämfört med föregående år.
- **Produktportföljen** förnyades och utökades med 20 nya videoprodukter och mjukvarulösningar. Majoriteten av dessa var baserade på den egenutvecklade kretsen ARTPEC-2.
- **Ett flertal strategiska kundavtal** tecknades vilka tydligt markerar den ökande betydelsen av IP-baserade video-system.
- **Antalet försäljningskanaler** utvidgades under året. Majoriteten av dessa var systemintegratörer och ADP (Application Development Partners) med fokus på större integrerade säkerhetslösningar.
- **Relationerna** med distributörerna förstärktes vilket bland annat resulterade i en Award of Excellence av Ingram Micro.



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

EKONOMISK INFORMATION 2005

Tremånadersrapport	18 april 2005
Bolagsstämma	19 april 2005
Halvårsrapport	11 juli 2005
Niomånadersrapport	20 oktober 2005
Bokslutskommuniké för 2005	8 februari 2006
Årsredovisning 2005	mars 2006

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

Rapporter kan även beställas från Axis AB, Emdalavägen 14, 22369 Lund, tel 046-2721800, fax 046-136130, e-post ir@axis.com

NYCKELTAL

Koncernen, Mkr	2004	2003
Nettoomsättning	691	624
Rörelseresultat	48	1
Vinst före skatt	57	8
Resultat efter skatt	37	-3
Resultat per aktie, kr	0,54	-0,04
Likvida medel vid periodens slut	121	103

Detta är Axis

Axis utvecklar produkter som ger användare av nätverkslösningar mervärden. Företaget är en innovativ, global marknadsledare inom nätverksbaserad video och skrivarservrar. Axis lösningar används främst i säkerhetssystem, fjärrövervakning och dokumenthantering. Basen i Axis produkter är egenutvecklade integrerade kretsar som också säljs vidare genom tredjepartsutvecklare. Företaget agerar globalt via egna kontor i 16 länder samt genom distributörer, systemintegratörer och OEM-partners i ett 70-tal länder. Av försäljningen går mer än 95 procent till länder utanför Sverige. Axis grundades 1984 och är noterat på Stockholmsbörsens O-lista.

KANALER TILL MARKNADEN

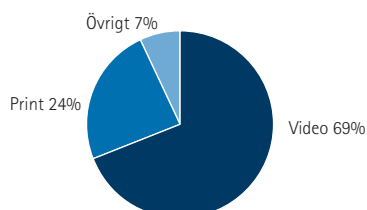
PRODUKTER OCH LÖSNINGAR UNDER EGET VARUMÄRKE

Produkter och lösningar under eget varumärke innefattar Axis försäljning under eget varumärke med inriktning på två produktområden, Video och Print.

OEM OCH TEKNOLOGIPRODUKTER

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

Försäljning per produktområde



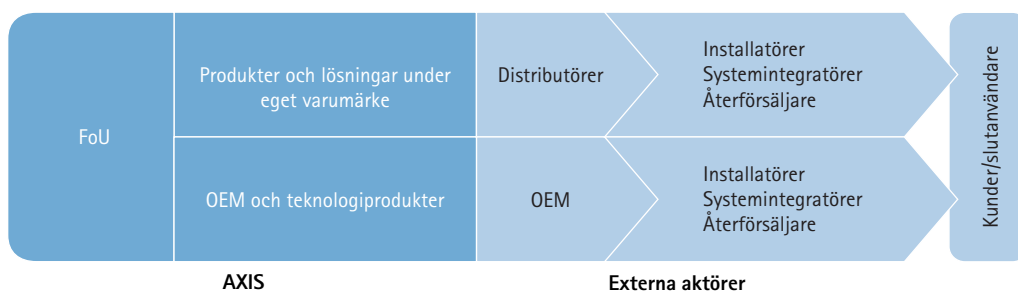
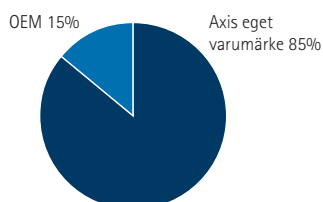
Video. Nätverkskameror och videoservrar i system som främst används för säkerhetslösningar och fjärrövervakning.



Print. Skrivarserverlösningar för flexibel utskriftshantering.



OEM – Andel av försäljningen

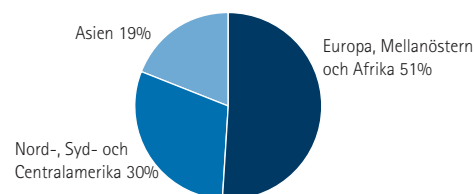




MARKNADER OCH FÖRSÄLJNING

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

Fakturering per region



KUNDSEGMENT

Axis prioriterar sex huvudsakliga slutkundsegment för produkter under eget varumärke.

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

LEDANDE TEKNOLOGI

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



VD har ordet

2004 har varit ett bra år för Axis. Vi kan redovisa såväl tillväxt som förbättrad lönsamhet. Dessutom har vi under året fortsatt utveckla våra marknadspositioner. Inte minst genom en förstärkt produktportfölj, nya partnersamarbeten och en utveckling av våra sälj- och distributionskanaler. Våra övergripande strategier för långsiktig tillväxt inom video-området har fortsatt visat sig hållbara.

Axis har en oomtvistad position som den globala marknadsledaren inom nätverksbaserade videolösningar, det är en position vi tänker behålla.

FÖRSÄLJNINGsutveckling

När vi tittar mer konkret på Axis försäljningsutveckling under 2004 noterar vi att intäkterna ökat till 691 miljoner kronor jämfört med 624 miljoner kronor 2003, vilket motsvarar en tillväxt på cirka 11 procent. Vinst före skatt uppgick under året till 57 miljoner kronor, också det en klar förbättring jämfört med 2003 då vinsten stannade vid 8 miljoner kronor.

Videotillväxten är fortsatt mycket stark, +33 procent under året. Omräknat i lokala valutor är den på flera marknader betydligt högre än så.

Axis försäljning inom produktområde Print och vår OEM-försäljning minskade dock något under året. Nedgången beror i huvudsak på en mogen marknadssituation för skrivarservrar. När det gäller våra OEM-kunder inom Print köper de i allt större omfattning chip och tillhörande licenser istället för kompletta produkter, vilket också bidrar till sjunkande omsättning för printprodukter.

Jag är mycket nöjd över att kunna redovisa tillväxt och ett bättre resultat, men det finns fortfarande utrymme för ytterligare förbättringar. Inte minst eftersom den generella marknadsutvecklingen inom Video-området definitivt talar för Axis.

TYDLIGARE VIDEOFOKUS

Axis mycket framgångsrika utveckling under de senaste åren återspeglas egentligen inte rättvist i varken sälj- eller resultatsiffror. På mindre än fem år har vi genomfört en betydande strategisk ompositionering från skrivarservrar till ett tydligt video-fokus. Under denna period har Axis utvecklats till oomstridd internationell marknadsledare inom nätverksbaserade videolösningar.

Den generella marknadsutvecklingen under 2004 talar för goda möjligheter till en fortsatt snabb tillväxt för IP-baserad video. Trenden mot en ökad efterfrågan på digitala videolösningar på bekostnad av analoga installationer har under året förstärkts ytterligare, samtidigt som Axis nått betydande framgångar inom produktområde Video.

- **Produkterbudande** – Vi har genomfört en avsevärd breddning och förnyelse av vår produktportfölj. Sammanlagt har 20 nya videoprodukter och lösningar lanserats under året. Produkterna baseras i huvudsak på det nya, egenutvecklade, videochipet ARTPEC-2, som introducerades i början av året. De nya produkterna har mött ett mycket stort intresse från aktörer i säkerhets- och övervakningsbranschen.

- **Kunder** – Vi fortsätter att öka vår videoförsäljning inom samtliga etablerade kundsegment. Bland de kundavtal som vi tecknat under året märks bland annat prestigefyllda installationer hos företag och organisationer som Turning Stone Casino, Western Australian Public Transport Authority och Frisco Independent School District.
- **Partners** – Ett stort antal nya samarbetspartners har under året inlett samarbete med Axis, majoriteten av dessa är systemintegratörer och ADP Partners (Application Development Partners) med fokus på större integrerade säkerhetslösningar. Bland de mest betydelsefulla nyheterna på partnersidan märks samarbetet med Securitas avseende IP-baserad övervakning som inleddes i juni. Samarbetet syftar till att erbjuda digitala lösningar till Securitas globala kundbas som idag använder analoga lösningar.
- **Distributörer** – Under året har distributörerna visat ett tydligt ökat fokus på våra nätverksvideoprodukter. Vi har fortsatt att utveckla våra relationer inom området och förstärkt vår ledande position även hos de större globala distributörerna. Ett bevis på det är den utmärkelse (Award of Excellence) som Axis tilldelades av Ingram Micro i november.

Sammantaget innebär detta att vi kan vara mer än nöjda med 2004 gällande Video. Vi har idag en stabil plattform som erkänd teknik- och marknadsledare på en tillväxtmarknad.

