

AXIS AB
Årsredovisning 2005



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

INNEHÅLL

Året i korthet

Genväg till Axis

- 2 Fokus på video gav hög fart på försäljningen
- 4 Affärsidé, mål och strategi
- 6 Axis produktportfölj
- 10 Axis – erkänd marknadsledare
- 12 Stark global tillväxt under året
- 16 Forskning och utveckling
- 18 Flexibilitet och kvalitet skapar säker väg till marknaden
- 20 Miljö
- 21 Medarbetarna i fokus
- 24 Möjligheter och risker
- 28 Axis-aktien

- 30 Förvaltningsberättelse
- 33 Resultaträkningar
- 34 Balansräkningar
- 36 Förändring i eget kapital
- 37 Kassaflödesanalyser
- 38 Noter
- 50 Revisionsberättelse
- 51 Kvartalsdata
- 52 Flerårsöversikt
- 53 Definitioner

- 54 Styrelse och revisorer
- 56 Ledningsgrupp
- 57 Bolagsstyrning
- 59 Ordlista
- 60 Inbjudan till årsstämma,
Ekonomisk information 2006
Adresser

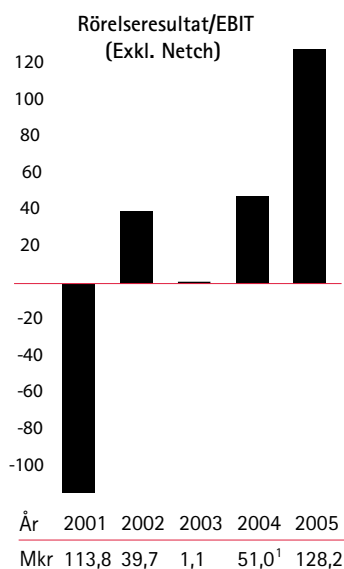
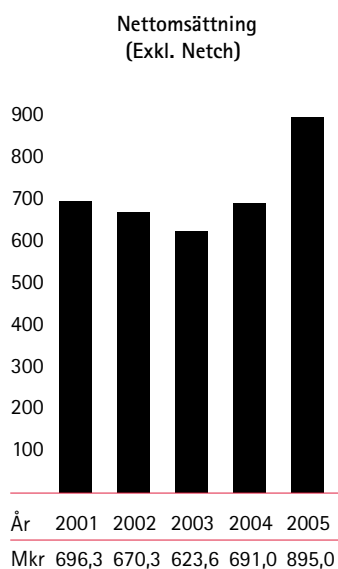


Året i korthet

- Nettoomsättningen uppgick till 895 Mkr (691), en tillväxt på 29 procent för koncernen.
- Rörelseresultatet mer än fördubblades, från 51 Mkr till 128 Mkr.
- Acceptansen och intresset för nätverksvideo i övervakningsbranschen accelererade under året.
- Axis befäste sin position på nätverksvideomarknaden och utsågs till marknadsledare av analysföretagen JP Freeman, IMS och Frost & Sullivan.
- Axis fortsatte den fokuserade satsningen på video och utvidgade produktportföljen ytterligare med smarta och innovativa produkter.
- Affärer genomfördes framgångsrikt inom alla sex kundsegment inom alla tre regioner. Speciellt Region Americas växte kraftigt och ökade försäljningen med 63 procent.
- Axis utvidgade sitt partnersamarbete och i slutet av året omfattades 6 000 partners och 280 ADP:er (Application Development Partners).

NYCKELTAL

Koncernen, Mkr	2005	2004
Nettoomsättning	895	691
Rörelseresultat	128	51
Vinst före skatt	128	50
Resultat efter skatt	91	31
Resultat per aktie, kr	1,32	0,44
Likvida medel vid periodens slut	187	121



¹ 2004 års siffror är justerade enligt IFRS

AXIS VISION *Allt kan kommuniceras över intelligenta nätverk*

Genväg till Axis

HISTORIEN

Axis grundades 1984 av Mikael Karlsson och Martin Gren. Den grundläggande idén var att erbjuda kunder protokollkonverterare för skrivare och redan i slutet av 1980-talet hade Axis nått en position som en av de tre ledande globala tillverkarna. I början av 1990-talet breddades portföljen till att också omfatta nätverksbaserade produkter. Ett par år senare, 1996, lanserade Axis som första företag nätverkskameran.

AXIS I VÄRLDEN

Axis är representerat med egna kontor på 16 platser i tre regioner; Americas, EMEA (Europe, Middle East & Africa) och Asia. Huvudkontoret ligger i Lund, Sverige och antalet anställda var 391 personer den 31 december 2005.

UTVECKLING

Årligen avsätts 15–20 % av omsättningen till forskning och utveckling. Basen i produkterna är de egenutvecklade chipen; ARTPEC och ETRAX.

ARTPEC familjen består av chip speciellt utvecklade för nätverksvideoapplikationer. De innehåller framförallt funktioner för bildbehandling och komprimering. ETRAX är kärnan i Axis produkter och ett generellt chip för anslutning till fasta och trådlösa nätverk.

FÖRETAGET

Axis utvecklar produkter som tillför mervärde i nätverkslösningar. Företaget är en innovativ marknadsledare inom nätverksbaserad video och skrivarservrar. Axis lösningar används främst för säkerhetssystem, fjärrövervakning och dokumenthantering.

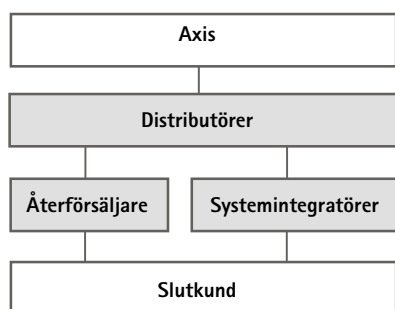
PRODUKTERNA

Axis produktportfölj består av produktområdena Video och Print. Video inkluderar övervakningskameror med tillhörande mjukvara och videoservrar, och Print består av skrivarservrar. Företaget är världsledande på nätverksbaserade videolösningar och har en stark position när det gäller skrivarservrar. Antalet installerade enheter för produktområde Video är fler än 500 000 och för Print 3 000 000.



AFFÄRSMODELL

Axis har global försäljning i ett sjuttioal länder. Vägen till marknaden går via cirka 170 distributörer och 6 000 systemintegratörer och återförsäljare. Förutom dessa kanaler agerar Axis genom ADP:er (Application Development Partners) som använder sig av Axis produkter och utvecklar mjukvara i samråd med kunders önskemål. Axis har cirka 280 ADP:er.



KUNDERNA

Axis kunder återfinns inom sex kundsegment:

- Retail (*butiker, bensinstationer, stormarknader*)
- Education (*universitet, skolor, utbildningsinstitut*)
- Government (*myndigheter, polis, museer, militär, sjukvård, fängelser*)
- Bank & Finance (*bank, post, försäkringsbolag*)
- Industrial (*processindustri, verkstads-, bygg-, läkemedels, energi- och gruvbolag*)
- Transportation (*flygplatser, järnvägar, hamnar, biltullar, trafikövervakning*)

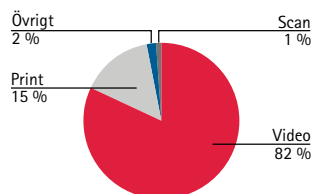
FINANSIELLT

Under 2005 omsatte Axis 895 miljoner kronor (691 miljoner kronor 2004), med ett rörelseresultat på 128 miljoner kronor (51) och en vinst efter skatt på 91 miljoner kronor (31). Kassaflödet uppgick till 66 miljoner kronor (18).

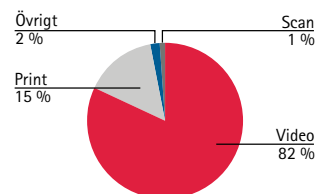
AKTIEN

Axis är noterat på Attract 40 på Stockholmsbörsens O-lista. Under 2005 steg Axis-aktien med 224 procent och slutade på SEK 58,25 (18,00). Antalet aktieägare ökade under året med 2 204 till 11 295.

Fakturerings per affärsområde



Fakturerings per affärsområde



Fokus på video gav hög fart på försäljningen

2005 var ett år som gav Axis glädje och sorg. En stor sorg som vi tyvärr fick möta när vår styrelseordförande, grundare och vän Mikael Karlsson avled under sensommaren, och en glädje över den starka försäljningsutvecklingen för nätverksvideo.

Under året har utvecklingen av nätverksvideomarknaden tagit fart i takt med att acceptansen för nätverksvideo i den traditionella analoga övervakningsbranschen vuxit. Vi har under ett år med stark tillväxt klarat vårt viktiga övergripande mål att behålla och ytterligare befästa vår marknadsledande position.

Axis försäljning 2005 ökade till 895 miljoner kronor jämfört med 691 miljoner kronor 2004, vilket motsvarar en tillväxt på cirka 29 procent. Rörelseresultatet före skatt uppgick under året till 128 miljoner kronor, vilket är en ökning med 77 miljoner jämfört med 2004.

Hög tillväxttakt inom Video

Tillväxttakten för Videoområdet har under året varit mycket stark. Totalt blev tillväxten inom detta område 55 procent. Den allra starkaste regionala tillväxten har noterats på den amerikanska marknaden där teknologiskiftet bedöms gå snabbare än i andra regioner.

Axis försäljning inom det mogna produktområdet Print har minskat signifikant under året. Nedgången beror i huvudsak på en mogen marknadssituation för skrivarservrar, vilket påverkar såväl OEM-försäljning som försäljningen av skrivarservrar under eget varumärke negativt.

Jag är mycket nöjd över att kunna redovisa stark tillväxt och ett bra resultat, men det finns fortfarande

utrymme för förbättringar. Teknologiskiftet inom nätverksvideoområdet har visserligen tagit fart men är fortfarande i en tidig fas, vilket innebär en fortsatt stark tillväxtpotential för Axis.

