



**Net Insight** årsredovisning 2006

År 2006 i korthet	3
VD har ordet	4
Verksamhet och vision	6
Net Insights erbjudande	8
Marknad och trender	9
Broadcast & Media	12
Digital markbunden tv & mobil-tv	14
Kabel-tv & IPTV	16
Teknisk plattform och utveckling	18
Medarbetare	20
Aktien	22
Femårsöversikt	24
Förvaltningsberättelse	25
Koncernen	30
Moderbolaget	32
Redovisningsprinciper och noter	34
Revisionsberättelse	43
Styrelse	44
Styrelsens arbete under året	45
Ledning	46
Ordlista	47

## Informationstillfällen Net Insight

### ÅRSSTÄMMA

Ordinarie årsstämma kommer att hållas torsdagen den 26 april 2007 klockan 10.00 i Net Insights lokaler i Västberga. Rätt att delta och rösta på årsstämman har aktieägare som är införd i den av Värdepapperscentralen VPC AB förda aktieboken den 20 april 2007 samt anmält sig hos bolaget senast den 20 april 2007 klockan 16.00 på något av följande sätt:

Telefon 08-685 04 00  
Fax 08-685 04 20  
E-post info@netinsight.net  
Post Net Insight, Box 42093, 126 14 Stockholm

Ägare till förvaltarregistrerade aktier måste, för att ha rätt att delta, tillfälligt ägarregistrera sina aktier i eget namn. Begäran om sådan registrering måste ske i god tid före den 20 april 2006 hos den som förvaltar aktierna.

### UTDELNING

Styrelsen föreslår årsstämman att besluta om att ej lämna någon utdelning för räkenskapsåret 2006.

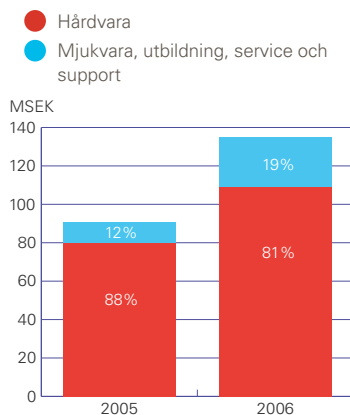
### EKONOMISK INFORMATION 2007

Årsstämma: 26 april  
Delårsrapport januari–mars: 3 maj  
Delårsrapport januari–juni: 22 augusti  
Delårsrapport januari–september: 26 oktober

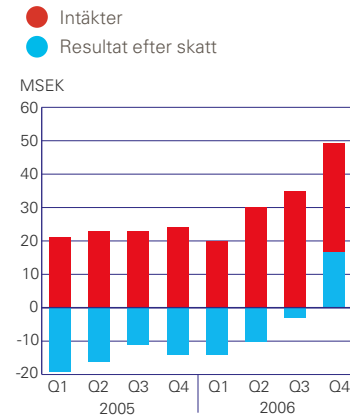
Net Insights ekonomiska information lämnas på svenska och engelska. Rapporterna kan enklast hämtas på Net Insights hemsida [www.netinsight.net](http://www.netinsight.net) eller genom att beställa önskad rapport via e-post [info@netinsight.net](mailto:info@netinsight.net) eller per telefon 08-684 04 00.

# Det här är Net Insight

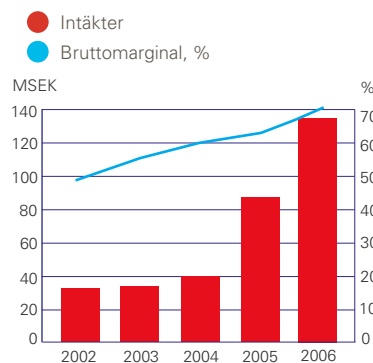
## INTÄKTER PER PRODUKTOMRÅDE (2005–2006)



## INTÄKTER OCH RESULTAT PER KVARTAL (2005–2006)



## INTÄKTER OCH BRUTTOMARGINAL (2002–2006)



Net Insights produkter möjliggör transport av videointensiva tjänster i kundernas nätverk utan kvalitetsförluster. Med ett optimalt utnyttjande av nätets kapacitet kan nya intäktsgenererande videotjänster såsom HDTV, video-on-demand och digital-tv lanseras och levereras med högsta kvalitet parallellt med vanlig telefoni och datatrafik. Som regel ger Net Insights produkter kunden en lägre investeringsutgift, snabbare återbetalningstid samt lägre driftskostnader jämfört med konkurrerande produkter. Net Insights försäljning sker främst i Europa, Nordamerika och Asien. Kunderna är tv- och produktionsbolag, kabel-tv-leverantörer, nätägare och telekomoperatörer.

Net Insight har 82 personer anställda varav huvuddelen är verksamma vid huvudkontoret i Stockholm. I det amerikanska dotterbolaget Net Insight Inc. arbetar 7 personer. Sedan februari 2007 har Net Insight ett säljkontor i Singapore för att möta den ökande efterfrågan på bolagets lösningar i Asien, Australien och Nya Zeeland.

Net Insight grundades 1997 efter att ha föregåtts av tio års intensiv forskning hos Ericsson och på Kungliga Tekniska högskolan i Stockholm. Net Insight börsnoterades 1999 och är sedan 1 juli 2006 noterat på listan för Svenska aktier – Small Cap (NETI B).

## År 2006 i korthet

- Försäljningen ökade med 48 procent till 134,8 MSEK (90,9)
- Väsentligt förbättrat resultat före skatt –10,2 MSEK (–59,6) och första vinstgivande kvartalet
- Positivt operativt kassaflöde under andra halvåret, 6,1 MSEK
- Bruttomarginalen förbättrades till 70,5 procent (62,9)
- Vald som leverantör till TeliaSonera International Carriers internationella medienät
- Ramavtal och order från norska Norkring till ett nationellt transportnät i det norska digitala marksända tv-nätet
- Vald som leverantör av utrustning för videoöverföring vid OS i Beijing 2008
- Leveranser till GlobeCast för uppgradering av världsomspännande fibernät

Nyckeltal	2006	2005	2004
Nettoomsättning MSEK	134,8	90,9	40,5
Rörelseresultat MSEK	–11,4	–60,8	–84,2
Årets resultat MSEK	–10,2	–59,6	–82,4
Resultat per aktie SEK	–0,03	–0,17	–0,29
Bruttomarginal %	70,5	62,9	60,1
Soliditet %	70	77	80
Eget kapital per aktie SEK	0,37	0,40	0,39
Antal anställda i medeltal	80	70	65

# VD har ordet

Mitt första år som vd har inneburit en del förändringar där all kraft har lagts på tillväxt för att ta Net Insight till dess fulla potential. Vi fokuserade på ett antal interna och externa nyckelfaktorer, vi förstärkte vårt kunderbjudande ytterligare samt erhöll ett antal nya viktiga kunder. Försäljning och rörelseresultat förbättrades väsentligt. Vi gjorde mycket och vi gjorde mycket rätt under 2006.

Vår försäljning ökade med närmare 50 procent och våra kostnader var i stort sett oförändrade. Försäljningen i Europa hade en mycket stark utveckling och stod för 81 procent av årets intäkter. USA stod för den resterande delen tillsammans med en del mindre, men viktiga, ordrar från kunder i Asien. Försäljningstillväxten har tillsammans med våra nya kostnadseffektiva produkter drivit på den positiva resultatutvecklingen.

Den övergripande målsättningen är att ta Net Insight från ett teknikfokuserat utvecklingsbolag till ett kund- och affärsorienterat bolag med internationell konkurrenskraft. Under 2006 lyckades vi kombinera en betydande affärsvolym från existerande kundbas med nya viktiga kunder i ett flertal länder. Vi kan nu glädja oss åt mycket goda och starka kundrelationer i över 20 länder.

## **MED MEDIAMARKNADEN SOM SPRÅNGBRÄDA**

Kommunikationsindustrins inriktning är, precis som Net Insights fokus, ”media centric”. Den explosionsartade ökningen av video i fiberbaserade nätverk, HDTV och ökningen av realtidskritiskt tjänsteinnehåll driver efterfrågan av mer kapacitet och högre kvalitet i näten. För nätoperatörerna leder detta till ett behov av att uppgradera sin infrastruktur och vi ser att kunderna inom våra kärnsegment börjar göra väsentliga investeringar i sina nät. Utvecklingen i marknaden passar vårt kunderbjudande väl vilket bekräftas av våra kunder.

För att tydliggöra vår mediefokuserade strategi har vi under året definierat tre viktiga och snabbväxande marknadssegment: nätverk för Broadcast & Media, nätverk för digital markbunden tv (DTT) och mobil-tv samt nätverk för kabel-tv och IPTV. Huvuddelen av vår försäljning under året härrör sig från de två förstnämnda segmenten. De affärsmässiga och tekniska fördelarna med våra lösningar och de konkurrenskraftiga produkter vi lanserat är dock i högsta grad relevanta inom samtliga tre segment. Vi kommer därför även att kunna erbjuda starka lösningar för IPTV och kabel-tv-kunder.

## **GLOBAL NÄRVARO GENOM STRATEGISKA PARTNERSKAP**

Våra partners är en viktig del av vår tillväxtstrategi. Ett nära och effektivt samarbete med nyckelpartners runt om i världen är grundläggande för att vi skall lyckas nå våra mål. Under 2006 introducerade vi ett arbetssätt för att öka samarbetet med och stödet till våra partners vilket gav effekt på försäljningen. Våra samarbetspartners arbetar framgångsrikt med att föra ut Net Insight på sina marknader och ett flertal av dem genererade betydande affärer under året. Försäljningen via partners utgjorde 37 procent av vår totala omsättning under 2006.



### **MJUKVARA OCH TJÄNSTER GER MERVÄRDE**

Försäljningen av tjänster och mjukvara ökade under året med 140 procent. Avdelningen Operations som ansvarar för tekniskt säljstöd, installationer, kundprojektledning, support och kundutbildning är en viktig del i att bygga våra kundrelationer. Hos "Net Insight Academy" får alla våra kunder och partners genomgå grundlig utbildning i hanteringen av våra lösningar och produkter. Under 2006 genomförde vi tre gånger fler utbildningstillfällen än föregående år, totalt 25 veckor av värdefull samverkan där vi utbildar men även lär oss mycket av våra kunders erfarenheter.

### **FRAMÅTBlick**

I Europa kommer vi att fortsätta att bygga på våra tidigare framgångar inom segmentet Broadcast & Media liksom den snabbt växande marknaden för digital markbunden tv (DTT), där vi under 2006 lyckades vinna fem upphandlingar i följd. I USA är vi en välkänd leverantör till tv- och mediabranschen, men vi har ännu inte lyckats utnyttja den potentialen till fullo vilket vi därför skall arbeta ännu hårdare med. Vår framgång i Asien, där marknadspotentialen är hög, kommer att vara beroende av en effektiv partnerstrategi som initierades under året. Vi arbetar redan aktivt och konkret med fem bra partners i olika länder i Asien.

Vi hade under året ett bra samarbete mellan medarbetare, ledning och styrelsen och vi lyfte oss till en ny nivå i våra kund- och affärsaktiviteter, detta utgör nu en bra grund för vår väg framåt. Jag vill rikta ett stort tack till kollegor och medarbetare för viktiga insatser och ett framgångsrikt 2006 och ser med förväntan fram emot ett minst lika spännande 2007.

**Fredrik Trägårdh**

Vd



## Verksamhet och vision

Net Insights vision är att bli den ledande leverantören av nätverksprodukter för effektiv transport av multimediatjänster. Visionen bygger på att trafiken i de framtida näten till större delen kommer att bestå av video och andra multimediatjänster. En fortsatt offensiv bearbetning av de kunder som kräver högsta möjliga kvalitet på sina multimediatjänster är det som ska ta Net Insight fram till målet.

Net Insight har alltsedan starten 1997 arbetat efter visionen om att morgondagens nättrafik kommer att domineras av olika videoapplikationer såsom tv, pay-per-view, video-on-demand, videokonferenser och musikvideor. Dessa nya tjänster kräver en kraftigt utökad nätverkskapacitet med garanterad kvalitet och driver många av de nätutbyggnader som påbörjats eller kommer att påbörjas inom de kommande åren.

Net Insight vänder sig till tre huvudsakliga marknader med höga kvalitetskrav på sin videotrafik:

- **Nätverk för Broadcast & Media** – tv och mediebolag som skickar stora mängder videotrafik inom och mellan olika produktionsenheter för studioreddering samt nätverksoperatörer och satellitbolag som bygger nätverkslösningar för detta växande segment.
- **Nätverk för digital markbunden tv och mobil-tv** – tv-bolag och operatörer som bygger nya distributionsnätverk vid övergången från analog till digital markbunden tv. I detta segment ingår även den snabbt växande marknaden för mobil-tv.
- **Nätverk för kabel-tv och IPTV-distribution** – tele- och kabel-tv-operatörer som vill kunna erbjuda hushåll och företag tjänster som tele, data och videotjänster i en och samma lösning.

### AFFÄRSIDÉ

Net Insights affärsidé är att utveckla, marknadsföra och sälja produkter och tjänster för högkvalitativ och medieintensiv trafik.

Med ett optimalt utnyttjande av nätkapaciteten kan video, ljud och data skickas med högsta kvalitet över en och samma infrastruktur.

Det ger kunderna möjlighet att producera nya intäktsgenererande tjänster, samtidigt som de kan sänka sina investeringsutgifter och driftskostnader när samma plattform kan hantera alla tjänster.

## MÅLUPPFYLLELSE

Net Insight lämnade ingen resultatprognos för år 2006 utan indikerade endast förväntan om en väsentligt ökad försäljning och förbättrat resultat.

Med en omsättning på 134,8 MSEK, motsvarande en ökning av 48 procent, ett resultat före skatt om -10,2 MSEK och ett positivt kassaflöde under andra halvåret 2006, inte bara uppfylldes utan överträffades de internt ställda finansiella målen.

Huvuddelen av försäljningen härstammar som förväntat från den professionella medieindustrin (nätverk för Broadcast & Media), motsvarande 64 procent.