UTSIKTER INFÖR 2005

För att säkerställa att vi på bästa sätt kan tillgodogöra oss den förväntade fortsatt snabba utvecklingen på den globala marknaden för IP-baserade videolösningar optimerar vi nu organisationen för snabb tillväxt inom Video.

Självklart kommer skrivarserverlösningar att fortsätta att utgöra betydande intäkter för oss under en överskådlig framtid, men det är inte inom detta område som Axis kommer att skapa tillväxt. Vår starka position på skrivarservermarknaden ska vi försvara, men huvuddelen av våra resurser fokuseras alltså framöver på vårt kärnerbjudande; Video.

Som ett led i optimeringen av organisationen fasas också de tidigare produktgrupperna Store och Access ut ur vårt samlade erbjudande.

Inför 2005 ser vi en videomarknad som kommer att fortsätta utvecklas i en snabb takt, med goda tillväxtmöjligheter för Axis som en logisk följd. Den primära drivkraften bakom marknadstillväxten utgörs alltså av övergången från analoga till digitala videolösningar.

Jag ser goda möjligheter till ökad tillväxt och ytterligare resultatförbättringar under 2005.

Axis består av många oerhört kompetenta medarbetare. Jag vill tacka er alla för ett väl genomfört år – nästa år tar vi ytterligare några steg mot förverkligandet av våra gemensamma långsiktiga mål!

Lund i februari 2005

Ray Mauritsson





AXIS LÅNGSIKTIGA MÅL

- Årlig genomsnittlig tillväxt på 20 procent.
- Vinstmarginal på minst 10 procent.
- Soliditet över 50 procent.

Affärsidé, mål och strategi

AFFÄRSIDÉ

Axis affärsidé är att erbjuda marknaden intelligenta nätverksbaserade produkter och lösningar. Bolaget inriktar sig huvudsakligen på den snabbväxande marknaden för IP-baserade videolösningar. Utöver detta affärsområde har Axis också en ledande position som leverantör av skrivarservrar. De egenutvecklade produkterna används främst i nätverksbaserade applikationer för säkerhetssystem och fjärrövervakning samt för dokumenthantering. Lösningarna ger maximala kundvärden genom effektiva övervakningslösningar, reducerade kostnader samt ökad flexibilitet och prestanda i form av t ex skalbara system.

ÖVERGRIPANDE MÅLSÄTTNINGAR

Axis övergripande målsättning är att ytterligare stärka och utveckla positionen som marknadsledande leverantör av IP-baserade videolösningar, samt att därutöver bibehålla den starka positionen inom produktområde Print.

Axis mål är att driva teknologiskiftet från analoga till digitala nätverksbaserade säkerhetslösningar och fortsatt stärka positionen på denna marknad. Det är ett område som förutsägs fortsätta att utvecklas i snabb takt, med goda tillväxtpotentialer för Axis som en logisk följd. Den primära drivkraften bakom marknadstillväxten utgörs av de kundfördelar avseende flexibilitet, integration och skalbarhet som de digitala nätverksbaserade lösningarna ger. Även under 2005 kommer Axis att hålla en aggressiv lanseringstakt inom produktområdet Video.

Den allt mer dominerande videoförsäljningen och den fortsatt förväntade starka tillväxten inom detta område utgör en god bas för fortsatt lönsam tillväxt. Axis finansiella målsättning kan sammanfattas genom två övergripande ledord; lönsamhet och tillväxt.

Inom produktområdet Video ska Axis försvara sin ledande position och växa med marknaden. Marknaden för skrivarserverlösningar får anses som mogen, vilket

begränsar förväntningarna på produktområde Print. Mot bakgrund av detta är målsättningen för de kommande tre till fem åren en total genomsnittlig årlig tillväxt kring 20 procent för koncernen. Axis ska samtidigt nå sina lönsamhetsmål. Med nuvarande marknadsutveckling har företaget som mål att minst nå 10 procent vinstmarginal de kommande åren. Axis soliditet ska inte understiga 50 procent.

Genom tillväxt, fortsatt lönsamhet och en stabil finansiell bas skapas förutsättningar för en långsiktig värdetillväxt för aktieägarna.

ÖVERGRIPANDE STRATEGIER

Produkter och lösningar

- Axis ska kontinuerligt utveckla, stärka och bredda bolagets erbjudande. Under 2004 förnyades i stort sett hela Axis produktportfölj inom Video. Den nya generationen videoprodukter erbjuder såväl bättre prestanda som bredare funktionalitet. Även under 2005 kommer Axis att hålla en aggressiv lanseringstakt inom produktområde Video med ett stort antal nya produkter och lösningar avsedda för professionella installationer.
- Produktportföljen inom Video ska fortsatt kompletteras på mjukvarusidan för att kunna erbjuda kunderna kompletta, skalbara och flexibla lösningar för säkerhetsapplikationer och fjärrövervakningssystem.
- Axis ska fortsätta att fördjupa arbetet med partnerskap för att säkerställa tillgänglighet av särskilt anpassade lösningar baserade på Axis produkter i alla kundsegment.
- Axis ska behålla sin tekniskt ledande position genom en fortsatt fokuserad satsning på forskning och utveckling. Under de närmaste åren kommer detta innebära att ytterligare mjukvara, integrerade kretsar, produkter och helhetslösningar för nätverksapplikationer introduceras för att skapa framtida försäljning, under eget varumärke, till OEM-partners och till tredjepartsutvecklare.

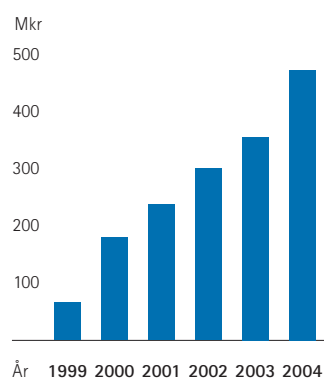


- All tillverkning av Axis produkter ska ske i samarbete med partners som är specialiserade på kontraktstillverkning av elektronik. Genom att inte äga egen tillverkningsutrustning ökas flexibiliteten samtidigt som kapital frigörs för andra ändamål.

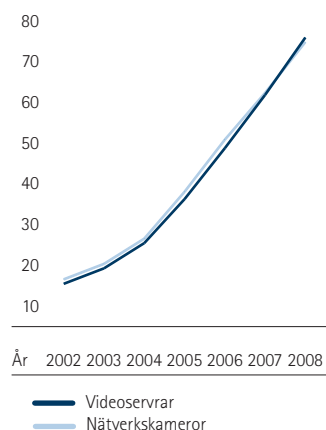
Marknad och försäljning

- Axis ska stärka närvaron på marknaden genom ytterligare avtal med strategiska partners. Under 2004 har betydande framgångar uppnåtts i arbetet med att fördjupa och utveckla relationer med strategiska integrationspartners som Securitas och Honeywell, liksom på distributionssidan med bland andra Ingram Micro.
- Axis ska fortsätta att utveckla det marknadsfokus som innebär bearbetning av sex prioriterade slutkundsegment. Under 2004 har Axis sett fortsatt framgång i de sex segmenten.
- Fortsatt satsning på utbildning av säkerhetsbranschen samt IT branschen i säkerhetslösningar. Parallellt sker en fortsatt intensiv marknadsföring mot partners om fördelarna med att använda nätverksbaserade videolösningar.
- Marknadspositionen inom skrivarservrar ska försvaras genom förstärkt satsning på försäljning och marknadsföring tillsammans med befintliga försäljningspartners.
- Fortsatta samarbeten med OEM-partners och teknologikunder som efterfrågar produkter för nätverksbaserade videolösningar.
- Axis huvudsakliga strategi är fortsatt organisk tillväxt, dock utsluts inte förvärv inom videoområdet i syfte att stärka Axis såväl produkt- och marknadsmässigt som geografiskt.

Axis försäljningsutveckling Video



IMS tillväxtprognos för nätverkskameror och videoservrar (EMEA)





Skolsäkerhet är ett av de snabbast växande områdena för nätverksvideo i USA. När Missouri School Boards Association (MSBA) utvärderade IP-baserade övervakningssystem, föll valet på ett system baserat på Axis videoprodukter.

Digitala övervakningssystem hjälper skolor att skapa säkra undervisningsmiljöer. Vandalism och stölder motverkas och närvaro kan lättare kontrolleras. Systemen möjliggör också effektivt samarbete med olika myndigheter. Exempelvis kan enskilda skoldistrikt ge lokala polismyndig-

heter bilder i realtid av områden i och omkring skolorna.

"Övervakningssystem spelar en viktig roll i en modern skolas dagliga verksamhet och hjälper till att skydda studenter, lärare och övrig personal från olika typer av hot", säger Tim Beerup, COO på MSBA. "Vi utvärderade många olika säkerhetslösningar och fann att systemet från Digital Technology & Surveillance, baserat på Axis nätverksvideo, var den överlägsna produkten."