Styrka i flexibilitet

År 2000 stod Axis videoförsäljning för 28 procent av vår omsättning, 2005 var denna andel 82 procent. På fem år har vi genomfört en betydande strategisk ompositionering från skrivarservrar till nätverksvideo.

Förmågan att växla fokus från ett produktområde till ett annat och utnyttja synergier både tekniskt och i säljmodellen är en av Axis viktigaste styrkor. En styrka som vi utnyttjat vid olika tillfällen under våra 21 verksamhetsår då vi lyckats växla om och bygga våra affärer baserat på nya produkt erbjudanden. Denna flexibilitet är en nödvändighet för att ligga i framkant med den nya tekniken, på en ny marknad eller driva ett skifte på en redan etablerad marknad.

Med satsningen på nätverksvideo har vi identi-

fierat en marknad med stor tillväxtpotential. Därför är det viktigt att vi nu bibehåller ett starkt fokus på videoområdet för att på bästa sätt växa med denna marknad och behålla vår marknadsledande position.

Under året har ett antal marknadsundersökningar för nätverkvideo publicerats. Axis presenteras i dem som en tydlig marknadsledare. Gemensamt för dessa marknadsundersökningar är en förväntad stark tillväxt på 40 procent för nätverkvideoprodukter under de kommande fem åren. Nätverkvideo är en intressant tillväxtmarknad även för våra konkurrenter och de har under det senaste året visat på en högre aktivitet. Konkurrens anser vi på Axis är positivt då fler aktörer på marknaden snabbare kan driva igenom ett teknologiskifte.

Bred produktportfölj och välutvecklat partnersamarbete

Under 2005 har vi fortsatt vår fokuserade satsning på video och lanserat ett stort antal nya produkter samtidigt som vi fördjupat och utvecklat vårt samarbete med våra partners.

Vi har vidareutvecklat vårt partnerprogram med systemintegratörer och applikationsutvecklare (ADP:er). I slutet av året hade vi närmare 6 000 systemintegratörer och 280 ADP:er i våra partnerprogram.

Under året har vi, enligt planerna, lanserat ett stort antal nya produkter. Totalt har sex nya kameramodeller, fyra videoservervarianter och dessutom nya versioner av vår applikationsmjukvara introducerats.

Utsikter inför 2006

Under året har antalet Axis-anställda ökat med 44 personer, vilket innebar att vi vid utgången av 2005 var 391 anställda. Jag förväntar mig att denna rekryteringstakt kommer att behöva höjas ytterligare framöver för att vi på bästa sätt skall klara av att förvalta tillväxtpotentialen inom nätverkvideo som vi ser framför oss.

Vårt övergripande mål kvarstår. Att behålla, ytterligare stärka och vidareutveckla vår position som marknadsledande leverantör av nätverksbaserade videolösningar för professionella installationer.

Inför 2006 ser vi en nätverkvideomarknad som

kommer att fortsätta utvecklas i snabb takt, vilket innebär en allt hårdare konkurrens. För att på bästa sätt möta denna konkurrens kommer det att vara viktigt att fortsätta med en fokuserad strategi som innebär att vi är:

- smarta och aggressiva i vår produktutveckling med innovativa och högkvalitativa produkter
- fokuserade och konsekventa med vidareutvecklingen av våra partnerskap.

Avslutningsvis vill jag tacka alla medarbetare på Axis som med stort engagemang och kompetens bidragit till årets resultat. Med fantastiska medarbetare, en stark produktportfölj och en global närvaro på en tillväxtmarknad ser jag goda möjligheter till en fortsatt hög tillväxt med god lönsamhet under 2006.

Lund i februari 2006

Ray Mauritsson



• – 2005 var ett starkt år för Axis med en tillväxt på 29 procent för hela koncernen och en mer än fördubblad vinst. En strategi fokuserad på video, en välutvecklad produktportfölj och att acceptansen för digitala lösningar har ökat under året är tre faktorer som bidragit till det goda resultatet, säger Ray Mauritsson, verkställande direktör.

Affärsidé, mål och strategi

Affärsidé

Axis affärsidé är att erbjuda marknaden intelligenta nätverksbaserade produkter och lösningar för professionella installationer. Företaget inriktar sig huvudsakligen på den snabbväxande marknaden för nätverksbaserade videolösningar. Utöver detta affärsområde har Axis också en ledande position som leverantör av skrivarservrar.

Övergripande mål

Axis övergripande mål är att bibehålla samt ytterligare stärka och utveckla positionen som marknadsledande leverantör av nätverksbaserade videolösningar för professionella installationer. Företaget ska försvara sin ledande position och växa med marknaden samt driva teknologiskiftet från analoga till nätverksbaserade videolösningar.

Den finansiella målsättningen sammanfattas med två övergripande ledord: tillväxt och lönsamhet.

Axis tillväxtmål

Axis målsättning är en total genomsnittlig årlig tillväxt på minst 20 procent för koncernen, att inneha minst 10 procents vinstmarginal de kommande åren och en soliditet överstigande 50 procent.

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

AXIS LÅNGSIKTIGA FINANSIELLA MÅL

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

Övergripande strategi

- Genom att erbjuda skalbara, flexibla, kostnadseffektiva och smarta videolösningar som ger ökad flexibilitet och prestanda ska Axis vara kundernas självklara val av leverantör av nätverksvideoprodukter.
- Axis ska fortsätta att hålla en offensiv lanseringstakt inom produktområde Video med ett antal nya produkter och lösningar avsedda för professionella installationer.
- Produktportföljen inom Video ska fortsatt kompletteras på mjukvarusidan för att kunna erbjuda kunderna effektiva och standardiserade säkerhetsapplikationer och fjärrövervakningssystem.
- Axis ska fortsätta att utveckla affärer inom de sex slutkundssegmenten; Retail, Education, Government, Transportation, Bank & Finance och Industrial.
- Axis ska fortsätta att fördjupa samarbetet med globala och lokala partners för att säkerställa tillgänglighet av kundanpassade lösningar baserade på Axis produkter inom alla kundsegment.

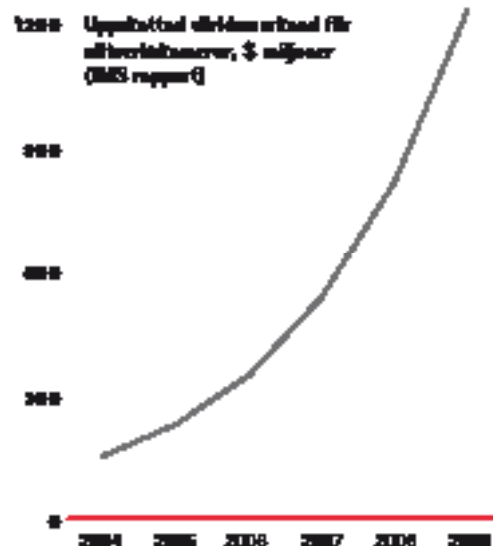
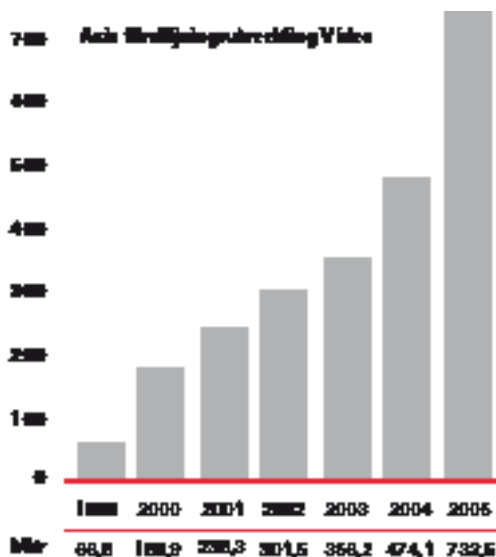
Vision

Allt kan kommuniceras över intelligenta nätverk.

Mission

Att vara den drivande kraften som erbjuder kunderna alla fördelar av kompletta intelligenta nätverksvideolösningar.

- Axis fortsätter sin utbildningssatsning för att driva skiftet från analoga till nätverksbaserade videolösningar.
- Axis ska stärka närvaron på marknaden genom samarbete med globala strategiska affärspartners.
- Axis ska behålla sin tekniskt ledande position genom en fortsatt fokuserad satsning på forskning och utveckling. Basen i produkterna utgörs av egenutvecklade kretsar som genom optimerade funktioner säkerställer hög kvalitet och prestanda i både video- och dokumentprodukterna.
- All tillverkning av Axis produkter ska ske i samarbete med partners som är specialiserade på kontraktstillverkning av elektronik.
- Axis huvudstrategi är fortsatt organisk tillväxt, dock utesluts inte förvärv inom produktområde Video i syfte att stärka Axis produktutbud och geografiska spridning.
- Axis ska fortsätta att attrahera och rekrytera kompetent personal på global basis inom identifierade områden. ■



Axis produktportfölj

Axis produktportfölj består av produkter och lösningar som tillför mervärde i nätverkslösningar. Främsta användningsområdet är i applikationer för säkerhetssystem, fjärrövervakning och dokumenthantering. Produktportföljen består av två produktområden: Video och Print. Produktområde Video omfattar nätverkskameror, videoservrar, applikationsmjukvara och tillbehör. Produktområde Print består av produkter för skrivarserverlösningar.

PRODUKTOMRÅDE VIDEO

1996 introducerade Axis världens första nätverkskameror och har sedan starten varit global marknadsledare inom området. Axis erbjuder ett brett utbud av nätverkskameror och videoservrar. Den installerade basen uppgår till över 500 000 Axis-nätverkskameror och videoservrar världen över.

Axis nätverkskameror distribuerar video av hög kvalitet över IP-nätverk och bilderna kan lättillgängligt ses via en vanlig webbläsare. Axis kameror kan fristående anslutas var som helst i ett nätverk. Detta ger ökad effektivitet och flexibilitet i installationerna och möjliggör skalbarhet av systemen. En annan av Axis-kamerornas egenskaper är Power over Ethernet (PoE) som innebär att strömförsörjningen sker över nätverket, vilket förenklar och reducerar kostnaderna i installationen.