Försäljningen av kringtjänster såsom mjukvara, utbildning, service och support ökade med 140 procent, vilket har varit ett tydligt fokus för Net Insight de senaste åren. Andelen indirekt försäljning har också ökat under året i enlighet med partnerstrategin.

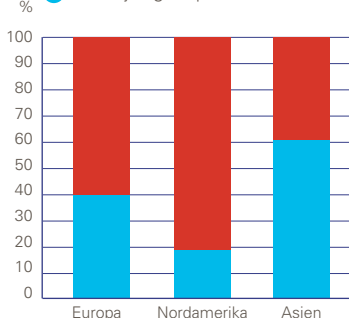
## FÖRSÄLJNING PER KANAL (2006)

- Direktförsäljning, 63 %
- Försäljning via partners, 37 %



## FÖRSÄLJNING PER KANAL OCH REGION (2006)

- Direktförsäljning
- Försäljning via partners



## Mål och strategier

Net Insights långsiktiga mål är att bli en ledande global leverantör av nätverksprodukter för video-intensiv trafik. Net Insight ska med god lönsamhet växa snabbare än marknaden i genomsnitt.

### MÅL FÖR 2007

- Väsentligt ökad försäljning
- Öka den indirekta försäljningen via partners
- Försäljning av mjukvara och tjänster skall motsvara minst 15 procent av omsättningen
- Öka nuvarande marknadsandel inom segmentet Broadcast & Media
- Expandera geografiskt inom de två prioriterade marknadssegmenten Broadcast & Media och nätverk för digital markbunden tv och mobil-tv
- Första kommersiella nätutbyggnaden inom segmentet för mobil-tv
- Etablera minst ett nytt partnerskap med en betydande global systemintegrator
- Förstärka bolagets marknadsposition i Nordamerika
- Genomföra det kompetensutvecklingsprogram som identifierats och definierats för Net Insights medarbetare

### STRATEGIER

För att realisera Net Insights affärsidé och definierade mål arbetar bolaget efter följande strategier för distribution, marknad, produkter, utveckling och personal under det kommande året:

#### Distribution och marknad

- Utöka den egna säljkåren för direkt försäljning och bearbetning av utvalda kundsegment
- Geografiskt expandera marknadsbearbetningen med nytt säljkontor i Singapore för att adressera den växande asiatiska marknaden
- Etablera ytterligare partnerskap med leverantörer inom distribution och systemintegration för lokal förankring på geografiskt avlägsna marknader
- Fokusera och intensifiera bearbetningen av segmenten Broadcast & Media samt nätverk för digital markbunden tv (DTT) och mobil-tv för att där ta en ledande position
- Under året bearbeta marknaden för kabel-tv och IPTV för att lägga grunden inför kommande nätutbyggnader under år 2008

#### Utveckling och organisation

- I nära samarbete med marknaden vidareutveckla befintliga lösningar och produkter
- Lansera och integrera funktionalitet för GPS-oberoende nätverkslösningar
- Verka för en decentraliserad organisation där medarbetarna har stor insikt i och påverkan på företagets mål och strategier
- Kontinuerligt vidareutveckla medarbetarnas kompetens
- Genom olika belöningsystem och optionsprogram bygga ett långsiktigt engagemang hos bolagets medarbetare

## Partners

Långsiktigt gynnsamma samarbeten med utvalda partners är av största vikt för Net Insights framtida utveckling. Under hösten 2005 påbörjades en tydlig fokusering på att kvalificera och utöka antalet återförsäljare till Net Insight vilket inneburit att åtta nya återförsäljare, primärt i Asien och Östeuropa, har knutits till bolaget. Andelen försäljning som sker via partners, så kallad indirekt försäljning, har ökat betydligt från 17 procent år 2005 till 37 procent år 2006. Utvecklingen har skett med en ökande vinstmarginal på produkterna vilket är ett styrkebesked. Ett tydligt mål för det kommande året är en fortsatt ökning av den indirekta försäljningen för att nå större marknadspenetration och geografisk spridning. Fokuseringen på försäljning via partners kan på sikt innebära en minskad vinstmarginal men kommer långsiktigt att bidra till en väsentligt ökad försäljning.

# Net Insights erbjudande

**Ökade intäkter och sänkta kostnader** för kunderna är sammanfattande för Net Insights lösning.

**Ökade intäkter** tack vare att nya, interaktiva tv- och videotjänster kan lanseras i samma nät som redan används för telefoni och datakommunikation.

**Sänkta kostnader** för drift och underhåll när en och samma plattform kan hantera samtliga tjänster. Att lösningen dessutom är kompatibel med existerande nätverkstekniker gör att investeringsutgifterna kan hållas nere när Net Insights plattform kan integreras för att optimera kundernas befintliga lösningar.

**Med ett kapacitetsutnyttjande** på över 95 procent är Nimbra-plattformen överlägsen när det kommer till kostnadseffektiv drift. Det höga bandbreddsutnyttjandet innebär att de kunder som hyr sin kapacitet inte behöver hyra lika mycket som med andra plattformar. Och för dem som äger sina egna nät kan investeringarna i kringliggande infrastruktur minskas betydligt.

**Garanterad kvalitet** på alla tjänster betyder garanterade intäkter för kunden. Quality of Service (QoS) eller tjänstekvalitet har tidigare varit mycket svårt att garantera om det inte skett på bekostnad av överdimensionering av kapacitet eller dyrbar kringutrustning. I Net Insights lösning är QoS en inbyggd funktion som inte går att välja bort.

**När marknadens mest krävande aktörer** skickar sitt högkvalitativa videomaterial över Net Insights lösning är det det bästa betyg man kan få. Med ett oöverträffat nätutnyttjande, multicast för alla typer av tjänster, garanterad tjänstekvalitet och möjligheten att bygga ut nätet helt i takt med kundtillväxten, erbjuder Net Insight en av de mest framtidsorienterade och kostnadseffektiva nätverkslösningar som finns idag.

# Marknad och trender

Såväl medieindustrin som kommunikationsindustrin står inför stora affärsmässiga och infrastrukturella förändringar. Utvecklingen drivs av en marknadskonvergens och ökad konkurrens, påskyndat av den nära förestående övergången till HDTV och lanseringen av nya digitala video- och tv-tjänster.

## Videotjänster ökar behovet av bandbredd

I takt med att kapacitetskrävande videoapplikationer såsom pay-per-view, video-on-demand, videokonferenser och musikvideor blir allt vanligare i näten, förändras villkoren för infrastrukturen. En mångdubbling av nätverkskapaciteten kommer att behövas samtidigt som kraven på fullständig tjänstekvalitet är en förutsättning för att kunna leverera tv- och videotjänster av acceptabel kvalitet, något som dagens Internet har stora problem med.

Utvecklingen skapar stora möjligheter för Net Insight som med sin världsledande teknik för optiska transportnätverk har bred erfarenhet och kundförståelse för de specifika krav som ställs på just media och videotransportlösningar.

## Strategiskt samarbete med innehållsleverantörerna

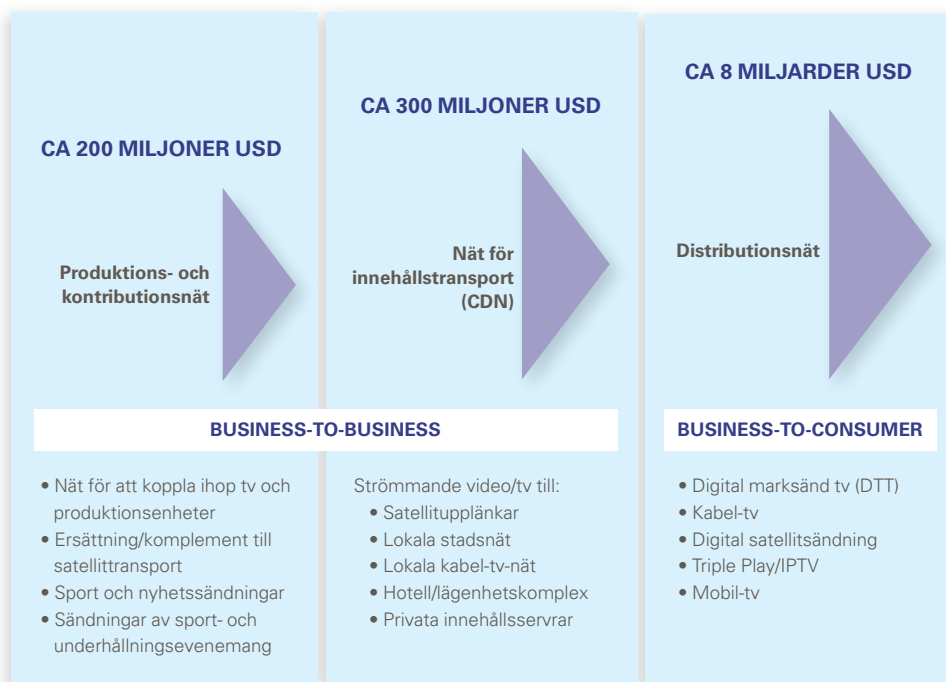
För morgondagens kommunikationstjänster kommer innehållsleverantörerna i form av tv-bolag, spelbolag och mediebolag att bli nyckelaktörer. Digitaliseringen av tv- och videoindustrin gör det möjligt att leverera innehåll på flera olika sätt och till fler plattformar som till exempel tv-apparaten, datorn, mobiltelefonen eller spelkonsolen. Olika plattformar har olika krav på bandbredd men alla kräver en garanterad överföringskvalitet. Kan inte kvaliteten garanteras kommer inte användarna heller vara beredda att betala för tjänsterna.

Genom att tidigt liera sig med innehållsleverantörerna och anpassa tekniken efter deras behov, har Net Insight byggt upp en kundportfölj som omfattar flera av världens stora tv- och mediebolag. Med Net Insights Nimbra-plattform som kärnan i sina medienät kan kunderna transportera sitt högkvalitativa videomaterial mellan geografiskt separerade produktionsenheter för vidare bearbetning eller i komprimerat format direkt till utsändning.

Förutom en garanterad överföringskvalitet, är en av de stora fördelarna med Net Insights transportlösning att kunna erbjuda alla tjänster för video, data och telefoni i en enda produkt. Konkurrensen på marknaden gör att flertalet innehållsleverantörer vill knyta slutkunden närmare till sig genom att kunna erbjuda sitt innehåll direkt till hushållen, vilket Net Insights nätverkslösning möjliggör. Distributionsnäten blir ofta en naturlig förlängning av de medienät som redan används för produktionen.

## Digitalisering och HDTV kräver stora infrastrukturinvesteringar

De flesta mediebolag har redan lagt om all sin produktion till digitalt format och står nu inför stora investeringar för att uppgradera sin infrastruktur för HDTV som generellt kräver cirka fem gånger mer kapacitet än standard-tv (SDTV). Net Insight erbjuder gränssnitt och lösningar för både HDTV och SDTV i samma plattform, vilket möjliggör en enkel migration för mediebolagen. HDTV driver även kapacitetsutvecklingen av bredbandsnäten och tv-distributionsnäten, vilket har inneburit att leverantörer och operatörer inom detta segment insett de stora kostnads- och kvalitetsfördelarna med Net Insights transportlösning.



Källa: Net Insights marknadsuppskattning.

## Konkurrensen om bredbands- och tv-kunderna driver marknaden

Konkurrensen om slutkunderna har ökat kraftigt och ett ökat tjänsteutbud har blivit det främsta konkurrensmedlet. Under de senaste åren har kabeloperatörerna börjat erbjuda sina kunder både Internet- och telefonitjänster utöver det vanliga tv-utbudet. På samma sätt har telekom- och bredbandsoperatörerna börjat erbjuda tv över bredbandsnäten. Avseende tv-tjänster kan hushållen även välja på satellit- eller digital-tv över det markbundna nätet. Till det läggs tilläggstjänster som att kunna titta på sitt favoritprogram när man själv vill samt video-on-demand och speltjänster över nätet. Sammantaget medför detta att bandbreddsbehovet ökar med en till två tiopotenser i näten samtidigt som överföringskvaliteten måste kunna garanteras. Utvecklingen innebär stora investeringar i nätverken och bara för kabel-tv räknar ABI Research (januari 2007) att investeringar om cirka 80 miljarder dollar i nätverksutbyggnad kommer att krävas de närmaste sex åren.

Inom den mindre men växande marknaden för digital markbunden tv beräknar analytikerfirman ABI Research att den adresserbara marknaden för Net Insights typ av produkter är 106 miljarder dollar under 2007 på global basis. Med Net Insights starka tekniska plattform och de referenskunder som tagits de senaste 18 månaderna finns en stor potential för att öka marknadsandelen inom detta segment.

## Mobil-tv en ny jättemarknad?

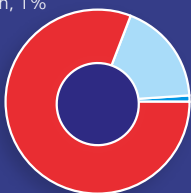
Idag sker även en konvergens mellan mobilnäten och de fasta näten. Mobiloperatörerna har börjat samarbeta med operatörerna för markbunden tv för att erbjuda mobil-tv, baserat på DVB-H, DMB eller Mediaflo, till slutkunderna. ABI Research beräknar att det 2011 kommer att finnas 514 miljoner mobil-tv-användare, varav 460 miljoner till mobil broadcast-tv. I Frost & Sullivans rapport "DVB-H Technology – Market and Potential Analysis" beräknar man att den totala marknaden för tjänster över DVB-H kommer vara värd drygt 2 miljarder dollar 2010.

Framgångarna på marknaden för nätverk för digital marksänd tv som Net Insight haft det senaste året, sätter företaget i en stark position för de nya mobil-tv-näten. Genom möjligheten att utnyttja nätet för markbunden tv kan delar av distributionen av mobil-tv gå över samma infrastruktur. Utvecklingen inom segmentet för mobil-tv kommer att vara kraftig under de närmaste åren vilket öppnar ett nytt marknadsfönster för Net Insight med stor potential på ett par års sikt.



#### INTÄKTER PER REGION

- Europa, 81%
- Nordamerika, 18%
- Asien, 1%



#### Net Insight i världen

Net Insights nätverkslösningar för högkvalitativ video- trafik finns idag installerade hos kunder över hela världen med fokus på Europa, Nordamerika och Asien.