Produkter och lösningar under eget varumärke

Axis försäljning av produkter under eget varumärke uppgick under året till 85 procent av den totala försäljningen. Produktområde Video, som under 2004 svarade för 69 procent av försäljningen, fortsätter att visa stark tillväxt.

Video

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

Nätverksbaserad säkerhets- och övervakningsutrustning ökar effektiviteten och flexibiliteten i systemen i utrustningarna. Samtidigt förenklas såväl installation som drift, vilket leder till att digitala system ger lägre totala ägandekostnader. Till skillnad från kameror i analoga CCTV-system kräver inte nätverkskameror särskilda kablar, anpassad infrastruktur eller speciella övervakningsstationer. Eftersom nätverkskameror ansluts direkt till IP-nätverket, ger de snabbt och enkelt tillgång till högkvalitativ video i realtid, oavsett var i världen användaren befinner sig. Då man använder sig av standardiserad IT-infrastruktur kan slutkunden använda sig av öppna lagringslösningar som lätt är skalbara och som kan integreras med t.ex. accesskontrollsystem. Användaren kan sedan också på ett mer effektivt sätt spela in, lagra, sända och hantera bilder med kraftigt minskade krav på administration.

För företag som idag har stora analoga övervakningssystem och vill kunna utnyttja redan gjorda investeringar ytterligare en tid, erbjuder Axis videoservrar en kostnadseffektiv brygga till IP-baserad video. Med hjälp av videoservrarna kan den analoga informationen digitaliseras och sedan hanteras på samma sätt som information från digitala nätverkskameror.

ÅRET SOM GÅTT

Under 2004 har Axis befest sin ledande position på den internationella nätverksvideomarknaden ytterligare, inte minst genom ett kraftigt breddat produkterbjudande med en ny generation nätverkskameror och videoservrar.

Axis har under året lanserat sammanlagt 20 nya videoprodukter och lösningar. Majoriteten av videoprodukterna är baserade på det nya egenutvecklade videokomprimerings-chipet ARTPEC-2. Den nya teknologin har under 2004 åtnjutit stor uppmärksamhet på de internationella säkerhetsmässorna, där intresset för Axis nya produkter varit mycket stort.

Året har också varit framgångsrikt vad gäller Axis säljsamarbeten. Samarbetet med Honeywell har utökats. Axis har utsetts till strategisk leverantör av nätverksbaserade videoprodukter till installationer inom ett flertal kundsegment. Vidare erhöll Axis i maj en betydande order från Honeywell Ltd avseende videoservrar till ett övervakningssystem för järnvägsnätet i västra Australien.

I juni inledde Axis ett globalt samarbete av stor strategisk betydelse med Securitas, avseende IP-baserad övervakning. Samarbetet innebär att Securitas Systems Division kommer att erbjuda Axis nätverksvideoprodukter till sin globala kundbas som hittills främst använt analog övervakningsteknik. Under



Minskad brottslighet i Kingston-upon-Hull

Som ett resultat av den höga brottsligheten i ett bostadsområde i engelska Kingston-upon-Hull startade de lokala myndigheterna ett initiativ för att minska brott och skadegörelse. Inom ramen för projektet installerades ett IP-baserat övervakningssystem för att centralt kunna övervaka omgivningarna. När systemet, som består av analoga kameror som länkats samman och digitaliserats med hjälp av Axis videoservrar, varit i drift i fem månader kunde glädjande statistik presenteras. Bilrelaterade brott i området hade

minskat med hela 80 procent, antalet rån minskade med 68 procent, våldsbrottsligheten sjönk med 30 procent och skadegörelsen minskade med 59 procent.

"Den minskning av antal brott och ordningsstörande beteende som vi uppnått är verkligen anmärkningsvärd. Det här projektet illustrerar verkligen vilka resultat som kan uppnås när vi kan använda innovativ teknik som stöd i vårt arbete", säger Paul Cheesman, Chief Superintendent vid Humberside Police.

hösten har Axis på flera större marknader genomfört betydande utbildningsinsatser inom Securitas.

I november erhöll Axis en större order från ett amerikanskt kasino, Turning Stone Casino, tillsammans med en annan viktig partner, Lenel.

Axis har under året också tecknat ett flertal strategiska kundavtal som tydligt markerar ett erkännande av såväl Axis som den ökade betydelsen av IP-baserade videosystem.

Ett stort antal order har erhållits inom samtliga kundsegment, t ex ytterligare skolområden i USA och industriell anläggningsövervakning i Mexico. I november presenterades också en intressant affär med amerikanska VISICU, som säljer nätverksvideobaserade system för förbättrad intensivvård.

Axis har under året även förstärkt och breddat sitt videoerbjudande genom introduktionen av AXIS Camera Station. Camera Station är en komplett IP-baserad mjukvarulösning för videoinspelning, övervakning och händelsehantering för Axis nätverkskameror och videoservrar.

Med Camera Station möter Axis den ökande efterfrågan på kompletta lösningar för video- och fjärrövervakning som kombinerar mjukvara med nätverksvideoutrustning. Lösningen har under året mottagits mycket väl på marknaden.

APPLIKATIONSPARTNERS GER STYRKA

En viktig del i Axis fortsatta satsning på den professionella marknaden är bolagets framgångsrika ADP-program (Application Development Partner). Programmet är ett initiativ som knyter applikationsutvecklare närmare Axis samtidigt som det säkerställer en stor applikationsbredd som inkluderar företagets produkter. Därutöver breddar ADP-programmet Axis närvaro till både nya marknadssegment och till nya språk.

Axis ADP-program innefattar idag drygt 200 företag över hela världen, däribland flera nyckelaktörer som Honeywell, Milestone och Lenel.

MARKNADSUTVECKLING

Axis är den erkänt ledande aktören på den professionella marknaden som till stor del drivs av ett pågående teknologiskifte från analoga system till nätverksbaserade videosystem. Detta skifte som fortfarande befinner sig i en tidig fas öppnar dels för nya lösningar på säkerhetsmarknaden, dels för helt nya användningsområden för nätverksvideo. Övervakning har hittills främst varit förknippat med säkerhetsapplikationer, men kommer allt mer till användning även i andra tillämpningar inom handel, industri och utbildning men också inom sjukvården.

IP-baserad övervakning skapar också möjligheter att integrera ökad intelligens i systemen, till exempel för att automatiskt kunna slå larm om onormalt beteende eller för att undvika falska alarm. Den ökade intelligensen öppnar också för helt nya applikationsområden såsom att till exempel kunna göra kundrörelseanalyser i butiker. Axis jobbar aktivt med att dra nytta av de senaste möjligheterna inom Intelligent Video, såväl genom egen utveckling som genom samarbete med andra ledande företag inom detta område.

En annan viktig effekt av teknologiskiftet är att IT- och säkerhetsavdelningar på många företag i snabb takt integreras med varandra. Detta gynnar i stor utsträckning Axis då IT-avdelningarna har en betydande kunskap om IP-nätverk och ofta känner igen Axis och dess produkter sedan tidigare.

Under året som gått har det också noterats ett påtagligt ökande intresse för IP-baserade videolösningar, framför allt i samband med säkerhetsbranschens större mässor i Europa, Asien och USA. I takt med att intresset



Cases Group ökade produktiviteten markant

Spanska Cases Group, som driver en bagerikedja och en central brödproduktionsenhet i Barcelona, sökte efter ett system för att säkerställa att deras produkter alltid fanns tillgängliga i butikerna. Valet föll på ett nätverksbaserat övervakningssystem, baserat på AXIS 2130 PTZ-kameror, som länkar samman samtliga bagerier med hjälp av ADSL. Det som ursprungligen var tänkt som ett system för att minska lagerhållningen, öka produkttillgängligheten och minska antalet resor

mellan de olika butikerna, ledde också till en ökad produktivitet.

"Jag kunde inte ens föreställa mig de resultat vi fått", säger Jordi Cases, verkställande direktör på Cases Group. "Det jag sökte var ett system för övervakning och kontroll av våra lagernivåer, som en del i vår marknadsföring till våra kunder. Men, på bara tre månader har vi dessutom uppnått en produktivitetsökning på över 20 procent".

för IP-baserade lösningar ökar skärps konkurrensen successivt. De stora tillverkarna av analoga övervakningskameror har börjat tillverka nätverksbaserade video-produkter, även om ingen av dessa ännu introducerat ett produkterbjudande som kan matcha Axis bredd. Bland de nya konkurrenterna finns dels större aktörer som Panasonic, Sony och JVC och dels ett antal mindre, ofta lokala, företag som utvecklar och säljer nätverkskameror och videoservrar.

Axis möter framgångsrikt konkurrensen och erkänns idag som obestridd marknadsledare. Den ledande positionen baseras på flera faktorer. Några av de viktigaste är företagets gedigna kompetens inom FoU, väl etablerade relationer med globalt ledande partners, samt företagets breda distributions- och säljkanaler som ger synergier inom tillgänglighet och service. Axis kan dessutom erbjuda marknads bredaste produktsortiment, längsta branschfarenhet och en erkänt ledande teknologi.