Under året har Axis lanserat ett antal kameror för professionella installationer som rönt stort intresse på marknaden.

Kamerorna i Axis produktportfölj kan indelas i två kategorier: fasta kameror och rörliga kameror.

Axis fasta kameror är lämpliga för installationer där

ett specifikt område ska övervakas. Kamerorna levererar video och ljud av hög kvalitet från såväl inomhus som utomhusmiljöer. Produktutbudet sträcker sig från kameror för inomhusinstallationer, till exempel AXIS 207, till den mer avancerade AXIS 221 som lämpar sig för miljöer med ljusförhållanden som ändrar sig över tid. Inom produktgruppen finns även AXIS 225FD som lanserades under året och har rönt stort intresse på marknaden och tilldelats utmärkelsen bästa CCTV-produkt av den svenska tidningen Detektor.

De rörliga kamerorna är utrustade med funktioner som innebär att de kan panorera över ett område och zooma in där extra säkerhet behövs. Kamerorna levererar video av hög bild- och ljudkvalitet och därmed säkerställs kvaliteten på övervakningen.

Nätverksbaserade system underlättar möjligheten att tillföra intelligenta applikationer som till exempel kundräknare i affärer, identifiering av registreringskyltar och detektering av rörelseförändringar. Axis besitter djup kompetens inom området intelligent video och arbetar i tätt samarbete med partners för att erbjuda kunderna intelligenta lösningar i system.

Axis videoservrar installeras enkelt i existerande



• AXIS Camera Station, en mjukvara som möjliggör inspelning och händelsehantering.



• AXIS 225FD, en vandalsäker nätverkskamera som klarar krävande miljöer.



• AXIS 221 ger video av hög kvalitet vid skiftande ljusförhållanden.



• AXIS 241 SA, en videoserver som digitaliserar analoga signaler.

analog installationer. Videoservern fungerar som en brygga mellan den analoga och digitala tekniken. Servern digitaliserar signaler från en analog kamera och distribuerar video över IP-baserade nätverk. På så sätt kan kunden som redan installerat ett analogt system investera i ett framtidssäkert nätverksbaserat videosystem.

Axis mjukvara erbjuder kunderna, tillsammans med Axis kameror och videoservrar, en totallösning. AXIS Camera Station (ACS) är en videoövervakningsmjukvara med funktionaliteter såsom inspelning och funktioner för händelsehantering. Användare

kan spela in kontinuerligt, efter ett i förväg uppgjort schema eller använda sig av händelsestyrd inspelning.

Application Development Partners

Förutom det egna erbjudandet utvecklar Axis applikationspartners, Application Development Partners (ADP), mjukvara som kompletterar Axis produktportfölj. Axis framgångsrika ADP-program är en viktig del i företagets fortsatta satsning på den professionella marknaden. Programmet är ett initiativ som knyter företag som utvecklar applikationsmjukvara till Axis videoproduk-

KUNDRÄKNARE FÖRBÄTTRAR FLÖDE

Som ett komplement till egen mjukvara samarbetar Axis med företag som utvecklar mjukvara till Axis utrustning. Axis har idag över 280 Application Development Partners (ADP) världen över som utvecklar lösningar för till exempel nummerplåtsregistrering, trafikövervakning och kundräknare. Den sistnämnda funktionen innebär att ett antal personer i en butik på ett enkelt, smart och effektivt sätt kan räknas. Lösningen gör att butiksägaren får en överskådlig mätning av hur många som besöker butiken och hur många som stannar vid ett speciellt erbjudande. Informationen ligger sedan till grund för hur butiken i framtiden kan utformas samt ger möjlighet att öka försäljningen av en speciell vara. ■



ter närmare Axis. På så sätt breddas företagets erbjudande på marknaden. I dag omfattar programmet fler än 280 företagspartners, där bland andra Honeywell, Milestone, Genetec och Lenel är representerade.

PRODUKTOMRÅDE PRINT

Produktområde Print omfattar skrivar- och dokumentserverrar, som möjliggör kostnadseffektiva och använ-

darvänliga utskriftsfunktioner oavsett nätverksmiljö och skrivartyp. Axis har mer än 20 års erfarenhet inom området och är sedan många år ett av världens största varumärken inom skrivarservrar.

Med marknadens bredaste sortiment tillgodoser Axis behoven hos såväl mindre kunder som hos större företag och organisationer. I dag finns över tre miljoner Axis skrivarservrar installerade världen över.



EN KORT INTRODUKTION TILL NÄTVERKSVIDEO

Nätverkssystem, som ofta kallas IP-baserad videoövervakning, gör att användarna kan övervaka och spela in bilder via ett fast eller trådlöst IP-nätverk, till exempel lokalt eller globalt nätverk, eller via Internet.

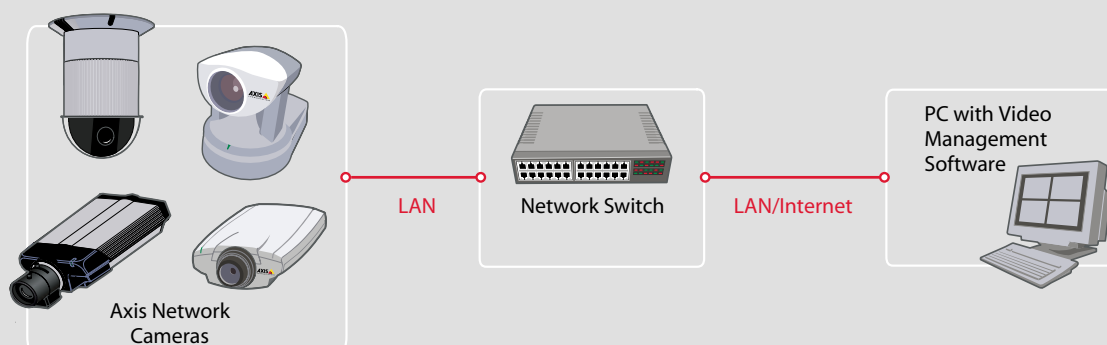
Begreppet nätverkssystem omfattar digitaliserade bilder och ljud, men kan också till exempel integrera styrning av rörliga kameror. Den digitala videon ger bibehållen hög bildkvalitet oavsett avstånd.

Kamerorna kan enkelt installeras på vilken plats som helst i nätverkssystemet, ett system som ger hög flexibilitet och möjlighet att enkelt anpassa antalet kameror efter behov. Ett nätverkssystem ger, med sin skalbarhet och integrerbarhet med andra system, hög flexibilitet och kostnadseffektivitet.

Nätverkssystem har många olika användningsområden. De flesta ryms inom följande två kategorier; säkerhetsövervakning och/eller fjärråtkomst.

Nätverkssystemens avancerade funktioner gör den mycket lämplig för säkerhetsövervakningsapplikationer. Flexibiliteten som den digitala tekniken erbjuder gör att säkerhetspersonalen utökar möjligheterna att skydda personer, egendomar och tillgångar. Det går även utmärkt att integrera ett existerande analogt system med ett nytt IP-baserat system, och på så sätt uppgradera systemet med den senaste teknologin.

Med hjälp av nätverkssystem kan användarna samla in information, över korta såväl som långa avstånd, och titta på den i realtid. Detta gör tekniken idealisk för övervakning av utrustning, personer och platser oberoende av geografisk plats. Som exempel på tillämpningsområden kan nämnas trafikövervakning och övervakning av skolor, sjukhus och butikskedjor där det finns många lokaler och byggnader utspridda över ett stort område. ■



Förutom i de produkter som säljs under eget varumärke, används Axis teknologi också av andra aktörer i ett stort antal sammanhang. Den centrala komponenten i Axis OEM-erbjudande är det egenutvecklade nätverkschipet, ETRAX, som tillsammans med

Axis programvara gör det möjligt att snabbt och kostnadseffektivt utveckla nätverksbaserade applikationer. Kunderna är globala tillverkare av främst skrivare och kopiatorer – bland dessa märks flera av marknadens största aktörer som till exempel Canon. ■



AXIS 211



AXIS 225FD



AXIS 70U



ÖKAD SÄKERHET I PARKERINGSHUS

ASAN Security Technologies har tagit fram en ny metod att identifiera registreringsskyltar på bilar som ska passera in eller ut ur parkeringshus. En kamera läser av registreringsskylten och skickar informationen till en central server för vidare hantering. I ForumP, ett av Finlands största parkeringshus, har lösningen ASAN GateKeeper installerats med mycket gott resultat. En viktig del av lösningen är Axis nätverkskameror.

– Bildkvaliteten var helt avgörande för oss. Vårt system är beroende av hög och konstant bildkvalitet,

och då fanns det inte särskilt många alternativ till Axis kameror på marknaden, säger Anton Stenfors, Business Developer Director på ASAN Security Technologies.

Det tidigare analoga övervakningssystemet digitaliserades med hjälp av Axis videoservrar och två ASAN-servrar som hanterar lagring, information och identifiering av registreringsskyltar.

ForumP har genom ASAN GateKeeper fått marknadens säkraste system för övervakning av in- och utpassering. Risken för bilstölder har minskat markant, antalet felanmälningar har gått ner och systemet är förberett för kommande uppgraderingar när det gäller intelligent video. Systemet har en noggrannhet på 99,5 % och kan identifiera registreringsskyltar från 49 länder. ■

Axis – erkänd marknadsledare

Nätverksvideomarknaden är inne i ett expansivt skeende där Axis är den erkände marknadsledaren. Som första företag att lansera nätverksbaserade videoprodukter har Axis lång erfarenhet av den expanderade marknaden för nätverksbaserade videosystem.

VIDEO

Axis är den erkänt största aktören på den professionella marknaden för nätverksvideo, en marknad där ett teknologiskifte pågår och Axis leder och driver utvecklingen. Skiftet är fortfarande i en tidig fas, men marknaden spås ha en stor potential framöver.