## Fibernät ersätter satelliter

Ett bättre betyg än när branschens främsta tv- och mediebolag väljer Net Insights produkter går knappast att få. Under året har bolag som kanadensiska TELUS, franska GlobeCast och TeliaSonera International Carrier investerat i Net Insights lösning för nationella och internationella medienät. Net Insight har också valts som leverantör av utrustning för videoöverföring vid OS i Beijing 2008, vilket befäster bolagets position som den ledande leverantören av nätverkslösningar till den professionella medieindustrin.

### Marknadens högsta kvalitetskrav

Kvalitetskraven som den professionella medieindustrin ställer är mycket höga. Tv- och videomaterial skall kunna transporteras med högsta kvalitet mellan skilda produktionsenheter för att kunna redigeras på distans. Traditionellt har en stor del av trafiken gått via satellit vilket har medfört högre transportkostnader samtidigt som det inneburit kvalitetsförluster när videotraffiken varit tvungen att först komprimeras. Med en fiberbaserad lösning kan tv- och produktionsbolagen istället utbyta högkvalitativt material i realtid, oberoende av geografiskt avstånd och till en betydligt lägre kostnad. Samma lösning kan även användas för den vanliga telefoni- och datatrafiken vilket ytterligare sänker kostnaderna för drift och administration. Flera av Net Insights kunder är just satellitbolag som kompletterar sina satellittjänster med fiberbaserade nätverkslösningar för att dra nytta av kostnadsfördelarna och erbjuda nya tjänster.

### HDTV driver utvecklingen framåt

I takt med att HDTV gör sitt intåg och de analoga näten ersätts av digitala sändningar behöver tv- och mediebolagen uppgradera sin existerande infrastruktur eftersom HDTV använder nya gränssnitt och kräver cirka 5-6 ggr mer kapacitet. Många mediebolag tittar också på möjligheten att ta ett kliv upp i värdekedjan och distribuera sitt innehåll direkt till slutkunden eller till flera olika typer av distributionsleverantörer. Utvecklingen kommer att skapa stora affärsmöjligheter för Net Insight under de kommande åren vars lösningar är optimerade för att kostnadseffektivt hantera videoproduktion och distribution.

Många nätverksoperatörer som tidigare fokuserat på lösningar anpassade för antingen telefoni och/eller datakommunikation inser nu fördelarna med att erbjuda videotransport till ett kundsegment med både behov och betalningsvilja. Problemet ligger i att deras befintliga plattformar sällan kan hantera den nya trafiken på ett kostnadseffektivt sätt då video är betydligt mer kapacitetskrävande och känsligt för störningar. Här finns en stor marknadspotential i de operatörer som nu uppgraderar sin utrustning för att kunna lansera nya intäktsgenererande videotjänster.

### Flera framstående tv-bolag i kundportföljen

De amerikanska och europeiska tv- och produktionsbolagen insåg tidigt de stora kostnadsbesparingar och kvalitetsförbättringar som kan göras med markbundna videonät. Net Insight har etablerat ett starkt fotfäste inom den professionella medieindustrin tack vare de höga kvalitets- och realtidsegenskaper som Nimbra-plattformen erbjuder. När EBU (European Broadcasting Union), som är en paraplyorganisation för cirka 70 av Europas ledande tv-bolag, lanserade sitt internationella medienät baserat på Net Insights produkter var det en av de bästa kvalitetsstämplar bolaget kunde få. Idag har

#### KUNDER

Tv-bolag, produktionsbolag, tele- och tjänsteoperatörer.

#### PARTNERS

Alphatron, BCE, BSE, ComputerLand, Geartech, Itochu Cabel Systems, Mome, NDT, Simac Broadcast, SAV, Sanam Technology Inc., Sync Communications, Video Progetti, Techtel Pty Ltd.

#### KONKURRENTER

Alcatel, Cisco/Scientific Atlanta, C-Cor, NDT Network Electronics, IpiTek, Medialinks, Opticom, T-vips, Thomson.



tyska tv-bolagen WDR och ZDF, holländska UPC, franska GlobeCast, danska Broadcast Service Danmark, finska YLE och schweiziska SRG byggt fiberbaserade medienät med hjälp av Net Insights produkter. I Nordamerika märks bolag som nätoperatören SAVVIS med flera stora amerikanska tv-bolag som kunder, samt Broadwing och TELUS, som alla har byggt högkvalitativa medienät på Nimbra-plattformen.

---

#### **KUNDLÖSNING: GLOBECAST UPPGRADERAR SITT GLOBALA FIBERNÄTVERK**

---

GlobeCast, ett dotterbolag till France Telecom, är en global leverantör av video- och andra medietjänster. Genom sitt världsomspännande satellit- och fibernät hanterar och transporterar företaget 10 miljoner timmar av video- och andra medietjänster årligen för sina kunder, vilka inkluderar tv-bolag, programproducenter, produktionsbolag, nyhetsföretag, rättighetsinnehavare av sportevenemang, storföretag och statliga organisationer.

Tv- och videotrafik är inte bara kapacitetskrävande, lika viktigt är det att kunna garantera tjänstekvaliteten, att trafiken kommer fram utan störningar. Speciellt viktigt är detta vid direktsändning eller om signalerna skickas i högupplöst studiokvalitet för vidare efterbearbetning. Dagens tv-bolag och produktionsbolag står inför betydande utmaningar när det gäller att hantera

och transportera allt fler kanaler varav en ökande mängd i HDTV-format. De internationella satellit- och markbaserade transportnäten behöver utökad kapacitet, överföringskvalitet och flexibilitet för att möta den professionella medieindustrins ökande krav.

GlobeCasts kundbas ökar och företaget har uppgraderat sitt markbaserade nätverk för att möta denna tillväxt. Nätverket byggs ut och kommer att binda samman cirka 40 platser i Europa, Asien och USA. Med Net Insights Nimbra-plattform garanterar GlobeCasts nät fullständig tjänstekvalitet även vid fullt utnyttjande av bandbredden. Deras tv- och mediekunder erbjuds nu en lösning som kommer att förenkla och förbättra deras produktions-process väsentligt, samtidigt som de kan se fram emot avsevärt lägre drifts- och bandbreddskostnader.

# Nu släcks de analoga tv-näten

Den 1 januari 2008 blir det svart i rutan. Då skall den definitiva övergången till det digitala marksända tv-nätet vara genomförd här hemma i Sverige. Ett femtiotal länder väntar på att göra samma sak under de närmaste tre åren.

## Fler kanaler, större utrymme i etern

Fler tv-kanaler, bättre ljud och bildkvalitet, interaktivitet och nya datatjänster är några av de fördelar som kommer med övergången som kallats för tv-historiens största teknikskifte. Digitaliseringen av marknätet är ett naturligt steg i en världsomspännande utveckling där de analoga näten nu är fyllda till bristningsgränsen. Med digitala signaler utnyttjas kapaciteten mer effektivt vilket ger utrymme för betydligt fler kanaler och nya tjänster.

## Starkt tillväxtsegment

Med ett starkt fotfäste inom den professionella medieindustrin har Net Insight referenserna och lösningen för att adressera de tv-bolag och operatörer som nu bygger nät för digital tv- och videodistribution. Under året har bland andra Broadcast Service Danmark, holländska KPN Broadcast och Telenor-ägda Norkring valt Net Insight som leverantör till utbyggnaden av sina respektive marksända nät för digital-tv. Möjligheten att hantera alla tjänster över en och samma plattform innebär att tv-operatörerna kan utvidga sitt erbjudande med tjänster som digital radio, mobil-tv, IPTV-distribution till lokala stadsnät och mobila datatjänster vilket kan ge betydande intäktsökningar.

Den snabbt växande marknaden för DTT (Digital Terrestrial Television) beräknas omsätta 106 miljarder dollar 2007. Antalet hushåll med digital markbunden tv beräknas tredubblas de närmaste fem åren till cirka 131 miljarder enligt IMS Research. Även marknaden för mobil-tv ökar snabbt. Uppskattningar talar om att en av tio mobiltelefonanvändare kommer att använda mobil-tv år 2009. År 2011 beräknas det totala antalet användare av mobil-tv vara cirka 460 miljarder.

## GPS-oberoende för nationell säkerhet

En nyckelfunktion som ytterligare kommer förstärka konkurrensfördelen i Net Insights lösning är den nya Time Transfer-modulen som introduceras under året. Där dagens sändare är styrda av GPS-systemet (Global Positioning System) för exakt tidsangivelse vid utsändning, baserar sig Nimbura-plattformen på en inbyggd tidssynkronisering i systemet. Time Transfer-modulen innebär att systemet i sig självt kan leverera samma signaler som dagens GPS-mottagare men de skickas istället över samma infrastruktur som själva data- och tv-signalerna. Med ett GPS-oberoende system kan investeringskostnaderna i ny utrustning sänkas, men ännu viktigare är säkerhetsaspekten för de nya nationella marknäten. Möjligheten att störa signalerna i syfte att slå ut den nationella kommunikationen i en konfliktsituation samt det faktum att GPS-systemet drivs av det amerikanska försvarssystemet, gör att många länder söker alternativa lösningar.

## Utbyggnaden sker här och nu

Utbyggnaden av de digitala marknäten i världen drivs av regeringsbeslut att släcka ner de analoga tv-näten för att frigöra frekvenser i luften till andra applikationer. De flesta av världens länder kommer under de närmaste tio åren att helt byta ut sin analoga infrastruktur. Den stora utvecklingen kommer dock att ske inom de närmaste två till tre åren då minst hälften av de nya näten kommer att påbörjas.

### KUNDER

Tv-bolag och tv-operatörer.

### PARTNERS

Alphatron, Computerland, Mome, Simac Broadcast, Sync Communications, Sanam Technolgy, Techtel.

### KONKURRENTER

Thomson, Cisco/Scientific Atlanta, Alcatel.



## Med tv i mobilen

Med övergången till digitala marknät frigörs fler frekvenser i etern vilka kan användas till mobila applikationer såsom trådlöst bredband (WiFi/Wimax) och mobil-tv som kan skickas över samma infrastruktur som de digitala tv-signalerna. Möjligheten att leverera digitala tjänster som tv, radio och data direkt till mobilen eller andra bärbara enheter öppnar nya möjligheter för tv-operatörerna och mobiloperatörerna att bredda sitt tjänsteutbud med ökade intäkter som följd.

Marknaden för mobil-tv är en av de största tillväxtmarknaderna de närmaste åren och ABI Research förutspår att det kommer att finnas ca 460 miljoner användare som abonnerar på mobil-tv över digital-tv-näten 2011.

---

### KUNDLÖSNING: NET INSIGHT BYGGER DANSKA DIGITAL-TV-NÄTET

---

Den 31 mars 2006 var det premiär. Då invigdes det digitalt märksända tv-nätet DIGI-TV som förser Danmark med radiokanalerna DR1 och DR2 samt tv-kanalen TV2 och dess lokala sändningar. De digitala sändningarna ger inte bara danskarna bättre ljud- och bildkvalitet, de kan nu även ta del av ett större utbud av interaktiva tjänster kopplade till det nya marknätet. Och fler tv-kanaler och tjänster kommer.

Ansvarig för utbyggnaden och driften av det nya nätet är **Broadcast Service Danmark, BSD**, som är ett helägt dotterbolag till de publika radio- och tv-bolagen DR och TV 2/Danmark. BSD sökte inte bara efter en kostnads-effektiv och robust lösning för digital tv-distribution till hem och hushåll, lika viktigt var det att kunna knyta ihop danska tv- och produktionsbolag med ett fiberoptiskt

produktions- och kontributionsnät för högkvalitativ videotransport och avancerade data/IP-tjänster.

Efter en omfattande utvärderingsprocess föll valet på Net Insights Nimbra-plattform. Här fanns den perfekta kombinationen av kostnadseffektiv nät drift, maximalt kapacitetsutnyttjande och högsta möjliga kvalitet på alla kombinationer av tal, video och data.

Det nya nätet innebär att BSD nu kan ta steget till att bli en fullskalig leverantör av alla typer av medietjänster; ett steg som innebär att nya tjänster kan lanseras, nya kunder attraheras med ökade intäkter till följd.

Det digitala marknätet når idag närmare 5,5 miljoner danskar i över 30 städer. Fullt utbyggt kommer nätet att vara senast i oktober 2009 då de analoga sändningarna släcks ner för gott.

# Fler och billigare tjänster till hemmen

Vad kan vara bekvämare än att få alla kommunikationstjänster via ett och samma uttag där hemma? Nu börjar allt fler kabel-tv- och bredbandsoperatörer att erbjuda hemanvändaren förmånliga paketerbjudanden med telefoni, tv och Internet på en faktura från samma leverantör.

## Ökad konkurrens – ökat tjänsteutbud

Konkurrensen på telefonimarknaden är stenhård. Den ena operatören överträffar den andra i att erbjuda låga samtalskostnader och förmånliga priser på bredband samtidigt som överföringskapaciteten blir allt högre. För att kompensera de minskade intäkterna börjar nu allt fler operatörer se över sitt tjänsteutbud för att komplettera med mer kvalificerade tv- och videotjänster för vilka betalningsviljan är betydligt högre. På så sätt avser de att öka intäkterna och kundlojaliteten samtidigt som de kan locka nya abonnenter med attraktivare tjänsteutbud.

## IPTV ger mångfalden

IPTV:s framfart har hittills varit begränsad vilket till stor del har berott på att den överföringshastighet som erbjudits varit alltför låg. I takt med att bandbredden till hemmen ökar, kommer också tv-utbudet via bredband att öka. Baserat på ett standardiserat protokoll innebär IPTV sänkta distributionskostnader för operatören samtidigt som det blir ekonomiskt möjligt att distribuera mycket smala nischprogram för att ge den sanna mångfalden i utbudet.

Med introduktionen av tv och video i dagens bredbandsnät, inte minst med övergången till HDTV, kommer denna trafik att snabbt bli dominerande. Enligt studien ”IPTV Bandwidth Study” från Bell Labs Research (2006), förväntas tv och video stå för över 90 procent av bredbandstrafiken år 2009. Detta kommer att ställa helt nya krav på hur bredbandsnäten och tillfarterna till de lokala bredbandsnäten byggs.