MARKNAD I SNABB TILLVÄXT

Fortfarande svarar nätverksbaserade videolösningar för en liten del av den totala försäljningen av övervakningssystem. Detta innebär att ersättningsmarknaden för analoga system erbjuder en mycket stor potential för Axis produkter.

Den snabba utvecklingen mot nätverksbaserade system fortsätter, med ett starkt köpintresse för digitala lösningar som ersätter analoga system. Marknaden för digitala övervakningslösningar förväntas växa med cirka 30 procent årligen på global nivå. Frost &

Sullivan värderar i en ny rapport från 2004 den globala marknaden för nätverkskameror och videoservrar till 5 miljarder dollar 2005. Frost & Sullivan räknar också med att cirka 70 procent av alla sålda övervakningskameror är IP-baserade redan år 2010.

KUNDFÖRDELAR MED NÄTVERKSBASERAD VIDEO

Fjärråtkomst – tillgång till videospelningar dygnet runt oberoende av geografisk plats.

Kostnadseffektivitet – sparar pengar vid uppstart och underhåll.

Flexibilitet – möjlighet att placera kameran där man vill ha den.

Skalbarhet – systemet anpassas och utvecklas efter behov.

Integration – möjlighet att integrera med andra system.

Digital kvalitet – digital teknik ger hög kvalitet.

Prisbelönad trafikövervakning i Washington

Virginia Department of Transportation (VDOT) uppgraderade sitt analoga trafikövervakningssystem för att uppnå högre kostnadseffektivitet och bättre service. Valet föll på ett system baserat på Axis videoservrar. Det nya systemet designades i två delar, en publik del där trafikanter kunde överblicka trafiksituationen i realtid via en hemsida, samt en del för uttryckningsenheter som polis och brandkår.

"Vi har alltid velat göra video och annan trafikinformation tillgänglig för allmänheten, men

med bara analog teknik har det tidigare varit för kostsamt", säger Jim Robinson, på VDOT. "Tack vare Trafficaland och Axis kan vi nu möta denna målsättning till en väldigt låg kostnad".

Installationen, som täcker in centrala Washington D.C., belönades med guvernörens pris inom "Public Private Partnerships". Motiveringen till priset var det värde som skapats för trafikanter, pendlare och uttryckningsmyndigheter i regionen. Hemsidan har för närvarande cirka 400 000 besökare om dagen.



Print

Axis är sedan flera år ett av världens största varumärken inom skrivarservrar, som möjliggör kostnads-effektiva och användarvänliga utskriftsfunktioner oavsett nätverksmiljö och skrivartyp. Med marknadens bredaste sortiment av externa skrivarservrar kan Axis tillgodose behoven hos såväl mindre kunder som hos större företag och organisationer.

Skrivarservrar gör en skrivare tillgänglig över nätverk så att den kan utnyttjas av många användare samtidigt. Axis skrivarservrar är oberoende av skrivartyp och skrivartillverkare och fungerar även i blandade nätverksmiljöer med olika datorer som PC, Mac, Unix och IBM-stordatorer. Integrerade användarvänliga administrationsverktyg gör det möjligt för en IT-ansvarig att med hjälp av en vanlig webbläsare enkelt övervaka och administrera utskriftsmiljön.

Med Axis dokumentserverar underlättas hanteringen av pappersdokument på ett kostnadseffektivt sätt. Genom att koppla en scanner och/eller digital kopian till nätverket via en dokumentserver, är det mycket enkelt att digitalisera pappersdokument och direkt skicka dem vidare till en eller flera mottagare via e-mail eller fax.

ÅRET SOM GÅTT

Försäljningen inom produktområde Print har minskat något även under detta år. Trots det har Axis försvarat sin position som nummer två på den globala marknaden för skrivarservrar.

Under året har två nya skrivarservrar introducerats, vilka båda är anpassade för USB-anslutning. De nya produkterna svarar väl mot de krav på enkelhet och kostnadseffektivitet som ställs från mindre företag och avancerade hemanvändare.

MARKNADSUTVECKLING

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

Även om marknadsutvecklingen inom produktområdet i hög grad påverkas av generella trender för IT-investeringar, påverkas produktområdet även av andra drivkrafter. En av dessa är övergången till USB som öppnat för en bredare användning av skrivarservrar. Detta leder till att lösningar för mindre företag, avdelningskontor och även avancerade hemanvändare visar förhållandevis god tillväxt. Denna kundgrupp efterfrågar billiga och lättanvända lösningar baserade på USB- och trådlös anslutning. Inom detta segment har Axis fortsatt att förstärka sitt erbjudande.

Genom tekniskt ledarskap, en väl balanserad produktportfölj och ett väl utbyggt distributionsnät har Axis styrkan att bibehålla sin position på marknaden.



Comision Federal de Electricidad (CFE), Mexikos största elleverantör, valde Axis nätverksvideoprodukter för säkerhetsövervakning av fem av sina anläggningar. Nätverkskameror har placerats på och kring parkeringsplatser, lager och andra byggnader för att säkra företagets egendom. CFE utnyttjar också nätverkskamerornas

inbyggda funktionalitet för rörelsedetektion för att rapportera när oväntade händelser inträffar. Axis mjukvaruapplikationer ger sedan CFE möjligheten att övervaka och spela in video samt att hantera incidenter där rörelser upptäcks. Systemet visade tidigt sin effektivitet.

"Vi valde Axis lösningar eftersom vi

såg att de erbjöd det bästa sättet att samtidigt säkra flera anläggningar med dygnet-runt-övervakning", säger Guillermo Flores, CFE. "Vårt nya system har redan börjat betala sig eftersom vi ser en minskning vad gäller stölder".

OEM och teknologiprodukter

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

Den centrala delen i Axis OEM-erbjudande är den egenutvecklade chip-teknologin, ETRAX, som tillsammans med Axis programvara gör det möjligt att snabbt och kostnadseffektivt utveckla nätverksbaserade applikationer. Utöver kundanpassade produkter och nätverkslösningar som säljs genom OEM, säljer Axis också hårdvara och utvecklingsplattformar direkt till tredjepartsutvecklare som bygger egna lösningar baserade på Axis teknologi.

Kunderna är globala tillverkare av skrivare och kopiatorer, samt företag som utvecklar videoprodukter. Bland dessa märks flera av marknadens största aktörer såsom Canon och Konica Minolta. Den största andelen av denna försäljning består idag av skrivarserverlösningar. Lösningar inom video-området svarar dock för en ökande andel av Axis OEM-försäljning.

ÅRET SOM GÅTT

Axis OEM- och tredjepartsförsäljning har som andel av totalförsäljningen minskat under de senaste två åren som en följd av återhållsamt investeringsklimat inom IT-sektorn och att marknaden för skrivarserverar är mogen. Under 2004 svarade OEM-försäljningen för cirka 15 procent av den totala omsättningen.

Under året har Axis dock tecknat flera betydelsefulla avtal inom såväl OEM som inom den mer renodlade teknologiförsäljningen till tredjepartsutvecklare.

Som tidigare förutspått har nu Axis videoteknologi börjat utgöra en ökande del av den samlade försäljningen inom OEM-området. Canon lanserade under året två nya videoprodukter som bygger på Axis teknologi.

Under tredje kvartalet lanserades skrivarservern AXIS 1650 tillsammans med Canon. Skrivarservern ersätter den tidigare samarbetsprodukten, AXIS 1610, som sålts i stora volymer. AXIS 1650 är en dedikerad skrivarserver för Canons skrivare och multifunktionskopiatorer för små och medelstora företag.

Inom teknologiförsäljning etablerades under året en affär med italienska ACME Systems som, mycket framgångsrikt, bygger lösningar för att nätverksansluta spelautomater.

MARKNADSUTVECKLING

Axis är sedan flera år en väl etablerad aktör med en stark position på den internationella marknaden för nätverksbaserade lösningar. Genom såväl mångåriga relationer med flera av de allra största globala utrustningstillverkarna, som med en erkänt ledande teknologi har Axis skapat en stabil plattform för fortsatt god OEM-försäljning. Axis arbetar med öppen källkod och stödjer aktivt tredjepartsutveckling, vilket skapar en växande kundbas för bolagets teknologilösningar.

Kärnan i Axis OEM-erbjudande utgörs historiskt av skrivarserverlösningar. Även om marknaden för dessa produkter idag präglas av mognad, finns goda möjligheter till betydande försäljningsvolymer inom skrivarserverlösningar.

Forskning och utveckling

Axis utvecklingsarbete är idag inriktat på hård- och mjukvara för nätverksbaserade lösningar inom främst Video och Print. Under året har dessutom ökat fokus lagts på applikationsmjukvara för video. Inom dessa

utvecklingsområden har bolaget 120 FoU-medarbetare med en erkänt ledande kompetens. Utvecklingsverksamheten är koncentrerad till Lund.