Obestridd marknadsledare

Enligt en undersökning från analysföretaget Frost & Sullivan uppskattas den totala videoövervakningsmarknaden till fem miljarder USD i tillverkningsledet med en förväntad årlig tillväxt på 10 procent. En sammanställning av flera undersökningar som är presenterade under året pekar på att marknaden för nyinstallationer av nätverksvideoprodukter idag utgör cirka 7–8 procent av videoövervakningsmarknaden. Detta visar på att marknaden fortfarande är i ett tidigt skede i en övergång från analoga till nätverksbaserade installationer.

Frost & Sullivan uppskattar att den globala nätverksvideomarknaden förväntas ha en årlig tillväxttakt kring 40 procent och att marknaden för nätverksvideokameror och videoservrar beräknas uppgå till 1,2 miljarder USD under 2010.

Teknologiskiftet från analog till digital övervak-

ning är en starkt bidragande orsak till denna förutspådda tillväxt. Andra faktorer är det ekonomiska klimatet, nya lagar från myndigheter och en ökad säkerhetsmedvetenhet världen över.

Axis är den obestridda teknikledaren inom IP-baserade nätverksvideolösningar med en gedigen kunskap om produkter och lösningar, väletablerade säljkanaler, goda relationer med partners och marknadens bredaste produktportfölj.

Utnämningar

I början av året utsågs Axis, av analysföretaget Frost & Sullivan, till marknadsledande inom nätverksvideo. Utmärkelsen baseras på att Axis med stor kraft drivit och utvecklat marknaden för nätverksvideo under en lång period och är en dominerande marknadsledare. Kort därefter tilldelade samma analysföretag Axis pris som teknologisk ledare för utvecklingen av AXIS 231D och AXIS 232D.

I april identifierade analysföretaget JP Freeman Axis som marknadsledare. Som grund till utnämningen ligger en analys kring försäljningen av nätverksvideo i USA. Undersökningen visade att försäljningen av nätverkskameror kommer att överstiga den av analoga kameror redan 2007 och att försäljningen

av nätverkskameror förväntas fördubblas i jämförelse med analoga kameror år 2008.

Även undersökningsföretaget IMS presenterade under året i sin rapport om CCTV och videoövervakningsutrustning att Axis är världsledande på nätverksvideokameror och videoservrar. Deras bedömning är att nätverksvideokameramarknaden kommer att ha en årlig tillväxt på 53 procent och marknaden för videoservrar en tillväxt på 45 procent.

Konvergensen på marknaden

Tidigare har videoövervakning varit synonymt med säkerhetsapplikationer, men den digitala tekniken öppnar nya affärsmöjligheter och marknader. Den nya intelligenta tekniken erbjuder möjligheter till kundpassade lösningar. Axis har erfarenhet inom området sedan många år och ligger i framkant när det gäller kunskapen kring intelligent video, såväl genom egen utveckling som i samarbete med partners.

Kunskapen om möjligheterna med nätverksbaserade lösningar har resulterat i att IT-avdelningar och säkerhetsavdelningar på företag har närmat sig varandra för att integrera både fysisk och nätverksbaserad säkerhet. Detta gynnar Axis då IT-avdelningar har kunskap om nätverk och ofta är bekanta med Axis produkter och lösningar sedan tidigare.

Konkurrenter

Under året som gått har intresset för nätverksbaserade videoprodukter ökat, vilket har successivt ökat

konkurrensen. De stora tillverkarna av analoga övervakningskameror, till exempel Sony och Panasonic, erbjuder i dag även nätverksbaserade videoprodukter. De dominerande tillverkarna av traditionella, analoga kameror är globala aktörer som Panasonic, Pelco, Bosch och GE Security.

PRINT

Axis erbjuder ett brett sortiment av skrivarservrar och kan tillgodose behoven hos såväl mindre kunder som hos större företag och organisationer.

Marknadsutvecklingen inom produktområdet påverkas av generella trender för IT-investeringar, men även av andra drivkrafter. En av dessa är övergången till USB som öppnat för en bredare användning av skrivarservrar för till exempel mindre företag, avdelningskontor och även avancerade hemmaanvändare. Dessa kundgrupper efterfrågar billiga och lättanvända lösningar baserade på USB- eller trådlös anslutning.

Mogen marknad

Marknaden för skrivarservrar är mogen, men med en väl balanserad produktportfölj och ett väl utbyggt distributionsnät har Axis styrkan att behålla sin position på marknaden. Företaget har en stor installerad bas av skrivarservrar på tre miljoner enheter. Axis fortsätter med försäljning och marknadsföring av skrivarservrar tillsammans med befintliga försäljningspartners. Axis konkurrenter inom printområdet är främst Hewlett Packard (HP) och D-Link. ■



MINSKAD VANDALISM MED VIDEOÖVERVAKNINGSKAMEROR

På Treviglas College i England förekom en hel del vandalism, vilket ledningen ville få stopp på. De analoga kamerornas bristande bildkvalitet gav upphov till stort missnöje. Infrastrukturen fanns redan i byggnaderna, så man valde att installera nätverkskameror.

– Informationen kring en incident finns alltid tillgänglig och bildkvaliteten är tillräckligt bra för att identifiera individer, säger Gary Durbin, högskolans studierektor, som är mycket nöjd med resultatet. ■

Stark global tillväxt under året

Även 2005 blev ett år då Axis expansion fortsatte på en global marknad. Marknadens intresse för nätverksvideo ökade och resulterade i en tillväxt för produktområde Video på 55 procent, en starkt bidragande orsak till att Axis som helhet visade en tillväxt på 29 procent.

Axis grundades för mer än 20 år sedan. En tidig etablering på den internationella marknaden har resulterat i att Axis har en export på över 95 procent. Med 16 egna kontor och ett effektivt utnyttjande av befintliga distributions- och försäljningskanaler når Axis produkter och lösningar ett 70-tal länder.

Lokal närvaro på global marknad

Axis affärsmodell bygger på att all försäljning går via distributörer, till systemintegratörer och återförsäljare. Med denna affärsmodell skapas en geografisk bredd och en närhet till kunderna samtidigt som effektiviteten i Axis organisation bibehålls. Ingram Micro och TechData är distributörer, Honeywell och Securitas är globala systemintegratörer, och de är några exempel på partners som Axis har ett nära samarbete med.

Med fokus på systemintegratörerna har Axis arbetat fram ett Axis Channel Partner program för att skapa en nära relation med företagets partners. Programmet är utformat så att Axis partners får möjlighet att dra fördelar av Axis marknadsledarskap för att själva kunna växa inom det snabbväxande nätverksvideoområdet. Axis utbildar kontinuerligt sina partners genom det ambitiösa träningsprogrammet Axis Academy, som bidrar till att slutkunderna får tillgång

till kunskap om den senaste tekniken inom området. I slutet av året hade närmare 1 000 partners utexaminerats från Axis Academy.

Axis nätverksprodukter har under året mött stor uppmärksamhet bland annat på mässor världen över. Besökare på internationella säkerhets- och IT-mässor som IFSEC och IIPSEC i England, SecuTech i Taiwan, Security Show i Japan, CeBIT i Tyskland, APS i Frankrike och ISC West och ASIS i USA har visat stort intresse för Axis produkter och lösningar.

Tillväxt i alla regioner

Under året har Axis försäljningsutveckling varit mycket positiv i samtliga tre regioner: EMEA (Europe, Middle East and Africa), Americas och Asia. Det är främst produktområde Video som har visat en kraftig tillväxt på 55 procent. Produktområde Print har samtidigt visat en nedgång i försäljning i samtliga tre regioner, då marknaden får anses som mogen. Även OEM-försäljningen har visat en nedgång under året, vilket är ett resultat av ett lägre förädlingsvärde för Axis i OEM-produkter.

Region EMEA

Region EMEA svarade för 46 procent av Axis totala försäljning under 2005 och visar en tillväxt på 17 procent.

Aktiviteten under året har varit hög och Axis produkter och lösningar har rönt stort intresse inom regionen som omfattar länder med olika ekonomiska förutsättningar, kunskap om och behov av nätverksbaserade videosystem. Den pågående övergången från analoga till nätverksbaserade system samt de östeuropeiska ländernas ökande intresse för nätverksvideolösningar är viktiga framgångsfaktorer. Många nya partners har tillkommit under året och intresset för att delta i Axis:s Channel Partner program har varit stort. Inom regionen har en intensiv satsning gjorts för att kunna erbjuda utbildning av nytillkomna och befintliga partners.

Region Americas

Region Americas svarade för 38 procent av Axis totala försäljning under 2005 och visade en kraftig tillväxt på 63 procent. Framgången förklaras bland annat av det accelererande teknologiskiftet från analoga till nätverksbaserade system på den homogena amerikanska marknaden. Ett starkt fokus på partnersamarbeten är en annan viktig faktor för framgången

och under året har ytterligare partners anslutit sig till Axis Channel Partner program. Under året har Axis förlikats, på fördelaktiga villkor för båda parter, i den patenttvist som förts mellan Axis dotterbolag i USA och Compression Labs Inc. (CLI) och som gällde patentintrång inom området digital bildkompression.

Region Asia

Region Asia svarade för 16 procent av Axis totala försäljning under 2005, en tillväxt på nio procent. Marknaden inom regionen är starkt diversifierad, men det finns ett utbredd intresse för den nya digitala nätverksvideotekniken och för helhetslösningar inom professionella övervakningsinstallationer.

En betydande del av regionens försäljning återfinns i Japan och kan härledas till företagets OEM-avtal, dvs försäljning av Axis produkter som integreras i och säljs under ett annat företags namn. De strategiska samarbetena med bland annat Canon har fortsatt under året, trots detta har OEM-försäljningen dämpats beroende på den mogna marknaden för skrivarservrar.



MINSKAT SVINN I SPANSK BUTIKSKEDJA

När den spanska butikskedjan La Despensa ville installera ett modernt och flexibelt övervakningssystem vände de sig till Axis partner 2GRE2 Network. Önskemålet var en lösning som kunde uppnå flera mål, däribland att övervaka potentiella säkerhetsproblem, ge

ett bättre skydd vid kassorna och vara ytterligare ett hinder mot snatteri. Installationen omfattade butiker som ligger geografiskt utspridda i hela Spanien.