Även kabel-tv-operatörerna står inför stora uppgraderingar av sina nätverk. För att hävda sig i konkurrensen måste de kunna erbjuda telefoni och ökad bredbandskapacitet i tillägg till sitt tv-utbud. Men det är framförallt övergången till HDTV och möjligheten till nya interaktiva tjänster som video-on-demand och så kallade PVR-tjänster (Personal Video Recorder) som driver på utvecklingen. Dessa senare tjänster innebär att man måste skicka en videoström till varje enskild slutkund (unicast) istället för en gemensam ström som går ut till samtliga abonnenter (multicast).

## Net Insight i transportnätet

Net Insights lösning sitter i transportnätet och utgör kopplingen mellan innehållsleverantörernas distributionsnät och de accessnät som hushållen kopplar upp sig emot. Den sista biten ut till slutkund utgörs sedan av telebolagens traditionella kopparledning, kabel-tv-nätet eller en helt fiberbaserad infrastruktur. Net Insights lösning är oberoende av vilken accesslösning som används och kan erbjuda kompletterande utrustning till samtliga infrastrukturer för att transportera tjänsterna den sista biten ut till abonnenten. Nimbra-plattformen kan även användas för att digitalisera existerande kabel-tv-nät samtidigt som operatören kan introducera nya interaktiva tjänster på befintlig lösning.

## Lovande marknadspotential

Marknaden för att leverera nya tv- och videotjänster till företag och hushåll via bredband eller uppgraderade kabel-tv-nät talar om en kraftig utveckling under de kommande åren. Analysföretaget IDC beräknar att utrustning för den här typen av nät kommer att omsätta omkring 16 miljarder kronor

### KUNDER

Telebolag, kabel-tv-leverantörer, bredbandsoperatörer.

### PARTNERS

Agama, Amino, Bitband, Minerva, Itochu Cable Systems, Optibase, Simac, Tilgin, Widewine.

### KONKURRENTER

Alcatel, Bigband Networks, Cisco/Scientific Atlanta, Nortel.



under 2009. Marknaden har de senaste två åren börjat ta fart men fortfarande har slutkunderna varit avvaktande till dessa nya tjänster, vilket innebär att merparten av trafiken fortfarande utgörs av telefoni och data. När väl videotraffiken ökar påskyndas behovet av nätupptraderingar, vilket skapar en stor marknadspotential för Net Insight. Med stöd av den nya kraftfulla plattformen Nimbra 680 ökar affärsmöjligheterna avsevärt inom segmentet under 2008. Net Insight kommer under det kommande året att fokusera på att ytterligare befästa sin position inom den professionella medieindustrin och på marknaden för digitala marksända tv-nät. Med starka referenser i väl fungerande produktions- och distributionsnät för medieindustrin blir det betydligt enklare att adressera marknaden för mediedistribuerande nät till konsument.

# Teknisk plattform och utveckling

Med visionen om att video skulle komma att dominera framtidens nätverkstrafik utvecklades Net Insights plattform Nimbra; en vision som nu är på väg att bli verklighet.

Nimbra-plattformen består av nätverksväxlar som är optimerade för kostnadseffektiv videoöverföring med högsta möjliga tjänstekvalitet. Anpassad för Nästa Generations Nät (NGN) förenar plattformen effektiv videotransport med det bästa från både telekom- och datakomlösningar. Med inbyggda videogränssnitt som ASI, SDI och HD-SDI och ett starkt stöd för IP/Ethernet och SDH/Sonet, erbjuder Net Insight en kraftfull lösning för de operatörer och tjänsteleverantörer som vill ta steget till fullskaliga multiservicenät och därmed sänka sina driftskostnader väsentligt. Några av de nyckelegenskaper som gör plattformen så unik är:

- **Garanterad tjänstekvalitet**

Nimbra-plattformen använder sig av en dynamisk resursallokering där all trafik går i separata kanaler vilket gör att realtidskritiska tjänster som video och ljud kommer fram utan hack och störningar. Detta säkerställer högsta servicekvalitet (100 % QoS) för alla typer av tjänster som går i nätet.

- **Maximalt kapacitetsutnyttjande**

Resursallokering garanterar tjänstekvalitet även vid en nätverksbelastning på 95 procent eller mer. Kanalerna kan sättas upp och konfigureras med hög granularitet och kan vara symmetriska eller asymmetriska alltefter behov.

- **Signalerad uppsättning av tjänster**

Med hjälp av ett signaliseringsprotokoll kan kanalerna automatiskt finna sin väg genom nätet. I takt med att nätet byggs ut hittas nya noder automatiskt och det dynamiska routingprotokollet tar automatiskt hänsyn till nya vägar genom nätet. För operatören betyder detta sänkta driftskostnader samtidigt som det blir betydligt enklare att koppla upp nya kunder och tjänster.

- **Multicast för effektivare distribution**

Med stöd för multicast av alla typer av tjänster kan Nimbra-plattformen effektivt distribuera tv, radio och video i näten. Multicast av Ethernet-trafik gör att det går att skicka hundratals IPTV-kanaler utan att störa övrig trafik på samma länk.

## Med örat mot marknaden

Net Insight bedriver ett ständigt pågående arbete med att förbättra och förnya den tekniska plattformen för att alltid ligga i framkant av utvecklingen. Det planerade utvecklingsarbetet är helt och hållet marknadsdrivet och specificeras i den produktutvecklingsplan som fastställs av produktledningen i samråd med sälj- och utvecklingsavdelningen.

Just tack vare sin lyhördhet mot marknaden och förmågan att snabbt ta fram produkter i enlighet med kundernas behov och önskemål har Net Insight vunnit ett flertal strategiskt viktiga affärer.

## Kvalitetssäkrad produktion

Produktionen av Net Insights produkter sker hos Kitron och Flextronics, två starka internationella samarbetspartners. Innan en ny produkt sätts i produktion har den genomgått ett flertal avancerade tester för att motsvara Net Insights höga kvalitetskrav. Idag sker ett antal automatiserade tester på systemnivå där den senaste programvaran genomgår upp till 30 000 tester dagligen. När produkterna väl är satta i drift tillämpar Net Insight en prognos- och orderbaserad produktion för att ge mesta möjliga flexibilitet och minsta möjliga lagerhållning.

### PATENT STÄRKER FÖRSPRÅNGET

Med en av dagens mest avancerade och framtidsorienterade nätverkslösningar arbetar Net Insight aktivt med att patentera sina produkter för att förhindra teknikplagiering och bibehålla sitt teknologiförsprång. Patenten erbjuder dessutom möjligheter till framtida intäkter genom tekniklicensiering till samarbetspartners.

Net Insight har idag en patentportfölj omfattande 25 patentfamiljer, var och en innefattande patent eller patentansökningar i flera länder.

## Utblick 2007

De senaste två åren har tre nya produkter lanserats, Nimbra 340, Nimbra 340-HD och Nimbra 680. Dessutom pågår utvecklingen av höghastighetsväxeln Nimbra 688. Under 2006 utvecklades också den nya produkten Nimbra 360 som är optimerad för DTT och mobil-tv och som lanserades i början av 2007. Under år 2007 kommer produkterna att kompletteras med funktionalitet för att ytterligare öka deras access- och växlingskapacitet. En av de allra viktigaste produktnyheterna är den nya Time Transfer-modulen som innebär att de system som byggs med de nya Nimbra-växlarna kommer att bli helt GPS-oberoende. I en tid med stora oroligheter i världen blir det här speciellt viktigt för de nya digitala public service-nät som är under uppbyggnad.

## Net Insights produktportfölj

Net Insights produktportfölj består av ett flertal nätverksväxlar och accessenheter. Med utrymme för ett flertal olika instickskort och gränssnitt kan varje växel skräddarsys efter den enskilda kundens krav och önskemål. Stommen i produktportföljen utgörs av:

	<p><b>NIMBRA ONE</b></p> <p>Modulär högkapacitetsväxel med utrymme för en mängd olika access- och trunk-gränssnitt. Nimbras Ones effektiva resurshantering av bandbredden säkerställer maximal tjänstekvalitet, vilket uppfyller de höga kraven från tv- och produktionsbolag, distributörer av markbunden digital-tv samt kabel-tv-operatörer.</p>
	<p><b>NIMBRA 340 OCH NIMBRA 340-HD</b></p> <p>Växlarna är primärt framtagna som accessenheter till den professionella medieindustrin och digital-tv-marknaden. Baserade på Nimbra One-plattformen möjliggör växlarna kostnadseffektiv transport av flertalet tjänster såsom data och video. Nimbra 340-HD har dessutom ett inbyggt gränssnitt för transport av högupplöst video/HDTV.</p>
	<p><b>NIMBRA 360</b></p> <p>Nimbra 360 är en nätverksväxel med samma egenskaper som Nimbra 340 men har dessutom fyra inbyggda SONET/SDH-portar. Utrustad med den nya Time Transfer-modulen är växeln särskilt lämpad för de nya digitala marknäten som är under utbyggnad.</p>
	<p><b>NIMBRA 680</b></p> <p>En ny högkapacitetsväxel anpassad för Nästa Generations Nät (NGN) och utgör ofta kärnan i ett typiskt Nimbra-nätverk. Nimbra 680 är framtagen för att möta de höga krav på tjänstekvalitet och tillgänglighet som ställs på fullskaliga multitjänstnät.</p>
	<p><b>NIMBRA VISION</b></p> <p>Nimbra Vision är ett komplett verktyg för drift och underhåll av ett Nimbra-nät. Med Nimbra Vision har operatören full översikt och kontroll av aktiviteterna i nätverket.</p>

# Våra medarbetare

Net Insight må vara grundat ur ett tekniskt perspektiv men det är medarbetarna och deras engagemang som är avgörande för bolagets framgång. Att se till att medarbetarna mår bra och utvecklas är en av Net Insights viktigaste uppgifter.

Net Insight har idag 82 anställda varav 7 är verksamma i det amerikanska dotterbolaget Net Insight Inc., och många av medarbetarna har varit med sedan starten 1997. Under det kommande året kommer bolaget att framförallt stärka försäljning och avdelningen Operations för att möta den ökade efterfrågan. I februari 2007 öppnade bolaget ett säljkontor i Singapore för att bearbeta de snabbt växande marknaderna i Asien, Australien och Nya Zeeland.

## Kunniga medarbetare blir ännu bättre

Utbildningsnivån i Net Insight är generellt sett hög, cirka 80 procent av medarbetarna har akademisk bakgrund där de flesta är civilingenjörer. Behovet av specialistkunskaper är stort och för att säkerställa att kompetensen alltid ligger på rätt nivå arbetar Net Insight med individuella kompetensprofiler. Profilen är även kopplad till befattning och används vid utvecklingssamtalen mellan chef och medarbetare och vid nyrekryteringar.

Utbildning och personlig utveckling sker dels löpande i olika arbetsprojekt, dels genom interna och externa utbildningar. Som ett led i den medarbetarundersökning som Net Insight genomförde under föregående år har ett omfattande kompetensutvecklingsprogram utarbetats.

## Delägarskap bygger engagemang

Det är viktigt att varje medarbetare känner att det egna arbetet är meningsfullt och har en direkt påverkan på företagets framgång. Övergripande företagsmål och strategier bryts ner på individnivå för att bli tydliga och mätbara. Lönen är individuellt anpassad med ett belöningsystem som baserar sig på insatser och resultat på såväl företags- som individnivå. Genom Net Insights personaloptionsprogram erbjuds medarbetarna delägarskap och möjlighet att få ta del av bolagets framgångar. Eftersom optionerna förutsätter att anställningen består, stimuleras såväl engagemanget i bolaget som lojaliteten.

## Friska medarbetare

Friska och hälsosamma medarbetare är ett tydligt mål för Net Insight. Ett årligt bidrag om 1 500 kronor ges till de anställda för att användas till tränings- och friskvårdsaktiviteter. Net Insight arbetar även med olika hälsorelaterade utbildningsaktiviteter inom motion och kosthållning. Sjukfrånvaron i bolaget är låg, 2,7 procent (2,9), och hälsoriskerna är små. Inga arbetsrelaterade incidenter rapporterades under året.

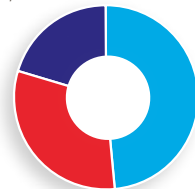
### Medarbetare i siffror

	2006	2005	2004
Medeltal anställda	80	71	65
Antal kvinnor, %	12	14	11
Personalomsättning, %	11	8	
Sjukfrånvaro (se även Not 7), %	2,7	2,9	4,6
Kostnad/anställd för kompetensutveckling, SEK	4 656	3 177	2 960
Förädlingsvärde/anställd*, TSEK	992,6	194,1	Neg

\*Definition: Rörelseresultat plus löne- och lönebikostnader i förhållande till medelantalet anställda.

### GENOMSnittlig ANSTÄLLNINGSTID

- 1–2 år, 31 %
- 3–4 år, 20 %
- >5 år, 48 %



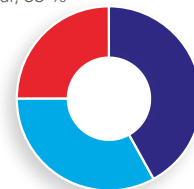
### ANSTÄLLDA PER OMRÅDE

- Forskning och utveckling, 49 %
- Affärsutveckling och försäljning, 34 %
- Administration och logistik, 17 %



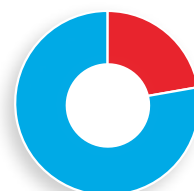
### ÅLDERSFÖRDELNING

- 26–35 år, 25 %
- 36–45 år, 42 %
- >45 år, 33 %



### UTBILDNINGSNIVÅ

- Universitetsutbildning, 78 %
- Gymnasieutbildning, 22 %





## Medarbetarintervju

# Med världen som arbetsfält

Anders Nilsson på Operations har lång erfarenhet av den professionella medieindustrin och arbetar med tekniskt säljstöd och nätverksdesign. Operations arbetar närmast kunderna och utgör länken mellan Net Insights kunder, säljare och tekniker.