När Turning Stone Casino i New York inledde utbyggnaden av sitt kasinoområde såg man samtidigt över sitt befintliga analoga övervakningssystem. Turning Stone valde att uppgradera det tidigare systemet till en IP-baserad övervakningslösning, för att dra bättre nytta av befintlig nätverksinfrastruktur. Axis nätverkskameror och videoservrar används i en mängd olika

applikationer inom Turning Stone Casino. Utöver att övervaka ingångar, korridorer, parkeringsgarage och restaurangområden används kamerorna också för att övervaka inflödet av människor i hårt trafikerade områden. Videoinspelning och bildhantering sker med mjukvara från Lenel Systems International.

Systemet är också utrustat med mjuk-

vara för ansiktsgenkänning i syfte att få syn på ovälkomna gäster.

"Vi valde Axis övervakningssystem för att det passar bäst ihop med vår befintliga nätverksinfrastruktur, samtidigt som det förbättrar våra övervakningsmöjligheter avsevärt", säger Jeffrey McGowan, systemingenjör för Turning Stone Casino.



Under 2004 investeras 127 Mkr – motsvarande 18 procent av Axis totala omsättning – i forskning och utveckling av egen hård- och mjukvara.

AXIS LEDANDE CHIP-TEKNOLOGI

ETRAX

Kärnan i Axis produkter är ETRAX, ett egenutvecklat applikationsspecifikt chip för anslutning till fasta och trådlösa nätverk. Tillsammans med egna design- och mjukvaruplattformar utgör ETRAX-chipet en mycket flexibel teknologibas på vilken Axis världsledande produkter kan utvecklas snabbt och kostnadseffektivt.

ETRAX hanterar beräkningar, minneshantering och all kommunikation med nätverket. Chipet är energisnålt och litet, vilket bland annat gör det möjligt att bygga in nätverksintelligens även i mycket små produkter.

Under 2004 lanserades en uppdaterad variant av det avancerade utvecklings-chipet ETRAX 100LX MCM, som i princip är en komplett liten Linuxdator som rymmer ett enda chip. Den nya uppgraderade versionen av chipet, som bland annat innehåller utökad minne, har mött stort intresse från Axis OEM- och teknologikunder.

ARTPEC

Vid sidan av ETRAX har Axis också utvecklat ett eget bildkomprimeringschip, ARTPEC, som starkt bidragit till Axis dominerande ställning på marknaden för nätverksvideo. ARTPEC används i såväl Axis nätverkskameror som i företagets videoservrar och svarar för bildbehandling och bildkomprimering.

I januari 2004 introducerade Axis andra generationens video-chip, ARTPEC-2. Introduktionen av ARTPEC-2, tillsammans med en ny videodesignplattform, utgör en viktig milstolpe. Genom dessa innovationer har Axis stärkt sin ledande position på nätverksvideomarknaden ytterligare. Utöver förbättrad förmåga att skraddarsy och designa nya produkter snabbare till en lägre kostnad, har produkternas prestandanivåer höjts avsevärt. Inte minst genom kraftigt förbättrad bildkvalitet, ökad bandbreddseffektivitet och större flexibilitet.

EGEN OCH KUNDANPASSAD UTVECKLING

Huvuddelen av de anställda inom FoU arbetar med utvecklingen av Axis produkter som säljs under eget varumärke; framför allt nätverkskameror, video- och skrivarservrar samt mjukvara för videoapplikationer.

Axis FoU-avdelning bedriver även kundanpassad utveckling åt företagets OEM-kunder. Utvecklingsarbetet utgår från Axis egna kretsar ETRAX och ARTPEC.

Under året har den mjukvaruplattform som Axis tillgodogjorde sig genom förvärvet av danska Attento 2003 vidareutvecklats. Som ett resultat av detta lanserades under året AXIS Camera Station, en mjukvara för videoövervakning. För att ytterligare främja utvecklingen av mjukvaruapplikationer, har partnerprogrammet för utvecklare utökats. Idag har Axis över 200 partnerföretag som utvecklar applikationer kring Axis nätverkskameror och videoservrar.

FORSKNING OCH SAMVERKAN

Satsningen på forskning är idag helt fokuserad på tre strategiska områden:

- bildanalys
- kretskonstruktion på kisel samt nätverk
- kommunikationsprotokoll.

Inom samtliga områden bedrivs långsiktig teknologikutveckling internt. Forskning sker i huvudsak som ett industriellt engagemang i olika nationella och lokala forskningsprogram. Axis har också mycket goda relationer med flertalet forskningsgrupper på Lunds Tekniska Högskola, KTH, Chalmers och Linköpings Tekniska Högskola.

PATENT

Axis bedriver en aktiv patentstrategi för att skydda investeringar i kärntechnologi och intellektuellt kapital. Under året har 8 nya patent beviljats, varav de flesta gäller bildbehandling. Därmed har Axis genom åren erhållit totalt 41 patent.

Amerikanska VISICU är specialiserade på effektiv intensivvård. Grunden i VISICUs framgångsrika erbjudande är ett prisbelönt intensivvårdssystem, eICU. Systemet som baseras på Axis videoservrar och ljudmoduler gör det möjligt för läkare och sjuksköterskor att kommunicera med vårdgivare och patienter från ett fjärrövervakningscenter – en eICU-inrättning. Med eICU-teknologin kan en eller två intensivvårdsspecialister och fem sjuksköterskor ge vård till mer än 200 patienter på en gång, även om patienterna befinner sig på olika sjukhus spridda över ett stort område.

"Axis teknologi gör det möjligt för läkare och sjuksköterskor att ha en interaktion i realtid med vårdgivare och patienter på plats", säger VISICUs koncernchef Frank Sample. "Den utmärkta videokvaliteten gör det möjligt för en läkare att observera en patients andningsmönster och utföra detaljerade undersökningar. eICU-systemet är så framgångsrikt att dödligheten hos patienter i denna typ av övervakningscentra har minskat med så mycket som 27 procent".

Det globala Axis

Mer än 95 procent av Axis försäljning sker utanför Sverige. Företaget är globalt representerat genom egna etableringar i 16 länder, samt genom samarbete med distributörer, återförsäljare, systemintegratörer och OEM-partners i ytterligare ett 70-tal länder. Med denna indirekta affärsmodell når Axis både en geografisk bredd och ett betydligt större antal användare än vad som skulle vara möjligt genom direkt försäljning till slutkunder.

Axis arbetar med ett omfattande utbildningsprogram, Axis Channel Partner Program, som inriktar sig på att bygga en nära relation till värdeadderande återförsäljare, säkerhetsinstallatörer och systemintegratörer. Dessa befinner sig närmast slutkunderna i det professionella segmentet där tillväxten för nätverksbaserade videolösningar också är snabbast. Kunskap kring Axis produkter säkerställs genom ett ambitiöst träningsprogram (Axis Academy) vilket resulterar i att slutkunderna får bästa tänkbara hjälp.

Idag ingår mer än 2 000 aktiva och kvalificerade partners i Axis Channel Partner Program. Det ökade antalet partners markerar ett tydligt erkännande av såväl Axis teknologi som den ökade betydelsen av IP-baserade videosystem för bland annat säkerhets- och övervakningslösningar.

Under 2004 har Axis fördjupat sina relationer med globala partners som bland andra Honeywell, Securitas, Ingram Micro, Anixter och Lenel. Dessa samarbeten ger Axis en unik stark ställning på marknaden och skapar goda förutsättningar för en fortsatt tillväxt.

FÖRSÄLJNINGsutveckling 2004

Utvecklingen under året har varit fortsatt starkt positiv i samtliga regioner. Sammantaget har produktområde Video vuxit med 33 procent jämfört med föregående år. Räknat i lokala valutor har tillväxten varit avsevärt större, i genomsnitt 40 procent i Europa och USA.

Övriga produktområden påverkas negativt av en mogen marknad med generellt minskad efterfrågan.

EMEA

Region EMEA (Europe, Middle East & Africa) svarar alltjämt för den största delen av Axis totala försäljning, 51 procent, under 2004, jämfört med 49 procent 2003. Den viktigaste drivkraften för den snabba försäljningsökningen är också i

Europa det pågående skiftet från analoga till digitala videolösningar. Även en märkbart högre investeringstakt i flera östeuropeiska länder bidrar positivt till försäljningen.

Axis har under året tecknat en rad betydelsefulla avtal med såväl nya kunder som partners. På partnersidan märks nya och förstärkta samarbeten med ledande distributörer som Ingram Micro, Tech Data och Anixter. I juni tecknades även ett strategiskt viktigt samarbetsavtal med Securitas som stegvis kommer att börja erbjuda sin globala kundbas nätverksvideolösningar. En ökad försäljning noteras inom samtliga etablerade kundsegment och allra snabbast utvecklas kundsegmenten Education och Retail. Stort intresse märks också från telekomföretag som exempelvis Telefónica, som ser lösningar innehållande realtidsvideo som intressanta mervärdestjänster för sina kunder i nät med väl utbyggd bandbreddskapacitet.