Projektet inleddes med en noggrann inventering av förutsättningar och behov i kedjans butiker. Därefter följde installation och utbildning i hur lösningen kan användas. Eftersom olika butiker har olika behov används en rad olika kameror från Axis: AXIS 205, AXIS 206, AXIS 206W, AXIS 210, AXIS 211 och AXIS 213 PTZ.

Resultatet är mycket framgångsrikt. Mängden "oidentifierat svinn" har minskat radikalt i nästan alla de butiker som använder systemet och personalen upplever en säkrare arbetsmiljö, vilket i sin tur lett till ökad produktivitet och bättre service till kunderna.

– Den största fördelen med den här lösningen är att vår kvalitetschef nu kan övervaka händelserna i varje butik i hela Spanien. Det finns inga tidsbegränsningar och heller inte längre något behov av att resa till olika platser för att kunna se att varorna är ordentligt exponerade, säger Luis Doblado, Director of Operations hos La Despensa. ■



Framgång i alla kundsegment

Under året har Axis framgångsrikt genomfört affärer inom de sex kundsegmenten i samtliga tre regioner.

Axis fortsätter att vara framgångsrikt inom kundsegmentet Education med flera skolinstallationer, framförallt i England och i USA. Spotsylvania County Schools, Virginia, valde ett videoövervakningssystem för att förebygga våld och vandalism. Skolledningen såg fördelarna med nätverksbaserad videoövervakning då en digital installation gav ett flexibelt och skalbart system. Andra skolor och utbildningsinstitut har funnit fördelar såsom fjärrövervakning och kostnadseffektiv drift.

Kundsegmentet Retail är det största inom den totala videoövervakningsbranschen. Axis har framgångsrikt genomfört ett antal installationer bland annat i en Hugo Boss-butik vid Champs-Élysées i Paris, i stora amerikanska butikskedjor och på stormarknader i Spanien.

Hos Alaska Marine Highway System installerades Axis videoservrar i syfte att förbättra säkerheten och övervakningen av färjeterminaler. Projektet, som finansierades av Department for Homeland Security, omfattade nio av de största färjeterminalerna i södra Alaska.

Flyg cateringföretaget FFL Airline Catering Services (FFL) valde Axis nätverkskameror i en installation vid Gatwicks flygplats. FFL investerade i en säkerhetsutrustning för att följa det brittiska transportdepartementets hårda regler och föreskrifter för att kunna leverera mat till flygbolag.

På den asiatiska marknaden har Axis tillsammans med partners främst installerat nätverksvideoproduk-

ter och lösningar inom kundsegmenten Industrial, Bank & Finance och Transportation.

Den amerikanska myndigheten Commonwealth of Kentucky Department of Juvenile Justice (DJJ) i USA har installerat Axis nätverksvideoprodukter för att öka säkerheten på sina 30 boendeanläggningar. Tack vare lösningen kan DJJ erbjuda en säker miljö för utbildning och behandling av de ungdomar som myndigheten tar hand om, samt ge personalen ökad säkerhet.

Givande partnersamarbeten

Under året har Axis inlett ytterligare samarbeten med globala partners såsom distributörer, systemintegratörer och återförsäljare. Bland partners ingår även Axis Application Development Partners (ADP) som huvudsakligen utvecklar och integrerar mjukvarulösningar med Axis nätverksvideoprodukter. Samarbetet med ADP:er innebär att Axis knyter applikationsutvecklare närmare till sig och därmed även breddar sin närvaro på marknaden.

I början av året inledde Axis ett samarbete med Tech Data-företaget Computer 2000, den ledande distributören av IT-produkter i Storbritannien och Irland. Computer 2000 riktar sig främst till små och medelstora återförsäljare.

Under året inledde Axis ett samarbete med det amerikanska företaget Convergent, som är specialiserat på larm-, säkerhets- och energihantering. Convergent har installerat Axis nätverkskameror utrustade med ström via Ethernet (Power over Ethernet, PoE) åt Pasadena Independent School District i Pasadena, Texas, och åt Swedish Hospital i Seattle, Washington. Axis och Convergent har även samarbete i Kanada kring en nätverksvideoinstallation för Telus, en av landets största teleoperatörer.

HID, ett företag inom ASSA-koncernen och en ledande tillverkare av kontaktfria passagekontrollkort och kortläsare för säkerhetsbranschen, samarbetar med Axis i syfte att utveckla branschens första öppna gränssnitts- och protokollstandard för integrerad nätverksvideo och passagekontroll. Den nätverksbaserade plattformen gör det möjligt för applikationsutvecklare, systemintegratörer och OEM-leverantörer att utvidga sina systemerbjudanden genom att integrera nätverksvideo och passagekontroll för att därmed kunna möta

de ökande kraven på integrerade lösningar från säkerhetsmarknaden.

Axis inledde under 2005 ett samarbete med Singapore Telecom (SingTel) som ett led i satsningen på att erbjuda nätverkskameror till bredbandsoperatörer. Axis Subscriber Technology System (Axis ST System) riktar sig främst till teleoperatörer, internetleverantörer och mobiloperatörer som vill kunna erbjuda sina små och medelstora företagskunder en kostnadseffektiv övervakningstjänst med nätverksvideo.

Med Axis ST System kan bredbandsoperatörer erbjuda kunder ett videoövervakningssystem med enkel installation, "plug and play". Kunder med bredband kan enkelt ansluta sina nätverksvideokameror till ett nätverk för att kunna påbörja videoövervakningen från valfri dator med internetuppkoppling.

Trenden går mot att kunderna flyttar ut sina säkerhets- och övervakningssystem till IP-baserade platt-

formar. EMC, ett av världens största företag inriktat mot digitala lagrings- och analyslösningar, är en partner till Axis. Företaget erbjuder system som gör det snabbare att lagra, arkivera och analysera material. Genom samarbetet erbjuds EMCs kunder tillgång till Axis nätverksvideoprodukter samt via EMCs olika tjänster möjlighet att lagra, arkivera, söka och analysera sina digitala videoövervakningsdata.

Inom Print har det etablerade samarbetet med Canon fortsatt. Samarbetet innebär att Canon såsom OEM-partner integrerar Axis teknologi i sina skrivare.

I slutet av året tillkännagavs att HP (Hewlett Packard) och Axis ingått ett samarbete där Axis dokumentserver AXIS 70U utgör en del av en paketslösning som HP erbjuder sina europeiska kunder. Lösningen är främst riktad till småföretag som har behov av en enkel och kostnadseffektiv lösning för att skanna och digitalisera dokument. ■

AXIS KAMEROR VIKTIG DEL I EXKLUSIV BUTIK

När det exklusiva klädmärket Hugo Boss skulle öppna en ny butik nära Champs-Élysées i Paris stod säkerhet och övervakningsmöjligheter högt på dagordningen. Butiken är över 2000 m² stor, i två våningsplan, och fylld med dyrbara och exklusiva kläder. Efter en intern utvärdering valde Hugo Boss IT-avdelning en övervakningslösning baserad på Axis-nätverkskameror.

– Det vi fastnade för var möjligheten att ha åtkomst till bilderna från de 24 kamerorna, AXIS 211, i realtid, varifrån som helst i världen och med fullständig säkerhet, säger Dominique Gazel, global IT-chef för Hugo Boss butiker.

Kamerorna är bland annat placerade ovanför kassorna, där de tydligt signalerar att affären är övervakad. Men även om säkerhetsfrågorna står i centrum finns det andra mycket viktiga användningsmöjligheter. Lätt-



tillgängligheten i Axis system gör det enkelt för Hugo Boss inredningsansvariga att se om exponeringarna fungerar och om kunderna rör sig i butiken på det sätt som är tänkt.

För ett företag som Hugo Boss är butiksdesignen mycket viktig. Därför var AXIS 211s moderna utseende också viktigt eftersom den skulle smälta in bland några av modevärldens mer exklusiva produkter. ■

Forskning och utveckling

En produktportfölj med både volymprodukter och spjutspetsteknik är en av de viktigaste faktorerna för att stärka och bibehålla den marknadsledande positionen. Axis har mer än 20 års erfarenhet av forsknings- och utvecklingsarbete av nätverksbaserade produkter. Arbetet bedrivs med högre intensitet än tidigare och karakteriseras av ett utpräglat högt kvalitetstänkande.

Axis personal inom forskning och utveckling arbetar med att förnya produktportföljen och förbättra befintliga produkter. Lanseringstakten är hög – under 2005 lanserades ett 20-tal nya produkter för professionella applikationer. Grunden till arbetet är en långsiktig teknologiutvecklingsplattform som innebär att framtidens lösningar undersöks och utvärderas redan idag.

Under 2005 investerade Axis 147 Mkr i forskning och utveckling, vilket motsvarar 16,4 procent av omsättningen.

Sedan företaget grundades har utvecklingsarbetet varit inriktat på hård- och mjukvara för nätverksbaserade produkter. Idag ligger fokus på lösningar inom produktområde Video, vilket inkluderar nätverkskameror, videoservrar och applikationsmjukvara. Det sistnämnda har på senare år blivit en allt viktigare komponent.

Bild- och nätverkschip är grunden

Axis har två egenutvecklade chipfamiljer, ARTPEC och ETRAX, som utgör basen i övervägande delen av Axis produkter.

ETRAX-chipet, ett chip för anslutning till fasta och trådlösa nätverk, utgör basen i flertalet av Axis produkter och har till uppgift att hantera beräkningar,

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

ARTPEC är ett bildkomprimeringschip som starkt bidragit till Axis dominerande ställning inom nätverksvideo. ARTPEC-2 är den senaste generationen bildkomprimeringschip och återfinns i övervägande delen av Axis videoprodukter. ARTPEC-2 är en innovation som stärker Axis ledande position på nätverksvideomarknaden ytterligare då chipet inte bara är kostnadseffektivt utan också erbjuder hög prestandanivå, bandbreddseffektivitet och bildkvalitet.