### HUR KOM DU I KONTAKT MED NET INSIGHT?

Det var i början av 2001 när Net Insight behövde förstärka kompetensen inom professionell media

ytterligare. Jag har arbetat med tekniken för produktion och efterbearbetning av professionell video sedan början av nittioalet, först i Sverige och sedan i USA där man tidigt var ute med exempelvis HDTV. När Net Insights nätlösningar började tas i drift av olika mediebolag och tv-operatörer kompletterade min kunskap Net Insights redan djupa kunskaper inom transportlösningar och nätverk.

### VAD ARBETAR DU MED PÅ AVDELNINGEN OPERATIONS?

Vi är länken mellan kunderna, Net Insights säljare och vår egen utvecklingsavdelning. Initialt ger vi säljarna det tekniska stöd som behövs för att skapa en nätverkslösning utifrån varje kunds unika behov. När lösningen väl implementeras hos kunden, driver vi projektet och ser till att allt från leverans, installation och driftsättning sker på utsatt tid. Vi utbildar kunderna att sköta näten och ger även support när näten är satta i drift. Vår grupp är baserad i Sverige, USA och Singapore. Själv jobbar jag med Stockholm som bas men har hela världen som arbetsfält vilket är mycket stimulerande. Nätdesign och teknisk support är mina huvudsakliga uppgifter och jag är ofta på plats ute hos våra kunder. Nyligen kom jag hem från Centraleuropa där jag hjälpt en kund att ta den tekniska lösningen ytterligare ett steg.

### VAD ÄR KUNDERNAS INTRYCK AV NET INSIGHT?

Jag får ofta höra att de, förutom den förväntade funktionaliteten, blir glatt överraskade över hur enkelt det är att ta vår lösning i drift. Min roll är en viktig kommunikationskanal mellan kunderna och kollegorna

på produktledning och utvecklingsavdelningen. Vi får ofta direkt feedback från kunder vi träffar till förslag på nya funktioner vilket i stor utsträckning driver vår utveckling. Med Nimbra-plattformen har vi även möjlighet att tillföra tjänster och funktioner som ger något extra utöver det som kunden önskat. Det ger många positiva kommentarer.

### VILKET HAR VARIT DET MEST UTMANANDE PROJEKTET UNDER ÅRET?

Det finns många bra exempel. Ett är det globala medienät med knutpunkter i Europa, USA, Asien och Mellanöstern som vi byggde 2006. Det är ett stort nät som knyter ihop lokala stadsnät med ett större globalt nät. Här passade vår Nimbra-plattform perfekt in då den är flexibel både när det gäller kapacitetsutnyttjande och topologi. Kunden blev oerhört nöjd med lösningen och nätet är under fortsatt utbyggnad. Det är det här som gör det så roligt att arbeta med Net Insight. Vår marknad befinner sig i en stark utvecklingsfas och mycket händer just nu. Här passar vi och våra lösningar bra in tack vare flexibiliteten i olika tillämpningar och jag får hela tiden arbeta med den senaste medie- och transportteknologin.

### VILKA TRENDER KAN DU SE PÅ MARKNADEN?

Andelen video- och andra realtidskritiska medietjänster i näten ökar konstant och operatörerna bygger nyare och effektivare nät. HDTV kommer att spela en nyckelroll beträffande efterfrågan på kapacitet och högre hastigheter. Digital marksänd tv rullas ut globalt och skapar även nya möjligheter för mobil-tv. Konvergensen mellan tal, data och video har vi talat om under lång tid och nu implementeras detta för fullt. Dessa konvergerade tjänster gör det möjligt att samutnyttja resurser på ett sätt som tidigare inte var möjligt eftersom alla tjänsterna i dag finns i ett och samma nät. Nätet ger en möjlighet att överbrygga olika medieresurser. För mig är det inspirerande att arbeta med den ledande teknologin inom transportnät och media/video, samtidigt som jag får vara nära kunderna och se teknikens stora potential realiseras i konkreta lösningar.

# Aktien och aktieägare

Net Insight börsnoterades 1999 och är sedan 1 juli 2006 noterat på listan för Svenska aktier–Small Cap (NETIB).

## Ägarförhållanden

Antalet aktieägare i bolaget var 13 897 per den 31 december 2006 jämfört med 13 774 föregående år. Net Insights tre grundare kvarstår som ägare med 2,4 procent av kapitalet och 10,4 procent av rösterna. De 20 största ägarnas andel per den 31 december 2006 uppgår till 44,2 procent av kapitalet och 48,7 procent av rösterna. De större ägarna består i ökande utsträckning av starka institutioner och fonder. Det utländska ägandet svarade för 26,5 procent av kapitalet jämfört med 31,0 procent föregående år.

## Kursutveckling

Under året har kursen stigit med ca 200 procent. Den högsta noteringen under räkenskapsåret, 9,20 SEK, noterades den 28 december 2006 och den lägsta, 1,99 SEK, den 8 februari 2006. Kursutvecklingen har under året varit bättre än OMX-index och väsentligt bättre än utvecklingen för bolag inom teknologisektorn (se diagram). Net Insights totala börsvärde uppgick till cirka 2 900 MSEK per den 31 december 2006, en mycket kraftig ökning jämfört med samma tidpunkt året innan, då börsvärdet uppgick till 930 MSEK.

## Handelsvolym

Totalt har cirka 612 miljoner aktier omsatts till ett sammanlagt värde av närmare 2 224 MSEK. Detta motsvarar en omsättningshastighet på 230 procent för 2006. I genomsnitt omsattes 2,4 miljoner aktier per börsdag under räkenskapsåret vilket är cirka 41 procent mer än föregående år. Under 2005 omsattes 436 miljoner aktier och den genomsnittliga handeln per dag var 1,7 miljoner aktier.

## Teckningsoptioner

I samband med att Constellation Ventures (Bear Stearns Asset Management Fund) gick in som största ägare i Net Insight AB i april 2004 ställdes 9 790 000 teckningsoptioner (Teckningsoption 7b) ut i samband med en riktad nyemission. Enligt villkoren kan Constellation Ventures fram till den 1 april 2009 lösa in optionerna till 2,28 SEK per aktie och därvid erhålla 1,06 aktier/option.

## Personaloptioner

Bolaget har tre utestående personaloptionsprogram som implementerades år 2002, 2003 och 2004. Den maximala utspädningseffekten är cirka 4,1 procent av antalet aktier i bolaget.

## Aktiekapital

Aktiekapitalet uppgår till 3 070 067 SEK per den 31 december 2006. Antalet A-aktier uppgår till 3 600 000 och antalet B-aktier till 364 157 010, totalt 367 757 010 aktier.

## Utdelningspolitik

Styrelsen kommer i förekommande fall att lägga fram förslag angående utdelning som bolagsstämman kommer att fatta beslut om.

## ÄGARFÖRDELNING, KAPITAL %

Länder	Antal
Svenska institutioner och banker	21,5
Övriga svenska juridiska personer	7,5
Svenska fysiska personer	44,5
Utländska ägare	26,5

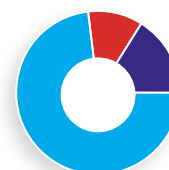
## ANTAL ÄGARE (KONCENTRATION, %)

- Sverige, 97,0 %
- USA, 0,2 %
- Övriga, 2,8 %



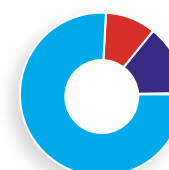
## ANTAL ÄGARE (KAPITAL, %)

- Sverige, 73,5 %
- USA, 10,8 %
- Övriga, 16,0 %



## ANTAL ÄGARE (RÖSTER, %)

- Sverige, 75,7 %
- USA, 9,9 %
- Övriga, 14,0 %



## 20 STÖRSTA ÄGARNA PER 2006-12-31

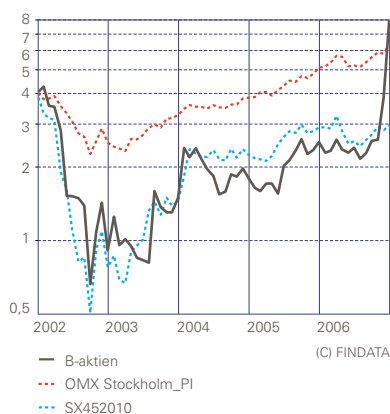
Namn	A-aktier	B-aktier	Kapital %	Röster %
Constellation Ventures				
1 (Bear Stearns Asset Management Fund)		38 090 051	10,4	9,5
2 AMF Pension fonder		25 975 000	7,1	6,5
3 Swedbank Robur fonder		21 597 785	5,9	5,4
4 Dexia Customer Account		12 551 452	3,4	3,1
5 Alecta		10 811 732	2,9	2,7
6 JP Morgan Bank		7 151 320	1,9	1,8
7 EFG Private Bank SA		6 749 040	1,8	1,7
8 Nordnet Pensionsförsäkring AB		5 887 893	1,6	1,5
9 Karl Otto Wikander m bolag		3 947 915	1,1	1,0
10 Lars Gauffin	1 200 000	2 524 636	1,0	3,6
11 Per Lindgren	1 200 000	2 451 490	1,0	3,6
12 Mattias Westman		3 402 859	0,9	0,9
13 Fjärde AP-fonden		3 297 100	0,9	0,8
14 Länsförsäkringar Skåne		3 000 000	0,8	0,7
15 Guy Wilson Livs Aktiebolag		2 800 000	0,8	0,7
16 SEB Private Bank SA		2 194 162	0,6	0,5
17 Handelsbanken fonder inkl XACT		2 154 472	0,6	0,5
18 SEB fonder		1 963 000	0,5	0,5
19 Banque de Patrimoines Privés		1 926 917	0,5	0,5
20 Christer Bohm	1 200 000	435 000	0,4	3,1
<b>Summa 20 största ägarna</b>	<b>3 600 000</b>	<b>158 911 824</b>	<b>44,2</b>	<b>48,7</b>
Övriga	0	205 245 186	55,8	51,3
<b>Totalt</b>	<b>3 600 000</b>	<b>364 157 010</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

**Totalt antal aktier 367 757 010**  
**Totalt antal röster 400 157 010**

## AKTIEKAPITALET S FÖRDELNING

År	Transaktion	A-aktier	B-aktier	Antal aktier	Kvotvärde (SEK)	Aktiekapital (SEK)
1996	Bolagsbildning	9 000	12 000	21 000	5,0	105 000
1997	Nyemission	9 000	47 000	56 000	5,0	280 000
1997	Fondemission	9 000	47 000	56 000	15,00	840 000
1997	Split 20:1	180 000	940 000	1 120 000	0,75	840 000
1997	Nyemission	180 000	1 163 806	1 343 806	0,75	1 007 855
1998	Fondemission	180 000	1 163 806	1 343 806	0,80	1 075 045
1998	Split 4:1	720 000	4 655 224	5 375 224	0,20	1 075 045
1999	Nyemission	720 000	5 288 274	6 008 274	0,20	1 201 655
1999	Nyemission	720 000	6 287 716	7 007 716	0,20	1 401 543
2000	Optionslösen	720 000	6 351 916	7 071 916	0,20	1 414 383
2000	Optionslösen	720 000	6 364 916	7 084 916	0,20	1 416 983
2000	Nyemission	720 000	6 931 418	7 651 418	0,20	1 530 284
2000	Optionslösen	720 000	7 025 860	7 745 860	0,20	1 549 172
2000	Split 5:1	3 600 000	35 129 300	38 729 300	0,04	1 549 172
2000	Optionslösen	3 600 000	35 689 300	39 289 300	0,04	1 571 572
2001	Nyemission	3 600 000	51 405 020	55 005 020	0,04	2 200 201
2001	Nyemission	3 600 000	55 155 020	58 755 020	0,04	2 350 201
2002	Nyemission	3 600 000	65 155 020	68 755 020	0,04	2 750 201
2002	Nyemission	3 600 000	133 910 040	137 510 040	0,04	5 500 402
2003	Nyemission	3 600 000	179 746 720	183 346 720	0,04	7 333 869
2003	Nyemission	3 600 000	225 583 400	229 183 400	0,04	9 167 336
2003	Nyemission	3 600 000	253 083 400	256 683 400	0,04	10 267 336
2004	Nyemission	3 600 000	284 083 400	287 683 400	0,04	11 507 336
2004	Nyemission	3 600 000	286 583 400	290 183 400	0,04	11 607 336
2004	Optionslösen	3 600 000	287 405 345	291 005 345	0,04	11 640 214
2005	Nyemission	3 600 000	360 332 660	363 932 660	0,04	14 557 306
2005	Optionslösen	3 600 000	364 157 010	367 757 010	0,04	14 710 280

## AKTIENS UTVECKLING (2002-2006)



## AKTIESLAG

Aktie-slåg	Antal aktier	Antal av röster	Kapital %	Röster %
A	3 600 000	36 000 000	1	9
B	364 157 010	364 157 010	99	91
<b>Totalt</b>	<b>367 757 010</b>	<b>400 157 010</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

## ÄGARSTRUKTUR B-AKTIE PER 2006-12-31

Aktieinnehav, Antal aktier	Andel av antal aktieägare %	Andel av aktiekapital %
1-1 000	39,3	0,6
1 001-10 000	41,2	6,9
10 001-50 000	14,1	12,7
50 001-100 000	2,6	7,5
100 001+	2,7	72,2
<b>Totalt</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

# Fem år i översikt

<b>Resultaträkning, MSEK</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004<sup>1)</sup></b>	<b>2003<sup>2)</sup></b>	<b>2002<sup>2)</sup></b>
Nettoomsättning	134,8	90,9	40,5	34,6	33,7
Rörelseresultat	-11,4	-60,8	-84,2	-81,3	-123,8
Resultat efter finansiella poster	-10,2	-59,6	-82,4	-80,4	-121,8
<b>Årets resultat</b>	<b>-10,2</b>	<b>-59,6</b>	<b>-82,4</b>	<b>-80,4</b>	<b>-121,8</b>
<b>Balansräkning, MSEK</b>					
Anläggningstillgångar	65,3	49,0	27,8	16,0	12,9
Omsättningstillgångar	128,9	141,6	116,2	133,1	112,6
<b>Summa tillgångar</b>	<b>194,2</b>	<b>190,6</b>	<b>144,0</b>	<b>149,1</b>	<b>125,5</b>
Eget kapital	136,8	147,7	114,7	126,7	100,1
Skulder	57,4	42,9	29,3	22,4	25,4
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>194,2</b>	<b>190,6</b>	<b>144,0</b>	<b>149,1</b>	<b>125,5</b>
<b>Nyckeltal</b>					
Bruttomarginal, %	71	63	60	56	49
Investeringar, MSEK	44,7	39,5	17,3	9,8	13,9
Avkastning på operativt kapital	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Avkastning på eget kapital	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Vinstmarginal, %	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Resultat per aktie					
före utspädning, SEK	-0,03	-0,17	-0,29	-0,49	-0,89
efter utspädning, SEK	-0,03	-0,17	-0,29	-0,49	-0,89
Utdelning per aktie	E/t	E/t	E/t	E/t	E/t
Kassaflöde per aktie, SEK	0,05	-0,10	-0,24	-0,31	-0,88
Soliditet, %	70	77	80	85	80
Eget kapital per aktie					
före utspädning, SEK	0,37	0,40	0,39	0,49	0,73
Substansvärde per aktie, SEK	0,37	0,40	0,39	0,49	0,73
Antal anställda per 31 december	82	77	69	61	81
Förädlingsvärde per anställd, TSEK	992,6	194,1	Neg.	Neg.	Neg.
Börskurs per den 31 december, SEK	8,00	2,53	1,86	1,55	0,94
Antal aktier per den 31 december	367 757 010	367 757 010	291 005 345	256 683 400	137 510 040

E/t=Ej tillämpligt

<sup>1)</sup> Inkluderar omklassificeringar gjorda i samband med omräkning till IFRS.