Inom produktområde Print har Axis under året försvarat sin position genom aktiv marknadsföring, anpassad för en mogen marknad.

AMERICAS

Försäljningen i region Americas fortsätter att utvecklas starkt. Trots den negativa påverkan som den lägre dollarkursen har haft på de totala försäljningssiffrorna för regionen, utgjorde Americas 30 procent av Axis totala omsättning under året, jämfört med 28 procent 2003. Den viktigaste drivkraften för den snabba tillväxten i regionen är de stora framgångarna inom produktområde Video, som under året svarade för merparten av Axis försäljning i regionen. I USA är trenden tydlig att de traditionella säkerhetsföretagen i en allt snabbare takt börjar intressera sig för nätverksvideolösningar. Vid den stora nationella säkerhetsmässan ASIS, i Dallas i september, var det pågående skiftet från analoga till digitala lösningar i fokus. Mässan markerade på flera sätt ett klart genombrott för IP-baserade videolösningar.

Den amerikanska säljorganisationen har med stor framgång under året fortsatt arbetet med att ytterligare förstärka sälj- och distributionskanalerna. Antalet återförsäljare och systemintegratörer knutna till Axis har under 2004 fördubblats. Vid utgången av året hade fler än 1 200 aktiva partners etablerats i denna region.



Ökad säkerhet för tågtrafiken i Perth

Western Australia Public Transport Authority i Perth, fattade beslut att låta utveckla ett avancerat övervakningssystem för att höja säkerhetsnivån för Transperths tågresenärer. Uppdraget gick till Honeywell som designade ett system baserat på Axis videoservrar. Systemet omfattar kameror som registrerar aktiviteter i alla tågagnar, videoövervakning av plattformar, knappar för nödsamtal samt förbättrad belysning på stationerna. Kameror längs järnvägsnätet direktsänder video dygnet runt till en central övervakningsstation.

"Med ett avancerat övervaknings- och alarm-system knutet till en gemensam bevakningscentral, kan vi omedelbart vidta åtgärder vid eventuella incidenter. Systemet underlättar också vid eventuella åtal eftersom den höga bildkvaliteten, på såväl rörliga bilder som stillbilder, gör att inspelat material kan användas som bevis vid rättegångar. Som vi ser det så behöver ett järnvägssystem i världsklass ett säkerhetssystem av samma kaliber", säger Alannah MacTiernan, minister i Western Australias federala regering.

Axis kan redovisa framgångar inom samtliga etablerade kundsegment i Americas-regionen. Framgångarna inom segmentet Education har fortsatt och flera betydelsefulla avtal har tecknats inom segmentet, t.ex. med Frisco School District i Texas. Axis videolösningar finns idag installerade i flera hundra amerikanska skolor och universitet. Under året har Axis också levererat videoprodukter till flera prestigeinstallationer inom ramen för det amerikanska säkerhetsinitiativet "Homeland Security".

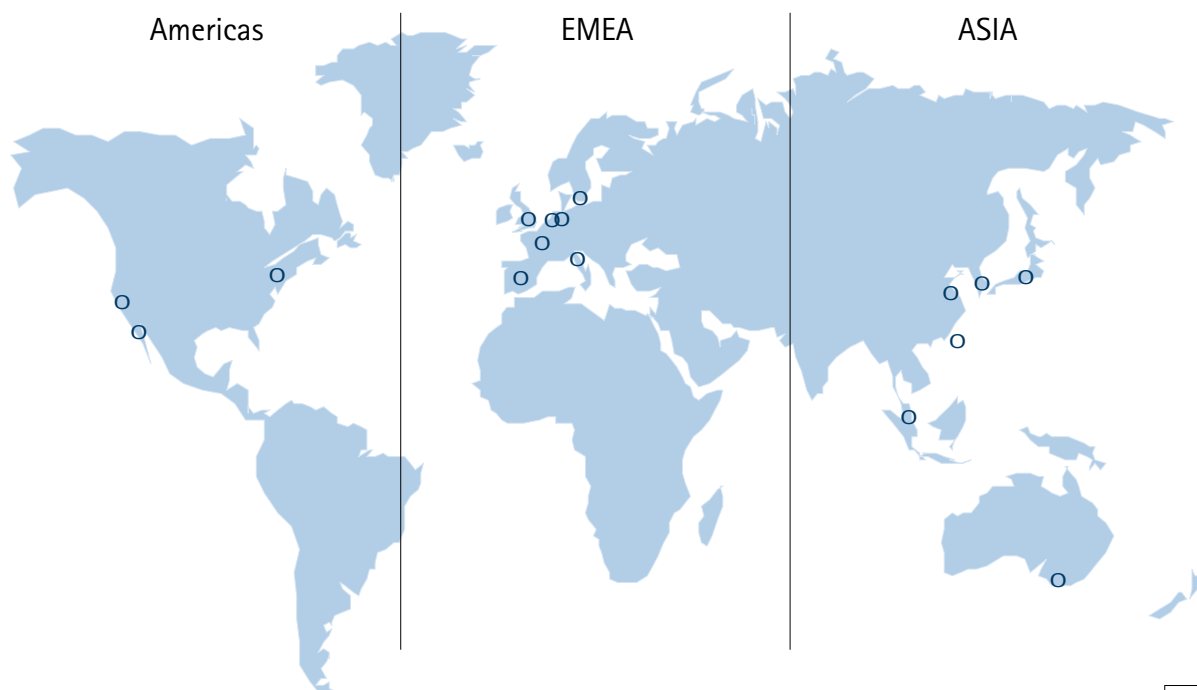
ASIA

Regionen svarade för 19 procent av Axis totala försäljning, jämfört med 23 procent under 2003. Asia-regionen som helhet utgör en starkt diversifierad marknad med stora ekonomiska och kulturella skillnader mellan olika länder. Gemensamt för regionen är dock ett snabbt ökande intresse för nätverksbaserad video samt en trend mot en ökad efterfrågan på helhetslösningar, framför allt inom större professionella installationer. Asia är också den av Axis marknadsregioner som utsätts mest för lågpriskonkurrens från lokala aktörer inom video-området. Trots hård lokal konkurrens kan Axis

redovisa tillväxt i Australien och Nya Zeeland – marknader som ingår i Axis definition av Asia. De viktigaste kundsegmenten utgjordes av områdena Government, Industrial och Transportation.

Inom övriga produktområden har Axis försvarat sina positioner väl.

En betydande del av Axis försäljning i Asia-regionen kommer från Japan, där företagens OEM-avtal med flera av de största elektronikföretagen innebär viktiga strategiska samarbeten. Dock minskade OEM-intäkterna något under året, beroende på den generella mognaden inom printområdet som haft till följd att kunderna dels köper något mindre volymer, dels utvecklar en större del av nätverkslösningen i egen regi. Den japanska ekonomin har under 2004 utvecklats positivt efter ett drygt decenniums recession. Det förbättrade ekonomiska klimatet har bidragit till en stabilisering och ökad efterfrågan på videolösningar. Japan har, efter en sen start, också fortsatt den explosionsartade utbyggnaden av bredband i samhället. Denna utveckling och det faktum att Japan är den näst största exportören i världen gör att landet har en fortsatt hög prioritet i Axis globala strategier.





Medarbetare och kompetens

Axis marknadsledande position och starka innovationskraft bygger till stor del på företagets förmåga att attrahera och behålla kompetenta och engagerade medarbetare. För ett globalt företag som Axis, är det också viktigt att säkerställa en kulturell mångfald och en internationellt gångbar personalsammansättning.

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

En annan viktig uppgift för personalarbetet inom Axis är att skapa en god balans som sörjer för både tillväxt och kvalitet. I takt med att företaget växer måste också organisationen utvecklas för att effektivt kunna möta de ökande kraven.

Mångfald är en betydelsefull del av Axis företagskultur som främjar både kreativiteten och förståelsen för de globala kundernas problem och möjligheter. Enbart vid huvudkontoret i Lund arbetar människor med ursprung i ett tjugotal olika länder.

FORTSATT UTVECKLING

Axis uppmuntrar till intern rörlighet inom organisationen genom att, när det är möjligt, prioritera intern rekrytering framför extern.