Intelligenta lösningar

Marknaden står inför ett paradigmskifte där passiv videoövervakning byts mot aktiv videoövervakning och intelligenta system.

Intelligent video höjer kraven på komponenterna i övervakningsutrustningen och innebär att chipen rymmer mer information och lagrar bilder av högre kvalitet. Axis utvecklar intelligenta plattformar, ett utvecklingsarbete som pågått under flera år och resulterat i en hög kompetens inom området.



- – Sedan Axis grundades har utvecklingsarbetet varit inriktat på hård- och mjukvara för nätverksbaserade produkter, säger Kenneth Jonsson, utvecklingschef. Idag är arbetet främst fokuserat på produkter inom produktområdet Video.

Nytt nätverkschip

Under året lanserades ETRAX FS, en plattform som säkerställer kraven på framtida produkter. ETRAX FS innebär bland annat en avsevärd prestandaökning, ökad flexibilitet och säkerhet samt erbjuder möjlighet till kundanpassning eftersom det innehåller programmerbar hårdvara. Chipet lanserades under andra hälften av året och har mötts av stort intresse bland Axis OEM-kunder.

Optimerade interna flöden

Under året har samarbetet internt mellan Axis produktledning och utvecklingsavdelning optimerats genom arbete i en projektmodell, vilket ytterligare har effektiviserat flödet av innovativa produkter till marknaden.

Ständiga förbättringar är en viktig del i att säkerställa Axis ledande position på nätverksvideomarknaden.

Patent

Axis bedriver en aktiv patentstrategi för att skydda investeringar i kärnteknologi och intellektuellt kapital. Under året har tre nya patent beviljats som gäller

bildbehandling och systemlösningar. Genom åren har Axis erhållit totalt 45 patent.

Samarbete med högskolor och universitet

Axis har sedan grundandet bedrivit aktivt samarbete med universitet och högskolor. Företaget erbjuder kontinuerligt studenter möjligheten att genomföra examensarbeten, främst med inriktning på bildanalys. Varje år delas Axispriset ut till det bästa examensarbetet inom området nätverksvideo.

Axis har långa och goda relationer med forskningsgrupper på Lunds Tekniska Högskola, Kungliga Tekniska Högskolan, Chalmers och Linköpings Tekniska Högskola. Axis är även aktiv partner i CCCD (Competence Center for Circuit Design) som är en sammanslutning mellan ett antal framstående företag inom bildbehandlingsområdet samt det statliga svenska bolaget Vinnova. ■

Flexibilitet och kvalitet skapar säker väg till marknaden

Tillverkning och leverans av Axis produkter styrs av en väl strukturerad process, från komponentinköp och elektroniktillverkning via slutmontering till kvalitetskontroll och utleverans. Med ett globalt perspektiv på dessa funktioner åstadkommer Axis en säker tillgång till företagets produkter över hela världen och tillmötesgår kundernas krav på flexibilitet och hög kvalitet.

Axis väljer sina leverantörer av komponenter och halvfabrikat genom en väl beprövad process där såväl pris och kvalitet som flexibilitet sätts i fokus. Leverantörerna återfinns i Europa, Nordamerika och i ett antal asiatiska länder.

Ökad flexibilitet

All tillverkning sker i samarbete med partners som är specialiserade på kontraktstillverkning av elektronik.

Axis tar fram tillverkningsunderlag och förbereder tillverkningsstart samt säkrar strategiska komponenter. Elektroniktillverkningen genomförs sedan av kontraktstillverkare. Genom att inte äga egen tillverkningsutrustning ökas flexibiliteten, samtidigt som kapital frigörs för andra ändamål. För att säkerställa en kontinuerlig och flexibel produktion använder sig Axis av utvalda globala kontraktstillverkare med ett flertal fabriker.



- Tillverkningen av Axis produkter sker i samarbete med partners som är specialiserade på kontraktstillverkningen av elektronik och efter väl utvecklade produktionsinstruktioner som kompletteras med kvalitetskontroll såväl i tillverkning som i slutmontering.



Viktig kvalitetssäkring

Om flexibilitet är ett av ledorden så är kvalitet ett annat. Axis ställer krav på ISO 9000- och ISO 14000-certifiering hos kontraktstillverkarna. Tillverkningen sker efter väl utvecklade produktionsinstruktioner som kompletteras med kvalitetskontroll såväl i tillverkning som i slutmontering.

Kvalitetssäkring av slutmontering sker i Axis egna distributionscentraler i Sverige och Thailand. Den senare öppnade under 2005. I USA sköts transportlogistik och omlastning av en logistikpartner.

Förfinade processer

Att arbeta med ständiga förbättringar är ett sätt att möta marknadens krav. Under 2005 har Axis fokuserat på att optimera de interna logistikflödena i syfte att ständigt öka tillgänglighet och leveransprecision. Öppnandet av den nya distributionscentralen i Asien var en åtgärd för att hantera dagens och morgondagens volymer. Under året har arbete också pågått med ett antal systemförbättringar för att bättre kunna prognostisera efterfrågan, förfina tillverkningsprocessen och styra orderflödet. Stor vikt har också lagts vid förbättrade informationsprocesser, som bland annat resulterat i ett nyhetsbrev om produkttillgänglighet och ett vidareutvecklat webtracking-system, vilket gör att kunderna kan följa sin order via Internet. ■

BRA BILDKVALITET GAV HÖG SÄKERHET PÅ SJUKHUS

Ansvariga på sjukhuset Stafford General Hospital i England började att ifrågasätta bildkvaliteten hos sina analoga övervakningskameror. Samtidigt ville man utnyttja sitt nya datornätverk. Därför beslutade sig sjukhuset för att införa ett IP-baserat övervakningssystem.

Axis Communications anlätades för leveranser av nya nätverkskameror. Efter en lyckad testperiod på tre månader installerades det nya nätverkssystemet. Programvaran DISCOVERe användes för att se bilderna. Med programvaran går det bland annat att variera bildstorlek och upplösning. Det går även att reglera bildhastigheten, något som är viktigt för att kunna registrera och identifiera alla besökare. Bilderna sparas i systemet i upp till 15 dagar, vilket sjukhusets säkerhetschef Giles Perry är nöjd med.

– Under alla mina år som säkerhetschef har jag aldrig ombetts att ta fram bevismaterial för händelser som går längre tillbaka i tiden än två veckor, säger han.

Framgången med den IP-baserade övervakningen ledde sedan till att kameranätverket utökades med ytterligare 19 kameror, på sjukhusets parkering. ■





• Axis tillhandahåller produkter och lösningar på ett effektivt och miljövänligt sätt.

Miljö

Axis strävar så långt det är möjligt efter att 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 samt att juridiska skyldigheter och miljöregler efterlevs.

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

Brett miljöengagemang

Miljöhänsyn utgör en integrerad del av varje nytt projekt, vilket till exempel innebär att det inte i något nytt produktprojekt används ämnen som enligt EUs direktiv är skadliga för miljön. Även i befintliga produktserier har mindre miljövänliga ämnen ersatts med mer miljövänliga alternativ.

Axis ger kunder, leverantörer, myndigheter och allmänhet en tydlig miljöinformation om företagets produkter, tjänster och verksamhet. Axis främjar och stödjer kunder och partners 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 av materialval under tillverkningsprocessen. Axis strävar efter att, i största möjliga utsträckning,

använda miljöcertifierade transportörer. Transporter är den del av logistikprocessen som har störst miljöpåverkan. Under året har ökningen av transporter varit förhållandevis låg i jämförelse med den ökande omsättningen. En bidragande orsak är det fokus som lagts på förbättrade logistikflöden och effektivare koordinering av transporter.

Axis utsågs till branschvinnare i Folksamns klimatindex med motiveringen att företaget på ett föredömligt sätt arbetat med miljöfrågor.

Aktiviteter under 2005

Under året har Axis arbetat med följande miljöåtgärder:

- Ett projekt med syfte att fasa över samtliga befintliga produkter så att de möter kraven i såväl RoHS (Restriction of Hazardous Substances) som WEEE (Waste of Electric and Electronic Equipment) som påbörjades under 2004 har slutförts i ett antal länder.
- Resor för Axis anställda har optimerats och på så sätt bidragit till minskad miljöpåverkan. ■

Medarbetarna i fokus

För att kunna möta kraven från en internationellt expanderade marknad och för att kunna tillgodose våra kunders varierande önskemål krävs väl kvalificerade medarbetare.

Detta innebär att Axis som marknadsledare har ett kontinuerligt behov av att attrahera kompetent personal. Syftet är att ständigt ligga i framkant, inte bara som marknadsledare utan också som innovativ ledare inom området nätverksvideo.

För att kunna attrahera, behålla och utveckla företagets medarbetare arbetar Axis med ett antal mål och riktlinjer för medarbetarutvecklingen där tydligt ledarskap och positiv arbetsmiljö står i centrum. Grunden för dessa mål och riktlinjer utgörs av företagets kärnvärden och värderingar. Tonvikten i dessa ligger på att ge individen frihet och förtroende i sitt arbete.

Värderingarna

Axis värderingar ligger till grund för en attraktiv arbetsmiljö och skapar förutsättningar för en lönsam tillväxt. Värderingarna uppmuntrar alla Axis anställda att tänka kreativt och innovativt. Dessutom skapar de respekt för varandras olikheter och främjar en positiv utveckling.

Inom Axis uppmuntras alla till att ifrågasätta, att ta initiativ, att ta ansvar och att alltid sträva mot samma mål under ledorden "våga vinna" och "att aldrig vara nöjd". Eftersom Axis förmåga att behålla och utveckla koncernens medarbetare har stor betydelse för företaget



• – Axis värderingar och företagskultur ligger till grund för en attraktiv arbetsmiljö och skapar förutsättningar för en lönsam tillväxt, säger Malin Ruijsenaars, personalchef.

läggs extra vikt vid såväl rekryteringsprocessen som vid personalvården.