<sup>2)</sup> Ej justerat enligt IFRS.

## Definitioner

### AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL

Nettovinsten i procent av genomsnittligt eget kapital.

### AVKASTNING PÅ OPERATIVT KAPITAL

Rörelseresultat (före finansiella intäkter och kostnader) i procent av genomsnittligt operativt kapital.

### BRUTTOMARGINAL

Bruttoresultat i procent av nettoomsättning.

### EGET KAPITAL PER AKTIE FÖRE UTSPÄDNING

Eget kapital dividerat med antal aktier på balansdagen.

### FÖRÄDLINGSVÄRDE PER ANSTÄLLD

Rörelseresultat plus löne- och lönerelaterade kostnader i förhållande till medelantalet anställda.

### KASSAFLÖDE/AKTIE

Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital dividerat med antal aktier på balansdagen.

### RESULTAT/AKTIE EFTER UTSPÄDNING

Årets resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier under året (se vidare under Redovisningsprinciper).

### RESULTAT/AKTIE FÖRE UTSPÄDNING

Årets resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier under året.

### SOLIDITET

Eget kapital dividerat med balansomslutningen.

### SUBSTANSVÄRDE/AKTIE

Eget kapital plus dolda reserver i tillgångar som har objektiva marknadsvärden minus uppskjuten (latent) skatt.

### VINSTMARGINAL

Nettovinsten i procent av nettoomsättning.

# Förvaltningsberättelse

Net Insight AB (publ) Org.nr 556533-4397

## Affärshändelser under året

### FÖRSÄLJNING

Net Insights försäljning uppgick under året till 134,8 MSEK (90,9), vilket är en ökning med 48 procent jämfört med 2005. Efterfrågan på Net Insights transportlösningar ökar stadigt vilket resulterat i ett ökat antal kunder och större ordervärden. Under 2006 har ett flertal nya kunder tillkommit och den större installerade basen har resulterat i återkommande affärer. Försäljningsökningen uppnåddes samtidigt som bruttomarginalen förstärktes ytterligare vilket är ett tecken på konkurrenskraften i Net Insights produkter. Den förbättrade bruttomarginalen beror huvudsakligen på lansering av nya produkter och ökande intäkter från mjukvara och tjänster. Resultat efter skatt uppgick till -10,2 MSEK (-59,6) och fjärde kvartalet var det första vinstkvartalet.

Användningen av video i fiberbaserade medienätverk, HDTV och ökningen av realtidskritiskt tjänsteinnehåll driver på efterfrågan av mer kapacitet och högre hastigheter i näten. Nätverk för digital marksänd tv (DTT) rullas ut globalt och driver på affärerna samtidigt som det skapar nya möjligheter för mobil-tv (DVB-H). Nätoperatörer ser över sin infrastruktur och bygger mer effektiva nät för att möta kundernas efterfrågan som drivs av fler videotjänster. Dessa marknadsförändringar passar Net Insights kunderbjudande väl och företaget behåller nu fokus på de prioriterade marknaderna i Europa, Nordamerika och Asien. Net Insight har en stark position inom områdena för medienät och DTT.

I början av året erhöll Net Insight en order från KPN Broadcast (tidigare Nozema Services) för det nationella DTT-nätet i Nederländerna. Detta var första fasen av ett nätverk som ska användas för transport av marksänd digital tv. Under våren och hösten erhölls ytterligare beställningar för leverans till det holländska DTT-nätet. Expansionen av nationella DTT-nät fortsatte med den första ordern från Norkring, ägt av Telenor ASA, för det norska DTT-nätet. Ramavtalet undertecknades i maj och omfattar leverans av 400–700 Nimbra-noder under 2–3 år. Broadcast Service Danmark beställde ytterligare utrustning för fortsatt utbyggnad av det danska marksända digitala tv-nätet. Nya beställningar för utrustning och expansion av digitala marksända tv-nät fortsatte under året. En europeisk DTT-operatör valde Net Insight för byggandet av sitt DTT-nät och fler beställningar förväntas från samma kund under 2007.

Under året beställde kunder i alla marknadsregioner utrustning för medie- och datatransportnät. TeliaSonera International Carrier lanserade ett av de mest omfattande transportnäten för medietjänster i Europa och valde Net Insight som leverantör. Affären omfattar den

senaste Nimbra-plattformen vilken kommer att ge ett internationellt nät med hög kapacitet och prestanda.

Levira, Estlands största transmissionsoperatör för medietjänster, lade en första order för ett kontributions- och produktionsnät för video och data samt ett digitalt marksänt tv-nät. Westdeutscher Rundfunk (WDR), Tysklands största tv-bolag, beställde utrustning för uppgradering av noder i sex städer i deras befintliga nät bestående av Nimbra-produkter.

I segmentet för medienätverk beställde ett flertal operatörer utrustning för att utöka sina nätverk för transport och distribution av video och data. SRG, det statliga tv- och radioföretaget i Schweiz, beställde nätverksutrustning till sitt nya rikstäckande audionät. I fjärde kvartalet levererades nätverksutrustning till ett tyskt tv-bolag, som också är en ny kund. Ordern erhöles i samarbete med en stor tysk systemoperatör.

I december valdes Net Insight för videoöverföringen vid OS i Beijing 2008. Mer än 30 platser kommer att kopplas samman via Net Insights Nimbra-plattform. I Asien lade en medieoperatör en ny order för utökning av sitt existerande nätverk. Utrustningen kommer att användas för att öka kapaciteten i distributionsnätet för digitala tv-signaler mellan två länder. Via Net Insights australiensiske partner, Techtel Pty. Ltd, erhöles en beställning från Kordia, en av regionens ledande leverantörer av skräddarsydda nätverk och nätverkstjänster för television och telekommunikation mellan Nya Zeeland och Australien. Utrustningen ska användas för att transportera video- och IP/Ethernet-tjänster.

Nya kontrakt har erhållits för realtidskritiska medie- och data-transportnät från kunder i USA och andra länder. TELUS, ett ledande kanadensiskt telekomföretag med 10,4 miljoner kundanslutningar, valde Nimbra-plattformen för transport av video, tal och data. En stor nordamerikansk medieoperatör som tillhandahåller data, tal och video till företag och tjänsteleverantörer lade ytterligare beställningar för den fortsatta utbyggnaden av sitt medianät. I anslutning till ett nytt samarbetsavtal med SAVVIS Communications Corporation, vilket ersätter det tidigare avtalet mellan parterna från juni år 2005, lade SAVVIS beställningar på utrustning till sitt medienät. Beställningen omfattar dels uppgradering av existerande nätverk, dels ny utrustning för både nya och existerande kunder. GlobeCast, ett globalt företag för distribution av medietjänster, lade en order för uppgradering av sitt världsomspännande fibernät avseende cirka 30 platser i Europa, Asien och USA. En nordeuropeisk operatör för marksänd tv och radio beställde utrustning för ett kontributionsnätverk för video- och dataöverföringstjänster mellan flera orter.

## SAMARBETEN

Ett växande nätverk av lokala partners och återförsäljare fortsätter att expandera den geografiska täckningen och har i ökande grad bidragit till försäljnings-tillväxten.

Ett flertal nya samarbetspartners har tillkommit under året. I Asien har Net Insight etablerat samarbete med NDT, en välrenommerad distributör och systemleverantör för lösningar inom tv-utsändning, telekommunikation och andra branscher i Kina. Ytterligare ett samarbetsavtal har ingåtts med Itochu Cable Systems, ett ledande företag inom systemintegration av bredbandssystem för växande data- och videotillämpningar i Japan.

Vid årets slut hade Net Insight lokala samarbetspartners i 18 länder och aktiviteten bland dessa bidrog till en stark ökning av andelen indirekt försäljning från 17 procent under 2005 till 37 procent under 2006.

## MÄSSOR

Net Insight deltog under året i ett flertal branschmässor i Europa, USA och Asien såsom National Association of Broadcasters (NAB) i Las Vegas, International Broadcasting Convention (IBC) i Amsterdam och CommunicAsia i Singapore.

På NAB demonstrerade Net Insight hela produktportföljen och Verizon använde ett demo-nät baserat på Net Insights utrustning för att transportera direktsända strömmar till Net Insights och Verizons respektive montrar. Under IBC visade Net Insight ett Nimbra-nätverk och demonstrerade direktsänd IPTV, såväl som komprimerade och okomprimerade HDTV-strömmar. En unik direktsänd mobil-tv (DVB-H) demonstrerades över Nimbra-plattformen där Nokia mobiltelefoner användes för att visa en DVB-H-lösning för potentiella kunder och partner. Dessutom transporterade TeliaSonera International Carrier en direktsänd okomprimerad 1,5 Gbps HDTV-ström från Sandhamn i Stockholm till Net Insights monter i Amsterdam. Transporten skedde över TeliaSonera International Carriers pan-europeiska nätverk som ett led i deras lansering av ett internationellt medienätverk, baserat på Nimbra-produkter.

Dessutom har Net Insights samarbetspartners i Europa, Asien och USA ställt ut och demonstrerat Nimbra-produkter vid ytterligare mässor under året.

## FORSKNING OCH UTVECKLING

Bolagets utveckling fokuserar på att ta fram marknadsledande produkter för de definierade marknadssegmenten. Nya produkter har lanserats och tagits emot väl av kunderna under året vilket ytterligare har förstärkt bolagets konkurrenskraft. Net Insights produktportfölj Nimbra är en komplett uppsättning av kraftfulla multityjänstväxlar för access, edge och transport. Under andra halvåret började volymle-

veranser av Nimbra 680 och denna produkt har vuxit till en viktig del av den totala försäljningen. Produkten är skapad för nätverk med höga kapacitets- och prestandakrav och för att leverera nästa generations kommunikationstjänster med maximala krav på tillgänglighet och skalbarhet.

I juni startade leveranserna av den nya 8-portars DVB-ASI-accessmodulen och denna har också givit ett betydande bidrag till försäljningen under året. Modulen har åtta DVB-ASI-portar och ger en betydligt större kostnadseffektivitet än tidigare lösningar för högkapacitets-tv-nätverk.

I slutet av året gjordes de första kundinstallationerna med den nya Nimbra 360 som är en kompakt access/edge-växel för hantering av avancerade medie- och datatjänster. Nimbra 360 lanserades formellt till marknaden efter periodens utgång och är optimerad för digitala marksända tv-nät vilket ytterligare förstärker bolagets erbjudande för övergången från analoga till digitala tv-nät.

Net Insight fortsatte dessutom utvecklingen av Time Transfer-funktionen. Denna kommer att göra det möjligt att bygga digitala marksända tv-nät som inte är beroende av GPS, vilket är en mycket viktig faktor för tillförlitligheten och säkerheten i många publika nät.

Med Nimbra-plattformen har bolaget en beprövad och kostnadseffektiv lösning med 100 procent tjänstekvalitet för transport av video i de nya konvergerade nätverken. Denna plattform utökas ständigt med nya och mer kostnadseffektiva produkter. Baserat på dessa marknadsledande produkter och teknologi har bolaget byggt upp en stark bas av kundreferenser.

## PATENT

Net Insights produkter och lösningar har ett högt innehåll av innovation där omfattande kunskaper i teknikområdets framkant omsätts till konkret kundnytta. Net Insight ser det därför som viktigt att genom patentering förhindra teknikplagiering, skydda sitt kunnande och know-how samt bibehålla sitt teknologiförsprång. Totalt är 25 patentfamiljer inlämnade i ett eller flera länder. Av dessa har 20 stycken blivit registrerade patent i ett eller flera länder. Inga nya patent ansöktes om under 2006.

## IT

Net Insights it-miljö består till största delen av PC-baserade system där flera olika operativsystem används såsom Windows och Unix (främst Linux). Nätverksmiljön är uppbyggd med hjälp av switchad 100 Mbps Ethernet. Internetanslutningen är skyddad av en brandvägg. VPN över Internet används vid behov av att arbeta utanför kontoret. Bolaget använder sig av affärssystemet Maconomy för order-, lager- och fakturahantering. Under året har det skett investeringar i vissa nya systemuppdateringar. Investeringarna be-

stod huvudsakligen i utökning av nätverket för 1 Gbs-kapacitet, ersättning av äldre datorutrustning och vissa befintliga datorer har uppgraderats. Totala it-investeringar under året uppgick till 608 TSEK (561).