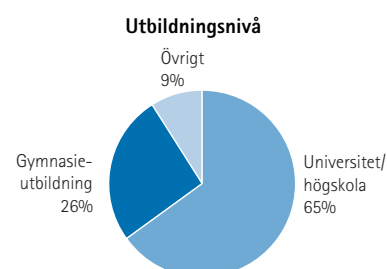
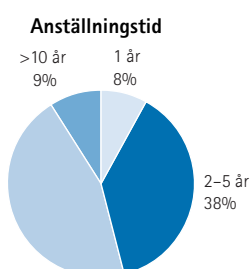
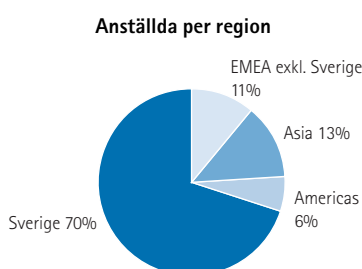
För att säkerställa en hög kompetensnivå även i framtida rekryteringar och vara ett attraktivt val för nyutexaminerade studenter finns sedan många år tillbaka ett samarbete med Lunds Tekniska Högskola. Axis handleder ett tiotal examensarbeten per år och medarbetare undervisar på vissa högskolekurser.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

GOD ARBETSMILJÖ GER LÅG SJUKFRÅNVARO

Axis lägger stor vikt vid att erbjuda medarbetarna en god arbetsmiljö. En viktig faktor i arbetet med att begränsa sjukfrånvaron är att erbjuda lättillgängliga friskvårdsalternativ, Axis erbjuder bland annat de anställda tillgång till träningslokal och friskvårdsbidrag. Företaget lägger också stor vikt vid den psykosociala arbetsmiljön bl a genom att aktivt arbeta med att forma och stimulera Axis redan starka företagsvärderingar, s k "Core Values".

Under året har sjukfrånvaron i Sverige varit låg, totalt 2,4 procent. Bland kvinnor var sjukfrånvaron 3,2 procent och bland män 2,2 procent. I åldersgruppen 0–29 år var siffran 3,8 procent, för 30–49 år 2,1 procent och för 50–65 år 1,8 procent.

Personalomsättningen i koncernen under året var 12,8 procent (6,4). Ökningen orsakas primärt av den omorganisation som inleddes under hösten 2003 men som inte fick full effekt förrän under första delen av 2004. Bortsett från omorganisationen var personalomsättningen 7,7 procent. Den genomsnittliga åldern var 36 år.





Miljöpolicy

Axis ska så långt det är möjligt minska verksamhetens och produkternas påverkan på miljön. I linje med detta arbetar företaget med en övergripande miljöpolicy, vars målsättning är att säkerställa att företaget tillhandahåller produkter och lösningar på ett effektivt och miljövänligt sätt.

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

BRETT MILJÖENGAGEMANG

Axis målsättning är att bibehålla och förstärka ett gediget miljöansvar hos de anställda och försäkra att medarbetarna är utbildade och motiverade så att Axis miljöpolicy tillämpas i det dagliga arbetet.

Miljöhänsyn utgör en integrerad del av varje nytt projekt, vilket till exempel innebär att i varje nytt produktprojekt används inga ämnen som är skadliga för miljön enligt EUs kommande direktiv. Även i befintliga produktserier kommer miljöfarliga ämnen, såsom bly, kadmium och flamskyddsmedel ersättas med mer miljövänliga alternativ.

Axis ger kunder, leverantörer, aktieägare, anställda, myndigheter och allmänhet en tydlig miljöinformation om företagets produkter, tjänster och verksamhet. Axis främjar och stödjer kunder och partner i deras val av miljövänliga produkter.

LEVERANTÖRER OCH TRANSPORTER

Axis upprätthåller också en kontinuerlig och konstruktiv dialog med leverantörer och underleverantörer för att minska eller eliminera ogynnsam miljöpåverkan i

materialval under tillverkningsprocessen. Axis kräver bl a att leverantörer och underleverantörer har kunskap om miljölagstiftning och aktuella föreskrifter samt att de kan påvisa att dessa efterlevs. Axis kräver att leverantörer anger råvaruinnehållet i produkter som levereras till Axis.

Axis strävar efter att, i största möjliga utsträckning, använda miljöcertifierade transportörer. Transporter är den del av logistikprocessen som har störst miljöpåverkan.

KUNDER

I Japan har ledande företag såsom Canon beslutat att avlägsna miljöstörande ämnen, exempelvis bly, från produkterna. Canon har auktoriserat Axis som en "Green Supplier" med kompetens inom blyfri produktion.

MILJÖARBETE 2004

Under året har Axis arbetat med följande miljöåtgärder:

- I ett pilotprojekt har en första helt blyfri produkt arbetats fram.
- Arbetet har inletts med att säkerställa att samtliga nya produktutvecklingsprojekt uppfyller kraven enligt RoHS (Restriction of Hazardous Substances) som träder i kraft 1 juli 2006.
- Ett projekt har påbörjats med syfte att fasa över samtliga befintliga produkter så att de möter kraven i såväl RoHS som WEEE (Waste of Electric and Electronic Equipment). Detta arbete kommer att fortsätta under 2005.
- Arbetet med att ersätta förpackningar till mer miljövänliga alternativ har fullföljts under året.



Möjligheter och risker

MÖJLIGHETER

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

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

RISKER

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

STYRKOR

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

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

RISKHANTERING

Operationella risker

De kommersiella risker som verksamheten är exponerad mot omfattar kreditrisker från försäljning, politiska risker, leveransrisker samt egendoms- och skadeståndsrisker. Kreditrisker från operativa flöden hanteras på lokal nivå. Koncernens kreditpolicy ger ramarna för hur detta ska hanteras. Politiska risker är främst förknippade med de lokala reglerna för kameraövervak-

ning. I dag finns inga kända förändringar avseende legala restriktioner på detta område. Risker på det juridiska området hanteras av Axis specialister i samverkan med externa jurister och rådgivare.

Immateriella risker

Exponeringen mot immateriella risker inom patent, IT och humankapitalområdena hanteras av Axis specialister i samverkan med externa jurister och rådgivare. Hittills har ett fåtal tvister om patentintrång diskuterats och under året har Axis tillsammans med 27 andra bolag blivit föremål för en talan avseende intrång. Dock utan att detta ännu orsakat Axis någon påföljd.

FINANSIELLA RISKER

Axis har en finanspolicy som anger hur ansvaret för finansverksamheten ska fördelas inom koncernen samt vilka finansiella risker koncernen är beredd att ta och riktlinjer för hur dessa ska begränsas. Treasuryfunktionen inom Axis AB har huvudansvaret för koncernens finansiella aktiviteter och att finanspolicyn efterlevs. Treasuryfunktionen fungerar som en internbank inom koncernen och har som uppgift att tillse att koncernen har kreditfaciliteter, att dotterbolag har erforderlig rörelselikviditet och att valutarisker minimeras ur koncernens synvinkel. Treasuryfunktionen har inget eget riskmandat. All valutasäkring inom koncernen sker via Treasuryfunktionen.

De finansiella riskerna delas in i följande grupper:

- **Valutarisk** Risk att valutakursfluktuationer har en negativ inverkan på koncernens resultat.
- **Ränterisk** Risken att marknadsräntornas fluktuation har en negativ inverkan på koncernens resultat.
- **Finansieringsrisk** Risken att lånefaciliteterna inte går att förnya och därmed påverkar koncernens likviditets beredskap.
- **Motpartsrisk** Risken att koncernens finansiella motparter inte kan fullfölja sina åtaganden och därmed påverkar koncernens resultat negativt.

VALUTARISK

Axis koncernen har en stark internationell prägel med stora delar av försäljningen och inköpen i andra valutor än svenska kronor. Fluktuationer i valutakurserna



påverkar Axiskoncernen på ett flertal olika sätt men främst vid försäljning och inköp i andra valutor än svenska kronor, vid omräkning av utländska dotterbolags resultat- och balansräkningar samt vid investeringar i andra valutor än svenska kronor. Axiskoncernen är främst exponerad mot fluktuationer i svenska kronors kurs mot US-dollar, euro och yen. Treasuryfunktionen ansvarar för att koncernens nettoexponering är säkrad.

Axis finanspolicy bestämmer hur valutarisken ska minimeras. Axis har delat upp valutarisken i två huvudgrupper:

- **Transaktionsrisk** Transaktionsrisk innebär risk för att valutakursfluktuationer på nettokassaflödet i utländska valutor påverkar koncernens resultat negativt.
- **Omräkningsrisk** Transaktionsrisk innebär att valutakursfluktuationer i koncernens nettoinvesteringar i dotterbolag påverkar koncernens resultat negativt.

TRANSAKTIONSRISK

Transaktionsrisken ska i enlighet med finanspolicyen minimeras genom valutakurssäkring av kommande 12 månaders förväntade nettokassaflöde. Valutakurssäkring av de kommande två månaderna ska ske inom intervallet 60–100 procent av exponeringen och för nästkommande 3–12 månader ska säkring göras inom intervallet 0–50 procent. Finanspolicyen anger att en 5 procents rörelse av valutakursen i förhållande till den svenska kronan inte ska kunna påverka resultatet med mer än 0,5 Mkr. Historiska valutakursflöden följs upp månadsvis i efterskott.

OMRÄKNINGSRISK

Axiskoncernens resultat påverkas även av valutakursfluktuationer på investeringar i dotterbolag. För att minimera risken för negativa resultateffekter anger finanspolicyen att 80–100 procent av exponeringen ska säkras. Under 2004 säkrades nettoinvesteringen i dotterbolagen i Japan och USA.