Rekrytering

Inom Axis pågår kontinuerligt rekrytering av kvalificerade medarbetare. Axis strävar efter en god balans som sörjer för både tillväxt och kvalitet. Under året har personalstyrkan ökat, främst inom försäljning och säljstödande funktioner, men även inom forskning och utveckling. Axis uppmuntrar till intern rörlighet inom organisationen genom att, när det är möjligt,

prioritera intern framför extern rekrytering.

Ett sätt att säkerställa en hög kompetensnivå i framtiden och att vara ett attraktivt val för nyutexaminerade är det nära samarbete med Lunds Tekniska Högskola som funnits i ett antal år. Axis handleder ett tiotal examensarbeten varje år och delar även ut det årliga Axispriset till en eller flera studenter som aktivt bidragit till kunskapen inom området nätverksvideo.

Personalvård

Personalvården är ett viktigt område för Axis och



• Axis värderingar skapar respekt för varandras olikheter och främjar en positiv utveckling.

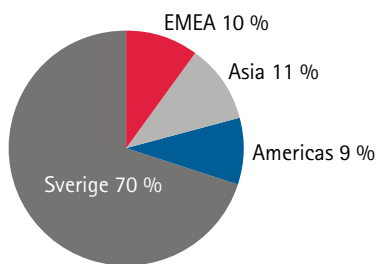
företaget lägger därför stor vikt vid att erbjuda de anställda en god arbetsmiljö. Ett par exempel är luftiga, ändamålsenliga lokaler, friskvårdsbidrag och tillgång till företagets friskvårdsanläggning, samt musikrum. Ett annat är möjligheten att delta i olika kulturevenemang. Företaget lägger också stor vikt vid psykosocial hälsa och arbetar aktivt med bland annat medarbetarundersökningar för att ständigt förbättra miljön för de anställda.

Medarbetare i siffror

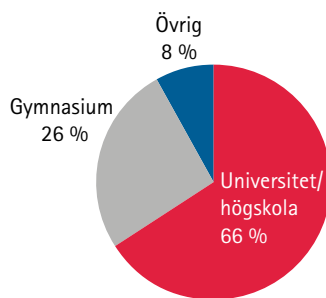
Under året har sjukfrånvaron varit låg, totalt 2,6 procent (12,8). Bland kvinnor var sjukfrånvaron 3,3 procent och bland män 2,4 procent. I åldersgruppen 0–29 år var siffran 5,1 procent, för 30–49 år 2,1 procent och för 50–65 åringar 2,5 procent.

Personalomsättningen i koncernen var under året 9,8 procent (12,8). Den genomsnittliga åldern var 35,2 år. ■

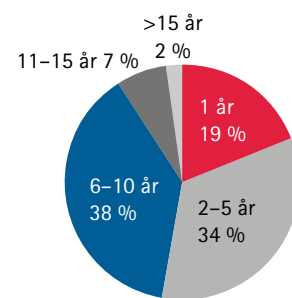
Anställda per region



Utbildningsnivå



Anställningstid



DIGITAL VIDEOÖVERVAKNING DYGNET RUNT

FFL är en catering-service som sedan 1997 samarbetar med ett antal flyglinjer vid Gatwicks flygplats i England. 2004 flyttade de till större lokaler. För att uppfylla Englands "Department for Transport's" regler om säkerhet behövde FFL nu installera övervakning.

FFL valde mellan vanliga analoga kameror och nätverkskameror. Det som avskräckte dem med analoga kameror var bristen på automatik.

– Tanken på att byta videoband hela dagarna fyllde mig med skräck. Vi är inte den typen av företag som någonsin släcker ljuset och låser klockan fem, utan vi bedriver verksamhet dygnet runt, säger Mark Matthews, företagets VD.

Tillsammans med programvaran Milestone Xprotect Professional Version 4 kan man via systemet följa och styra kamerorna från vilken dator som helst, en funktion som Mark Matthews verkligen uppskattar.

Som en bonus har det nya övervakningssystemet underlättat för företaget att bedöma hos vem ansvaret ligger vid eventuella olycksfall bland de anställda. FFL är väldigt nöjda med övervakningssystemet och installerade ytterligare nio kameror sommaren 2005. ■

Möjligheter och risker

MÖJLIGHETER

Axis tillväxtpotential hänger samman med det pågående teknologiskiftet från analoga övervaknings-system till nätverksbaserade videolösningar. Till detta kommer de möjligheter som är relaterade till nya applikationsområden inom Video, till exempel inom sjukvård, utbildning, handel och tillverknings-industri. I egenskap av etablerad marknadsledare inom nätverksbaserade videolösningar är Axis väl positionerat att ta tillvara de tillväxtmöjligheter som genereras av såväl tekniskiftet som av nya användningsområden.

RISKER

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

STYRKOR

Axis främsta styrka är bolagets teknologiska och marknadsmässiga ledarskap inom nätverksbaserade

lösningar och produkter inom produktområde Video. Kombinationen av en lång erfarenhet av egenutvecklade nätverksbaserade videolösningar 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 tekniken, behålla kundrelationer, utveckla nya partnerskap 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 kameraövervakning. I dag finns inga kända förändringar avseende legala restriktioner på detta område. Risker på det juridiska området hanteras av Axis specialister i samverkan med externa jurister och rådgivare.

Immateriella risker

Exponeringen mot immateriella risker inom patent, IT och personalområdena hanteras av Axis specialister i samverkan med externa jurister och rådgivare.

En aktiv patentstrategi bedrivs för att skydda Axis

investeringar i kärnteknologi och intellektuellt kapital. Exponering mot immateriella risker inom patentområdet hanteras av Axis specialister i samverkan med externa jurister och rådgivare. Hittills har ett fåtal tvister om patentinfrång diskuterats utan att detta har orsakat Axis någon påföljd. En tvist med bolaget CLI i USA ledde under 2005 till en förlikning mellan parterna.

FINANSIELLA RISKER

Axis finanspolicy anger hur ansvaret för finansverksamheten ska fördelas inom koncernen, vilka finansiella risker koncernen är beredd att ta samt riktlinjer för hur dessa ska begränsas. Treasuryfunktionen inom Axis AB har huvudansvaret för koncernens finansiella aktiviteter och att finanspolicyn efterlevs. Treasury-

funktionen fungerar som en koncernintern bank och har som uppgift att tillse att koncernen har kreditfaciliteter, att dotterbolag har erforderlig rörelselikviditet och att koncernens valutarisker minimeras. Treasuryfunktionen har inget eget riskmandat. All valutasäkring inom koncernen sker via Treasuryfunktionen.

De finansiella riskerna delas in i följande grupper:

- Valutarisk

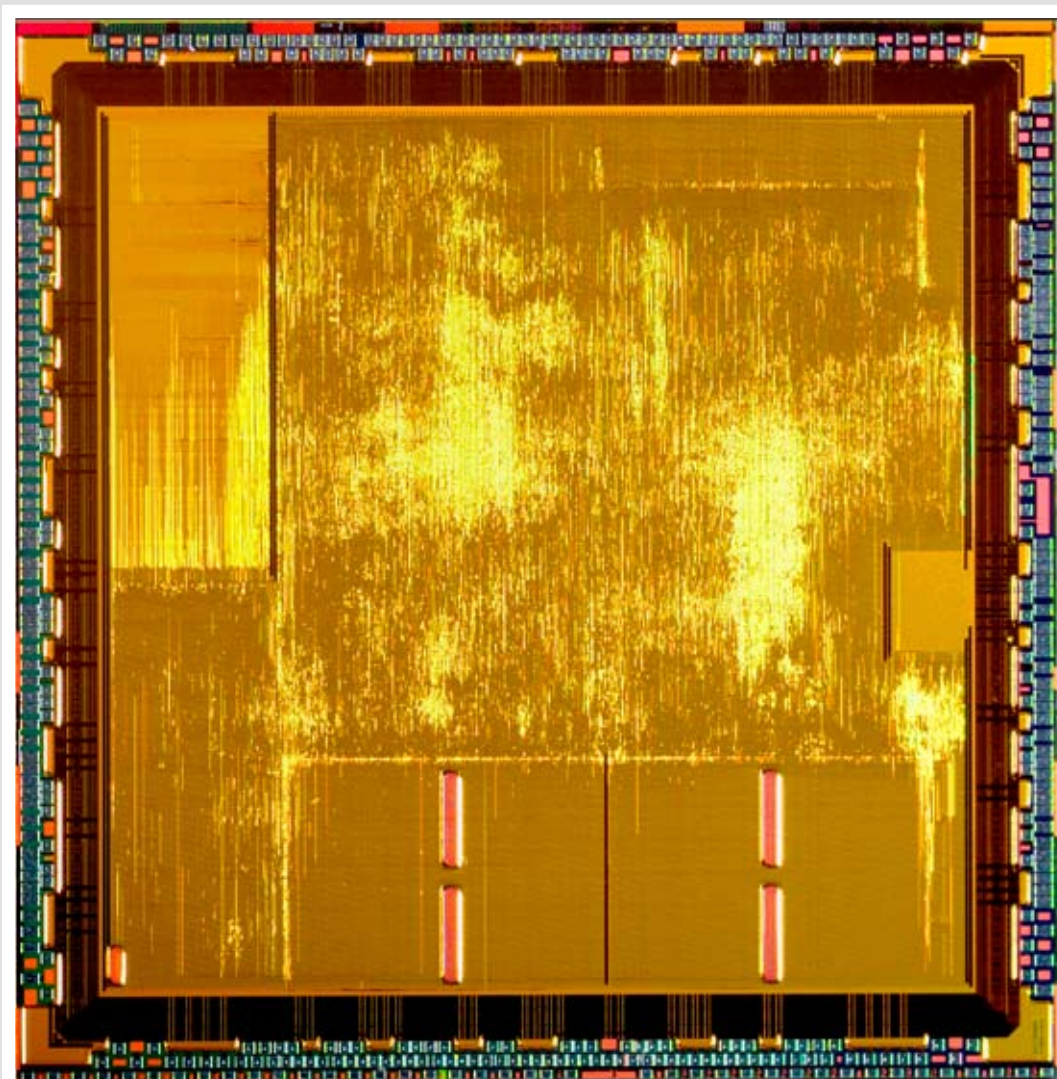
Risken att valutakursfluktuationer har en negativ inverkan på koncernens resultat.