## ÅRSSTÄMMA

På den ordinarie årsstämman den 3 april omvaldes ordförande Lars Berg samt ledamöterna Bernt Magnusson, Birgitta Stymne Göransson och Clifford H. Friedman. Dessutom nyvaldes Ragnar Bäck och Marco Limena, båda med gedigen erfarenhet från försäljning av stora system samt stora partners inom medie- och/eller telekombranschen. Vid konstituerande styrelsemöte efter årsstämman beslöts att välja om Lars Berg som styrelsens ordförande. Årsstämman beslutade att styrelsens arvode skulle uppgå till 925 000 SEK. Ordförandes arvode är 300 000 SEK och de återstående 625 000 SEK fördelas såsom styrelsen beslutar. Något särskilt arvode utgår ej för kommittéarbete. Revisorernas arvode utgår enligt löpande räkning.

## ORGANISATION

I januari 2006 utsåg styrelsen Fredrik Trägårdh till ny verkställande direktör med tillträde den 17 februari 2006. Fredrik Trägårdh var tidigare finanschef i bolaget.

Till ny finanschef utsågs Lars Kevsjö i maj 2006. Lars Kevsjö har mer än 20 års erfarenhet från ledande ekonomibefattningar inom it- och telekomindustrin.

Bolaget tillämpar en lönesättningsmodell med en fast del och en rörlig del. Den rörliga delen har alltid ett tak och baseras på en kombination av intäkt, resultat och verksamhetsmål. En del av den verkställande ledningens bonus, som är styrd av bolagets börsvärde, uppskjuts till 2009 då den utbetalas vid måluppfyllelse. Därutöver deltar personalen i tre personaloptionsprogram utgivna 2002, 2003 and 2004. En detaljerad beskrivning av optionsprogrammen finns i not 7 under Redovisningsprinciper och noter.

## Risk och känslighetsanalys

Net Insights verksamhet och resultat påverkas av en rad yttre och inre faktorer. Det pågår en kontinuerlig process för att identifiera alla förekommande risker samt bedöma hur respektive risk skall hanteras. Till de risker företaget främst är exponerat för räknas kundberoende, teknisk utveckling samt finansiella risker av vilka valutarisken är den helt dominerande. Finansiella risker redovisas under Redovisningsprinciper och noter.

## MARKNADSRELATERADE RISKER

### Konkurrens och teknisk utveckling

Net Insight verkar i en dynamisk bransch som kännetecknas av snabb

teknikutveckling. Det är därför viktigt för Net Insight att ligga långt framme i utvecklingen för att säkerställa att företaget hela tiden kan erbjuda kunderna ett attraktivt och konkurrenskraftigt produktutbud. Risker är för det första att den tekniska utvecklingen springer förbi Net Insight, vars intäkter därmed minskar avsevärt, för det andra kan företaget i sin strävan att vara en ledande aktör göra tekniska felinvesteringar. Net Insights styrelse och ledning bedömer själva att risken för ett tekniksprång som skulle göra företagets produkter omoderna är låg. Inte heller risken för tekniska felinvesteringar bedöms som särskilt hög.

Den egna utvecklingspersonalens kompetens, ett omfattande marknadsanalytiskt arbete, en noggrann bevakning av konkurrenter och ett nära samarbete med större kunder bidrar också till att Net Insight är mycket väl informerat om tekniska och marknadsmässiga trender.

### Politiska risker

De flesta av Net Insights kunder finns i Norden, Europa, USA och Asien. De länder Net Insight gör affärer med bedöms i dagsläget inte innebära några avgörande politiska risker.

## RÖRELSERELATERADE RISKER

### Produktansvar, immateriella rättigheter och tvister

Eventuella fel som kan uppstå i Net Insights produkter skulle kunna leda till krav på ansvarsskyldighet och skadestånd. Det är dock styrelsens uppfattning att Net Insight har ett fullgott skydd avseende produktansvar, varvid den direkta risken därmed bör anses begränsad. Försäkringsbeloppet uppgår till 50 MSEK per skada och sammanlagt 100 MSEK under försäkringsperioden, med hela världen som giltighetsområde. Självrisken uppgår till 250 TSEK per skada. Net Insight söker regelmässigt skydd för sina firmanamn, varunamn och varumärken och är väl förberett för intrångsprocesser både försäkringsmässigt via sitt rättsskydd och erfarenhetsmässigt genom det långvariga samarbetet mellan den egna juridiska avdelningen och företagets advokatbyråer. Net Insight eller dess dotterföretag är för närvarande inte part i någon tvist, rättegång eller skiljeförfarande. Inte heller i övrigt föreligger för styrelsen kända omständigheter som kan förväntas leda till tvist eller myndighetsingripande och som enligt styrelsens bedömning skulle kunna skada Net Insights ekonomiska ställning i icke oväsentlig grad.

### Kundberoende och avtalsrisker

Net Insights resultat skulle påverkas, men på ett hanterbart sätt, om en större kund antingen hamnade på obestånd eller valde en annan leverantör. Risken begränsas av att antalet stora kunder växer samt att kostnaden för en kund att byta leverantör också bidrar till att minska risken. Risken för att en större kund skulle hamna på obestånd är

mycket liten då Net Insights kunder som regel är etablerade medie- och telekomoperatörer, såväl privata som statliga. För att minimera riskerna ytterligare strävar Net Insight ständigt efter att leva upp till och överträffa kundernas förväntningar vad gäller såväl produkternas tekniska prestanda och kvalitet som servicegrad. Beroendet av enskilda kunder minskar också i takt med att kundbasen med etablerade operatörer ökar.

### SAMMANFATTANDE RISKBEDÖMNING

I följande tabell har ett försök gjorts att bedöma sannolikheten för, samt hur Net Insight påverkas av, de viktigaste rörelseriskerna som beskrivits i detta avsnitt. Bedömningen gör inte anspråk på att vara fullständig, men kan tjäna som illustration till bedömningen.

#### Risker för Net Insight

Risk	Sannolikhet	Påverkan
Produktfel som orsakar produktansvar	Låg	Låg
Immaterialrättslig tvist	Låg	Låg
Större kund hamnar på obestånd	Låg	Medel
Större kund lämnar Net Insight för konkurrent	Medel	Hög
Net Insights teknik blir omodern	Låg	Hög
Net Insight gör utvecklingsteknisk felsatsning	Låg	Hög

## Resultatutveckling

Net Insights intäkter för helåret 2006 ökade med 48 procent till 134,8 MSEK (90,9). Av de totala intäkterna står Europa för 81 procent, Nordamerika för 18 procent och Asien för 1 procent. Intäkterna för mjukvara och tjänster (kompetens och installation, support och underhåll samt utbildning) har under året ökat till 25,7 MSEK (10,7) och utgjorde 19 procent av årets totala intäkter.

Resultat efter skatt uppgick till -10,2 MSEK (-59,6). Finansnettot uppgick till 1,2 MSEK (1,1). Förvärvet av ett handelsbolag i fjärde kvartalet har gett upphov till en engångsintäkt som påverkat resultatet positivt med 13,5 MSEK. Justerat för engångsbeloppet uppgår resultatet efter skatt till -23,7 MSEK (-59,6). Förbättringen av rörelseresultatet förklaras av ökade intäkter, högre bruttomarginal och en god kostnadskontroll i allmänhet. Fjärde kvartalet var det första vinstkvartalet med ett resultat på 3,4 MSEK exklusive intäkten från förvärvet av handelsbolaget.

Under 2006 har bruttomarginalen förstärkts till 70,5 procent (62,9). Förbättringen av bruttomarginalen förklaras av en ökad försäljning av mjukvara och tjänster i kombination med nya mer kostnadseffektiva produkter.

De totala rörelsekostnaderna uppgick till 119,9 MSEK (117,9) för helåret. Marknadsföringskostnaderna har ökat med 7,0 MSEK som en följd av att säljstyrkan utökats. Utvecklingskostnaderna har

minskat under 2006 då de två stora produktutvecklingsprojekten med Nimbra 340 och Nimbra 680 har avslutats. Investeringarna i utveckling ökade emellertid med 44,7 MSEK (39,6). Avsättning för sociala kostnader för personaloptionsprogrammen har belastat rörelsekostnaderna och resultatet med 1,1 MSEK.

### KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick i slutet av perioden till 77,7 MSEK (92,9). Kassaflödet för fjärde kvartalet blev positivt, 1,0 MSEK, vilket innebär att andra halvårets operativa kassaflöde blev positivt, 6,1 MSEK, medan kassaflödet för helåret blev -15,2 MSEK. På balansdagen hade Net Insight en utnyttjad fakturakredit om 24 MSEK. Efter rapportperiodens slut har Net Insight upprättat en lånefacilitet om 30 MSEK med en svensk bank samt utökat befintlig fakturakredit från 24 MSEK till 45 MSEK.

### INVESTERINGAR

Bolaget har under året förvärvat andelar i handelsbolaget Boliten och därvid erhållit en nettokassa om 13,5 MSEK. Förvärvet har i koncernen medfört en övrig rörelseintäkt om 13,5 MSEK, se vidare not 33.

Investeringar i materiella tillgångar under perioden uppgick till 0,9 MSEK (0,6). Aktiverade utvecklingskostnader, vilka redovisats som immateriella anläggnings-tillgångar, uppgick till 44,7 MSEK (39,6). På balansdagen uppgick det bokförda värdet av kapitaliserade utvecklingskostnader till netto 59,4 MSEK (43,6).

### PERSONAL

Vid slutet av perioden hade Net Insight 82 (74) anställda varav moderbolaget Net Insight AB hade 75 (68) anställda och det amerikanska dotterbolaget Net Insight Inc. hade 7 (6) anställda. Bolagets tre grundare har varit anställda sedan bolaget startades 1997. Under 2006 har en av grundarna, Lars Gauffin, gått i pension.

### MODERBOLAGET

Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 166,1 MSEK (121,9). Resultatet efter finansiella poster uppgick till -8,1 MSEK (-68,5). Likvida medel uppgick till 76,5 MSEK (91,9).

## Väsentliga händelser efter periodens utgång

### FÖRSÄLJNING

I januari erhöll Net Insight en beställning från Digita för att utöka det digitala markbundna tv-nätet i Finland. Digita har redan tidigare valt Net Insights Nimbra-plattform för att täcka norra Finland. Med den här ordern kommer Digita att fortsätta utbyggnaden av sitt regionala och nationella DTT-nät baserat på Nimbraplattformen. Utrustningen

kommer att användas för att anpassa DTT-signaler till Digitas existerande transportnät. Ordern levereras under första kvartalet 2007.

Norkring fortsätter att bygga ut DTT-nätet i Norge och i januari erhöj Net Insight ytterligare beställningar under ramavtalet med Norkring. Ordervärdet överstiger 10 MSEK och utrustningen ska levereras före maj 2007.

#### NYA PRODUKTER

Den nya kompakta access/edge-växeln Nimbra 360 lanserades i februari. Nimbra 360 är en kostnadseffektiv lösning för avancerade medie- och datatjänster i tv- och medienät och har även unika funktioner som gör den särskilt lämpad för tillämpningar i digitala mark-sända tv-nät (DTT).

#### ORGANISATION

I februari utökade Net Insight sin närvaro i Asien och Stilla-havsregionen genom att öppna kontor i Singapore. Det nya kontoret fokuserar på den ökande efterfrågan från tv och mediebolag samt teleoperatörer i Asien och Stilla-havsregionen för Net Insights Nimbra-plattform, och med egen verksamhet i Singapore kommer bolaget närmare kunder och återförsäljare i regionen.

#### FINANSIERING

Efter rapportperiodens slut har Net Insight upprättat en lånefacilitet om 30 MSEK med en svensk bank samt utökat befintlig fakturakredit från 24 MSEK till 45 MSEK.

### Framtidsutsikter

Styrelsen bedömer att bolaget kommer att väsentligt öka försäljningen under 2007. Försäljningen kan dock fluktuera mellan kvartalen på grund av försäljningsprocesserna i samband med större upphandlingar.

### Utdelning

Styrelsen kommer i förekommande fall att lägga fram förslag angående utdelning som bolagsstämman kommer att fatta beslut om.

### Förslag till behandling av årets resultat

Styrelsen föreslår till årsstämman att den ansamlade förlusten, –8 100 900 SEK, behandlas enligt följande:

Balanserat resultat	0 SEK
Årets förlust	–8 100 900 SEK
<b>Totalt</b>	<b>–8 100 900 SEK</b>
Avräknas mot reservfond	–8 100 900 SEK

Vad beträffar koncernens och moderbolagets resultat och ställning i övrigt hänvisas till efterföljande balans-, resultaträkningar och kassaflödesanalyser med tillhörande noter på sidorna 30–42.

Resultat- och balansräkningarna kommer att föreläggas årsstämman den 26 april för fastställande.

Stockholm den 19 februari 2007.