RÄNTERISK

Finanspolicyen stipulerar att Treasuryfunktionen i möjligaste mån ska minimera räntekostnaden. Den kortfristiga finansieringen får maximalt vara upptagen med en genomsnittlig räntebindning om 6 månader. I enlighet med finanspolicyen får Treasuryfunktionen använda räntederivat för att tillse att räntan maximalt

fluktuerar 2 procentenheter på kreditfaciliteterna under ett år. Ränterisken för 2004 var marginell då kreditfaciliteterna var oanvända under hela 2004.

FINANSIERINGSRISK

Finanspolicyen anger att Treasuryfunktionen ska tillse att koncernen alltid har kreditfaciliteter med flera banker samt att dessa inte får förfalla inom samma kvartal. Axis ska vid var tidpunkt alltid ha tillgång till 10 procent av omsättningen i likvida medel eller outnyttjade kreditfaciliteter. Den 31 december 2004 hade Axis 121 Mkr i likvida medel samt outnyttjade kreditfaciliteter om 80 Mkr, jämfört med 103 Mkr respektive 80 Mkr per 31 december 2003.

Överskottslikviditet placeras i räntepapper med en maximal återstående löptid om 2 år samt en genomsnittlig löptid om max 6 månader. Per den 31 december 2004 var 60 Mkr placerat i räntepapper med en genomsnittlig löptid om 1,3 månader, jämfört med 69 Mkr respektive 2,1 månader per 31 december 2003.

MOTPARTSRISK

Hantering av motpartsrisken styrs av finanspolicyen som stipulerar att den långsiktiga ratingen minimum ska vara Moodys A eller Standard & Poors A. Den kortfristiga ratingen ska vara Moodys P-1 eller Standard & Poors K-1 alternativt A-1.

KÄNSLIGHETSANALYS

I tabellen nedan ges en indikation om de viktigaste faktorernas effekt på Axis resultat för räkenskapsåret 2004. De faktorer som vid sidan av valutaexponeringen bedöms ha störst effekt på resultatet är inköpspriser och lönekostnader.

Faktor	Förändring, %	Effekt på rörelseresultat, Mkr
Valuta, SEK/EUR	+/-5	+/-11
Valuta, SEK/USD	+/-5	+/-1
Inköpspriser	+/-5	+/-12
Personalkostnader	+/-5	+/-10



AXIS-aktien

Axis noterades på Stockholmsbörsens O-lista den 27 juni 2000. En börspost uppgår till 500 aktier. Under 2004 omsattes totalt 19 645 344 Axis-aktier, vilket ger en genomsnittlig omsättning på 77 650 aktier per börsdag. Handel i aktien ägde rum samtliga börsdagar. Omsättningshastigheten under året var 28,5 procent att jämföra med 82 procent för O-listan som helhet.

Sista betalkurs den 30 december 2004 var 18 kronor. Den högsta noteringen, 19,90 kronor, noterades den 9 februari 2004. Årets lägsta notering, 11,80 kronor, inträffade den 17 augusti 2004. Under året steg aktien från 17 kronor till 18 kronor vilket motsvarar 5,9 procent. SIX Generalindex steg under 2004 med 17 procent. Affärsvärldens branschindex IT ökade med 7 procent.

Fr o m januari 2005 ingår Axis-aktien i O-listans Attract 40.

BÖRSVÄRDE

Axis börsvärde den 30 december 2004 var 1 240 Mkr, vilket motsvarar en ökning med 6 procent under året.

AKTIEKAPITAL

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

Aktiekapitalets utveckling

År	Antal aktier	Nominellt belopp (kr)	Aktiekapital (kr)
1984	500	100,00	50 000
1985	5 040	100,00	504 000
1987	5 640	100,00	564 000
1997	564 000	1,00	564 000
1999	56 400 000	0,01	564 000
2000	68 900 000	0,01	689 000
2001	68 900 000	0,01	689 000
2002	68 900 000	0,01	689 000
2003	68 900 000	0,01	689 000
2004	68 900 000	0,01	689 000

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Antalet aktieägare var vid årets slut 9 091 (9 803).

Andelen utländska ägare var 4,7 (2,7) procent.

I nedanstående tabell framgår Axis ägarförhållande per den 30 december 2004.

Ägare	Antal aktier	Andel av kapital och röster, %
Mikael Karlsson, privat och genom bolag (LMK Industri AB)	15 645 764	22,7
G. Kallstrom Et Co AB (ingår i Skanditek koncernen)	13 539 765	19,7
Martin Gren, genom bolag (Grenspecialisten AB)	7 557 471	11,0
Fjärde AP-fonden	3 320 700	4,8
SIF	2 421 500	3,5
Övriga	26 414 800	38,3
Totalt	68 900 000	100,0

Ägarstruktur per 2004-12-30

Innehav	Antal ägare	Antal aktier	Innehav %	Röster %	Marknadsvärde, KSEK
1-500	5 516	1 286 588	1,8	1,8	23 163
501-1000	1 648	1 500 157	2,2	2,2	27 003
1001-10000	1 762	5 790 076	8,4	8,4	104 221
10001-50000	113	2 406 949	3,5	3,5	43 325
50001-100000	18	1 365 725	2,0	2,0	24 583
100001-	34	56 550 505	82,1	82,1	1 017 909
Summa	9 091	68 900 000	100	100	1 240 204

Data per aktie

	2004	2003
Resultat efter finansiella poster, kr per aktie	0,83	0,12
Kassaflöde, kr per aktie	0,26	-0,39
Eget kapital, kr per aktie	4,93	4,36
Börskurs vid utgången av perioden, kr	18,00	17,00
Kurs/eget kapital, procent per aktie	365	390
Utdelning	-	0,15
P/E-tal	33	neg.
P/S-tal	1,8	1,9
Antal utestående aktier (tusental)	68 900	68 900
Genomsnittligt antal aktier (tusental)	68 900	68 900



UTDELNING OCH UTDELNINGSPOLITIK

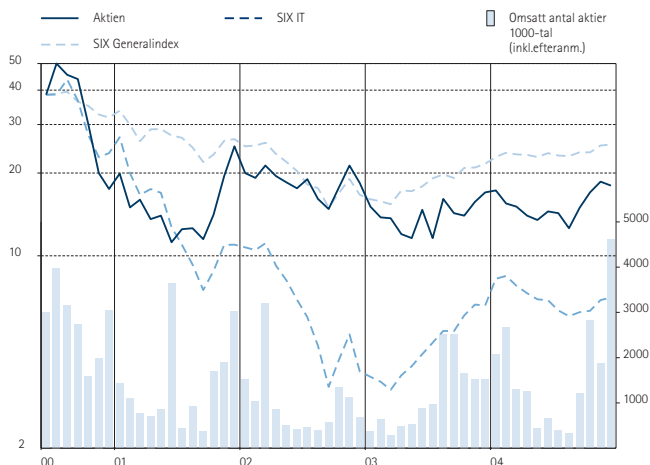
Axis utdelningspolicy är att lämna en utdelning upp-
gående till cirka en tredjedel av årets vinst efter skatt
med hänsyn tagen till bolagets soliditetsmål. Styrelsen
föreslår en ordinarie utdelning om 0,20 kr per aktie för
räkenskapsåret 2004 samt en extra utdelning om 0,30
kr mot bakgrund av bolagets starka finansiella ställ-
ning.

TECKNINGSOPTIONER

Axis har sedan 1999 ett utestående optionsprogram
som omfattar samtliga medarbetare för att stimulera
till ett långsiktigt engagemang i verksamhetens resul-
tatutveckling. Förutsättningarna, antalet optioner, lik-
som den utspädning ett fullt utnyttjande av optionerna
skulle medföra redovisas i vidstående tabell. Se även
Not 21 på sidan 36 för mer information.

Mottagare	Förfallotidpunkt	Teckningskurs	Antal optioner	Antal aktier	Utspädning, %
Personalen i Europa och Asien	05-09-30	54,00	1 128 000	1 128 000	1,60
Personalen i Europa och Asien	05-09-30	63,00	172 250	172 250	0,30
Personalen i Europa och Asien	06-10-02	18,00	221 600	221 600	0,30
Personalen i Europa och Asien	07-10-02	26,00	104 200	104 200	0,15
Personalen i USA	10-09-30	48,00	172 250	172 250	0,30
Personalen i USA	06-10-02	18,00	89 000	89 000	0,10
Personalen i USA	07-10-02	26,00	64 000	64 000	0,09
Totalt			1 951 300	1 951 300	2,84

Kursutveckling



Analytiker som löpande följer Axis

Företag	Namn
Enskilda Securities	Lars Sveder
Handelsbanken Capital Markets	Jonas Eixmann
Kaupthing Bank	Mikael Laséen
REDEYE	Urban Ekelund
E. Öhman J:or Fondkommission	Susanna Westman