- Ränterisk

Risken att marknadsräntornas fluktuation har en negativ inverkan på koncernens resultat.

- Finansieringsrisk

Risken att lånefaciliteterna inte går att förnya och



• Grunden i Axis utrustning är de egenutvecklade chipen ARTPEC och ETRAX. Här ETRAX FS fotograferad ur en konstnärlig vinkel och i förstord storlek.



• Axis har under året fortsatt att lansera produkter vilka mött stort intresse på marknaden. En av dessa var AXIS 225FD, en vandalsäker kamera som passar för installationer i krävande miljöer exempelvis inom kundsegmenten Transportation, Government och Education.

därmed påverkar koncernens likviditetsberedskap.

- **Motpartsrisk**

Risken att koncernens finansiella motparter inte kan fullfölja sina åtaganden och därmed påverkar koncernens resultat negativt.

Valutarisk

Koncernen har en stark internationell prägel med stora delar av försäljningen och inköpen i andra valutor än svenska kronor. Fluktuationer i valutakurserna påverkar koncernen på flera 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. Koncernen är främst exponerad mot fluktuationer i svenska kronans kurs mot US-dollar, euro och yen. Treasuryfunktionen ansvarar för att koncernens nettoexponering är säkrad.

Axis finanspolicy definierar hur valutarisken ska minimeras.

Valutarisken delas in i två huvudgrupper, transaktionsrisk och translationsrisk.

Transaktionsrisk

Transaktionsrisk innebär risk för att valutakursfluktuationer på nettokassaflödet i utländska valutor påverkar koncernens resultat negativt.

Transaktionsrisken ska, i enlighet med finanspolicy, minimeras genom valutakurssäkring av kommande tolv 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. Finanspolicy anger att en fem 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.

Translationsrisk

Translationsrisk innebär att valutakursfluktuationer i koncernens nettoinvesteringar i dotterbolag påverkar koncernens resultat negativt.

Koncernens eget kapital påverkas bland annat av valutakursfluktuationer på investeringar i dotterbolag. För att minimera risken för negativa effekter anger finanspolicyn att 80–100 procent av exponeringen ska säkras. Under 2005 säkrades nettoinvesteringen i dotterbolagen i Japan och USA.

Ränterisk

Finanspolicyn anger att Treasuryfunktionen i möjligaste mån ska minimera räntekostnaden. Den genomsnittliga räntebindningen avseende kortfristig finansieringen får maximalt uppgå till sex månader. I enlighet med finanspolicyn får Treasuryfunktionen använda räntederivat för att tillse att räntan maximalt fluktuerar två procentenheter på kreditfaciliteterna under ett år. Ränterisken för 2005 var marginell då kreditfaciliteterna var oanvända under hela 2005.

Finansieringsrisk

Finanspolicyn anger att Treasuryfunktionen skall tillse att koncernen alltid har kreditfaciliteter med flera banker samt att dessa inte får förfalla inom samma kvartal. Axis ska vid varje tidpunkt alltid ha tillgång till 10 procent av omsättningen i likvida medel eller outnyttjade kreditfaciliteter. Den 31 december 2005

hade Axis 187 Mkr i likvida medel samt outnyttjade kreditfaciliteter om 80 Mkr, jämfört med 121 Mkr respektive 80 Mkr per 31 december 2004.

Överskottslikviditet placeras i räntepapper med en maximal återstående löptid om två år samt en genomsnittlig löptid om max sex månader. Per den 31 december 2005 var 60 Mkr placerat i räntepapper med en genomsnittlig löptid om 16 dagar, jämfört med 60 Mkr respektive 1,3 månader per den 31 december 2004.

Motpartsrisk

Hantering av motpartsrisken styrs av finanspolicyn som anger att långsiktiga ratingen ska vara lägst 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 2005. 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/USD	+/- 5	+/- 2
Valuta, SEK/EUR	+/- 5	+/- 14
Inköp	+/- 5	+/- 15
Personal	+/- 5	+/- 12



• Margareta Lantz, Manager Investor Relations & Corporate Communications

Axis-aktien

Axis noterades på Stockholmsbörsens O-lista den 27 juni 2000 och ingår i Attract40-listan sedan januari 2005. Aktiekapitalet uppgick den 31 december till 689 250 kr fördelat på 68 925 000 aktier.

Kursutveckling

Under 2005 omsattes totalt 41 612 900 Axis-aktier, vilket ger en genomsnittlig omsättning på 164 478 aktier per börsdag. Handel i aktien ägde rum samtliga börsdagar. Omsättningshastigheten under året var 52 procent, att jämföra med 87 procent för O-listan som helhet. Sista betalkurs den 30 december 2005 var 58,25 kronor. Den högsta noteringen, 58,25 kronor, noterades den 30 december. Årets lägsta notering, 17,90 kronor, inträffade den 25 januari. Under året steg aktien 224 procent. OMXs Generalindex steg under 2005 med 31 procent.

Börsvärde

Axis börsvärde per den 30 december 2005 var 4 015 Mkr, vilket motsvarar en ökning med 224 procent under året.

Ägarförhållanden

Antalet aktieägare var vid årets slut 11 295 (9 091). Andelen utländska ägare var 6,5 procent (4,7). I vidstående tabell framgår Axis ägarförhållanden per den 31 december 2005.

Ägare	Antal aktier	Andel
Therese Karlsson, privat och genom bolag (LMK Industri AB)	15 308 408	22,2 %
Christer Brandberg, privat och genom bolag (Inter Indu S.P.R.L.)	10 756 957	15,6 %
Martin Gren, genom bolag (AB Grenspecialisten)	7 157 471	10,4 %
Roburs fonder	3 595 000	5,2 %
SIF	2 421 500	3,5 %
Övriga	29 685 664	43,1 %
Totalt	68 925 000	100,0 %

Utdelning och utdelningspolicy

Axis utdelningspolicy är att lämna en utdelning uppgående till cirka en tredjedel av årets vinst efter skatt med hänsyn tagen till bolagets soliditetsmål. Styrelsen föreslår en ordinarie utdelning om 0,50 kr per aktie för räkenskapsåret 2005 samt en extra utdelning om 0,50 kr mot bakgrund av bolagets starka finansiella ställning.

Optionsprogram

Axis har sedan 1999 ett utestående optionsprogram omfattande samtliga medarbetare för att stimulera till ett långsiktigt engagemang i verksamhetens resultatutveckling. Förutsättningarna, antalet optioner, liksom den utspädning ett fullt utnyttjande av optionerna skulle medföra redovisas i tabellen på nästa sida. Se även Not 16 på sidan 43 för mer information. ■

Ägarstruktur 2005-12-31

Innehav, antal	Antal aktieägare	Antal aktier	Innehav, %	Röster, %	Marknadsvärde, tkr
1-500	6 818	1 702 028	2,47	2,47	99 143
501-1 000	2 154	2 000 600	2,90	2,90	116 535
1 001-10 000	2 096	6 346 675	9,24	9,24	346 150
10 001-50 000	149	3 223 972	4,68	4,68	187 796
50 001-100 000	26	1 888 438	2,74	2,74	110 002
100 001-	51	53 763 287	77,97	77,97	3 155 255
Summa	11 295	68 925 000	100,00	100,00	4 014 881

Teckningsoptioner

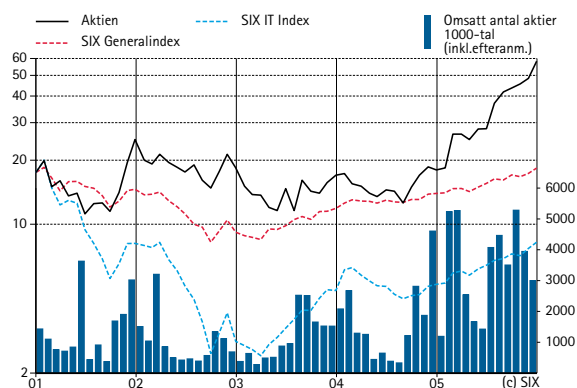
Mottagare	Förfallotidpunkt	Teckningskurs	Antal optioner 2004-12-31	Antal optioner 2005-12-31	Antal aktier	Full utspädning
Personalen i Europa och Asien	2006-10-02	18,00	221 600	197 600	197 600	0,29 %
Personalen i Europa och Asien	2007-10-02	26,00	104 200	104 200	104 200	0,15 %
Personalen i USA	2006-10-02	18,00	89 000	88 000	88 000	0,13 %
Personalen i USA	2007-10-02	26,00	64 000	64 000	64 000	0,09 %
Personalen i USA	2010-09-30	48,00	172 250	172 250	172 250	0,25 %
Totalt			651 050	626 050	626 050	0,91 %

Data per aktie

	2005	2004
Resultat efter finansiella poster, kr	1,85	0,73
Kassaflöde, kr	0,96	0,26
Eget kapital, kr	5,91	4,93
Börskurs vid utgången av perioden, kr	58,25	18,00
Kurs/eget kapital, procent	986	365
Utdelning, kr	0,5	-
P/E-tal	44	41
P/S-tal	4,5	1,8
Antal utestående aktier (tusental)	68 925	68 900
Genomsnittligt antal aktier (tusental)	68 906	68 900

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
2005	68 925 000	0,01	689 250



Axis kursutveckling 2001-2005

ANALYTIKER

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

Enskilda Securities	Lars Sveder
E. Öhmans j:or Fondkommission	Susanna Westman
Handelsbanken Capital Market	Stefan Wård
Kaupthing Bank	Mikael Laséen
Redeye	Urban Ekelund,
	Greger Johansson