**Lars Berg**  
Ordförande

**Bernt Magnusson**

**Ragnar Bäck**

**Clifford H Friedman**

**Birgitta Stymne Göransson**

**Marco Limena**

**Fredrik Trägårdh**  
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har lämnats den 28 februari 2007.

**Marcus Johansson**  
Auktoriserad revisor

**Bertil Johanson**  
Auktoriserad revisor

# Koncernen

## RESULTATRÄKNING

Belopp i TSEK	NOT	2006	2005
Nettoomsättning	5	134 783	90 888
Kostnad för sålda varor		-39 808	-33 741
<b>Bruttoresultat</b>		<b>94 975</b>	<b>57 147</b>
Marknadsföringskostnader	7, 9, 10, 11	-52 241	-45 215
Administrationskostnader	7, 9, 10, 11, 12	-18 960	-18 919
Utvecklingskostnader	7, 8, 9, 10, 11	-48 680	-53 780
Övriga rörelseintäkter	13	13 497	0
<b>Rörelseresultat</b>	<b>6</b>	<b>-11 409</b>	<b>-60 767</b>
<b>Resultat från finansiella investeringar</b>			
Finansiella intäkter	14	1 426	1 153
Finansiella kostnader	15	-185	-14
<b>Summa resultat från finansiella poster</b>		<b>1 241</b>	<b>1 139</b>
<b>Resultat före skatt</b>		<b>-10 168</b>	<b>-59 628</b>
Skatt	31	0	0
<b>Årets resultat</b>		<b>-10 168</b>	<b>-59 628</b>
<b>Resultat per aktie</b>	<b>16</b>	<b>-0,03</b>	<b>-0,17</b>
<b>Resultat per aktie efter utspädning</b>	<b>16</b>	<b>-0,03</b>	<b>-0,17</b>

Resultatet är i sin helhet hänförligt till moderbolaget

## BALANSRÄKNING

Belopp i TSEK	NOT	31 dec 2006	31 dec 2005
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>	17		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten		59 380	43 645
Goodwill		4 354	4 354
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>			
Inventarier	19	1 497	953
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>			
Lämnade depositioner, långfristiga	18	71	0
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>65 302</b>	<b>48 952</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Färdigvaror	21	20 875	13 861
Kundfordringar	22, 23	20 848	27 324
Kortfristiga fordringar	22	6 221	3 618
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	22	3 308	3 886
Likvida medel	24	77 682	92 919
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>128 934</b>	<b>141 608</b>
<b>Summa tillgångar</b>		<b>194 237</b>	<b>190 560</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<b>Eget kapital</b>	25		
<b>Eget kapital hänförligt till moderbolaget</b>			
Aktiekapital		14 710	14 710
Övrigt tillskjutet kapital		1 142 247	1 141 839
Omräkningsdifferens		-1 773	-634
Ansamlade förluster		-1 018 388	-1 008 221
<b>Summa eget kapital</b>		<b>136 796</b>	<b>147 694</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Övrig avsättning	26	0	2 000
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>0</b>	<b>2 000</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Avsättningar	26	7 465	5 200
Leverantörsskulder		25 265	15 118
Övriga skulder	27	1 971	2 425
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	28	22 740	18 123
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>57 441</b>	<b>40 866</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>		<b>194 237</b>	<b>190 560</b>
<b>Ställda säkerheter</b>	29	<b>1 316</b>	<b>1 316</b>
<b>Eventualförpliktelser</b>		<b>Inga</b>	<b>Inga</b>

## KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i TSEK	NOT	2006	2005
<b>Den löpande verksamheten</b>			
Resultat före skatt		-10 168	-59 629
Justering för räntekostnader	15	185	14
Justering för ränteintäkter	14	-1 426	-1 153
Avskrivningar	9	27 854	17 015
Övriga ej likviditetspåverkande poster	32	1 034	7 242
Erhållen ränta	14	1 426	1 153
Erlagd ränta	15	-185	-14
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>		<b>18 720</b>	<b>-35 372</b>
<b>Förändring i rörelsekapital</b>			
Ökning(-)/Minskning(+) av varulager		-7 014	8 516
Ökning(-)/Minskning(+) av fordringar		4 451	-15 888
Ökning(+)/Minskning(-) av kortfristiga skulder		14 310	8 641
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>		<b>30 467</b>	<b>-34 103</b>
<b>INVESTERINGSVERKSAMHET</b>			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	17	-44 688	-39 563
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	19	-945	-570
Ökning(+)/Minskning(-) av långfristiga fordringar		-71	0
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>		<b>-45 704</b>	<b>-40 133</b>
<b>FINANSIERINGSVERKSAMHETEN</b>			
Nyemissioner		0	92 255
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>		<b>0</b>	<b>92 255</b>
Årets förändring av likvida medel	29, 30	-15 237	18 019
Likvida medel vid årets början	29, 30	92 919	74 900
<b>Likvida medel vid årets slut</b>		<b>77 682</b>	<b>92 919</b>

## EGET KAPITAL

Belopp i TSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Ansamlade förluster	Totalt eget kapital
<b>2005-01-01</b>	11 640	1 052 246	-595	-948 592	114 699
Periodens omräkningsdifferens			-39		-39
Summa transaktioner redovisade direkt i eget kapital			-39		-39
Periodens resultat				-59 629	-59 629
			-39	-59 629	-59 668
Personaloptionsprogram:					
Värde på anställdas tjänstgöring		408			408
Nyemission	3 070	100 806			103 876
Kostnad för nyemission		-11 621			-11 621
<b>2005-12-31</b>	<b>14 710</b>	<b>1 141 839</b>	<b>-634</b>	<b>-1 008 221</b>	<b>147 694</b>
<b>2006-01-01</b>	14 710	1 141 839	-634	-1 008 221	147 694
Periodens omräkningsdifferens			-1 139		-1 139
Summa transaktioner redovisade direkt i eget kapital			-1 139		-1 139
Periodens resultat				-10 167	-10 167
			-1 139	-10 167	-11 306
Personaloptionsprogram:					
Värde på anställdas tjänstgöring		408			408
<b>2006-12-31</b>	<b>14 710</b>	<b>1 142 247</b>	<b>-1 773</b>	<b>-1 018 388</b>	<b>136 796</b>

# Moderbolaget

## RESULTATRÄKNING

Belopp i TSEK	NOT	2006	2005
Nettoomsättning	5	166 050	121 915
Kostnad för sålda varor		-72 891	-56 248
<b>Bruttoresultat</b>		<b>93 159</b>	<b>65 667</b>
Marknadsföringskostnader	7, 9, 10, 11	-51 757	-43 315
Administrationskostnader	7, 9, 10, 11, 12	-25 573	-37 123
Utvecklingskostnader	7, 8, 9, 10, 11	-38 354	-38 055
Övriga rörelseintäkter	13	13 497	0
<b>Rörelseresultat</b>	<b>6</b>	<b>-9 028</b>	<b>-52 826</b>
<b>Resultat från finansiella investeringar</b>			
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	15	0	-5 000
Resultatandel från handelsbolag	15	-194	-10 577
Finansiella intäkter	14	1 305	1 117
Finansiella kostnader	15	-185	-1 250
<b>Summa resultat från finansiella investeringar</b>		<b>926</b>	<b>-15 710</b>
<b>Resultat före skatt</b>		<b>-8 102</b>	<b>-68 536</b>
Skatt	31	0	0
<b>Årets resultat</b>		<b>-8 102</b>	<b>-68 536</b>

## BALANSRÄKNING

Belopp i TSEK	NOT	31 dec 2006	31 dec 2005
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	17	56 649	35 193
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>			
Inventarier	19	1 325	633
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>			
Andelar i koncernföretag	20	5 022	7 413
Lämnade depositioner, långfristiga	18	71	0
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>63 067</b>	<b>43 239</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Färdigvaror	21	20 875	13 861
Kundfordringar	22, 23	20 848	27 324
Kortfristiga fordringar	22	6 217	3 514
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	22	3 283	3 861
Likvida medel	24	76 543	91 894
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>127 766</b>	<b>140 454</b>
<b>Summa tillgångar</b>		<b>190 833</b>	<b>183 693</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<b>Eget kapital</b>	25		
<b>Bundet eget kapital</b>			
Aktiekapital		14 710	14 710
Reservfond		121 739	189 867
<b>Ansamlade förluster</b>			
Årets resultat		-8 102	-68 536
<b>Summa eget kapital</b>		<b>128 347</b>	<b>136 041</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Övrig avsättning	26	0	2 000
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>0</b>	<b>2 000</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Avsättningar	26	7 465	5 200
Leverantörsskulder		25 265	15 118
Skulder till koncernföretag		6 062	5 923
Övriga skulder	27	1 681	2 425
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	28	22 013	16 986
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>61 483</b>	<b>45 652</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>		<b>190 833</b>	<b>183 693</b>
<b>Ställda säkerheter</b>	29	<b>1 316</b>	<b>1 316</b>
<b>Ansvarsförbindelser</b>		<b>Inga</b>	<b>Inga</b>

## KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i TSEK	NOT	2006	2005
<b>Den löpande verksamheten</b>			
<b>Resultat före skatt</b>		<b>-8 102</b>	<b>-68 536</b>
Justering för ränteintäkter	14	-1 305	-1 116
Justering för räntekostnader	15	185	14
Avskrivningar	9	21 987	7 518
Övriga ej likviditetspåverkande poster	32	1 295	22 122
Erhållen ränta	14	1 305	1 116
Erlagd ränta	15	-185	-14
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>		<b>15 180</b>	<b>-38 896</b>
<b>Förändring i rörelsekapital</b>			
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager		-7 014	8 516
Ökning (-)/Minskning (+) av kortfristiga fordringar		4 351	-15 955
Ökning (+)/Minskning (-) av kortfristiga skulder		15 638	9 366
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>		<b>28 155</b>	<b>-36 969</b>
<b>INVESTERINGSVERKSAMHET</b>			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	17	-44 688	-39 564
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	19	-945	-570
Nettoinvestering i dotterbolag		2 198	-8 547
Ökning (-)/Minskning (+) av långfristiga fordringar		-71	0
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>		<b>-43 506</b>	<b>-48 681</b>
<b>FINANSIERINGSVERKSAMHETEN</b>			
Nyemissioner		0	103 876
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>		<b>0</b>	<b>103 876</b>
Årets förändring av likvida medel	29, 30	-15 351	18 226
Likvida medel vid årets början	29, 30	91 894	73 668
<b>Likvida medel vid årets slut</b>		<b>76 543</b>	<b>91 894</b>

## EGET KAPITAL

Belopp i TSEK	Aktiekapital	Överkurs-fond	Reservfond	Årets resultat	Totalt eget kapital
<b>2005-01-01</b>	11 640	170 540	0	-81 887	100 293
Omföring av överkursfond med reservfond		-170 540	170 540		0
Behandling av årets resultat			-81 887	81 887	0
Personaloptionsprogram:					
Värde på anställdas tjänstgöring			408		408
Nyemission	3 070		100 806		103 876
Årets resultat				-68 536	-68 536
<b>2005-12-31</b>	<b>14 710</b>	<b>0</b>	<b>189 867</b>	<b>-68 536</b>	<b>136 041</b>
<b>2006-01-01</b>	14 710	0	189 867	-68 536	136 041
Omföring av årets resultat			-68 536	68 536	0
Personaloptionsprogram:					
Värde på anställdas tjänstgöring			408		408
Årets resultat				-8 102	-8 102
<b>2006-12-31</b>	<b>14 710</b>	<b>0</b>	<b>121 739</b>	<b>-8 102</b>	<b>128 347</b>

# Noter

## Not 1 Allmän information

Net Insight utvecklar och säljer nätverksutrustning för fiberoptiska nät för överföring av tal, data och video. Med produktfamiljen Nimbria kan trafiken i nätet överföras med 100 procent tjänstekvalitet samtidigt som nätets kapacitet utnyttjas maximalt vilket leder till stora besparingar av såväl drifts- som investeringskostnader för kunderna. Bolagets försäljning sker främst i Nordamerika, Europa och Asien och kunderna är tv-bolag, produktionsbolag, kabel-tv- och teleoperatörer. Net Insight grundades 1997 och har 82 anställda i Sverige och USA. Bolaget noterades på Stockholmsbörsen 1999 och är sedan 1 juli 2006 noterat på listan för Svenska aktier – Small Cap.

## Not 2 Sammanfattning av viktiga redovisningsprinciper

De viktigaste redovisningsprinciperna som tillämpats när denna årsredovisning upprättats anges nedan. Dessa principer har tillämpats konsekvent för alla presenterade år, om inte annat anges.

### 2.1 GRUND FÖR RAPPORTENS UPPRÄTTANDE

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen, International Financial Reporting Standards (IFRS) samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) som är antagen av EU-kommissionen. Vidare har även redovisningsrådets rekommendation RR 30 kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats.

Moderbolagets årsredovisning är upprättad i enlighet med RR 32:05 samt Årsredovisningslagen. De viktigaste redovisningsprinciperna som tillämpats när denna koncernredovisning upprättats anges nedan. Dessa principer har tillämpats konsekvent för alla presenterade år, om inte annat anges.

Kommande IFRS-föreskrifter och tolkningar, vilka har publicerats men som ännu ej trätt i kraft och som Net Insight ännu ej tillämpar, redovisas nedan.

- IAS 1 tillägg – Utformning av finansiella rapporter: Upplysningar om kapital Tillägget träder i kraft den 1 januari 2007. Detta tillägg bedöms i dagsläget innebära utökade tilläggsupplysningar avseende bl.a. definition av kapital, kapitalstruktur och policys för hantering av kapital.
- IFRS 7 Finansiella instrument: Upplysningar Standarden träder i kraft den 1 januari 2007. För Net Insight AB bedöms denna standard innebära att ytterligare tilläggsupplysningar måste lämnas i form av betydelsen av finansiella instrument för företagets finansiella ställning och utveckling samt karaktär och omfattning av de finansiella instrumentens risker.
- IFRS 8 Operativa segment\* Standarden träder i kraft den 1 januari 2009 och gäller för räkenskapsår som påbörjas fr.o.m. detta datum. Standarden behandlar indelningen av företagets verksamhet i olika segment. Enligt standarden ska företaget ta utgångspunkt i den interna rapporteringens struktur och bestämma rapporteringsbara segment efter denna struktur. Bolagets preliminära bedömning är att ytterligare tre segment kommer att presenteras i årsredovisningen 2009.
- IFRIC 7 Tillämpning av inflationsjusteringsmetoden enligt IAS 29 Redovisning i höginflationsländer Tolkningsuttalandet träder i kraft den 1 mars 2006 och gäller för räkenskapsår som påbörjas efter den 1 mars 2006. Koncernen har för närvarande inte verksamhet i några länder där övergång till höginflationsredovisning är aktuell.
- IFRIC 8 Tillämpningsområde för IFRS 2 Tolkningsuttalandet träder i kraft den 1 maj 2006 och gäller för räkenskapsår som påbörjas efter den 1 maj 2006. Enligt IFRIC 8 omfattar reglerna i IFRS 2 varor och tjänster som erhålls i utbyte mot eget kapitalinstrument även om dessa varor eller tjänster, helt eller delvis, inte specifikt kan identifieras. Detta uttalande är inte tillämpligt för koncernen då denna typ av transaktioner inte förekommer.
- IFRIC 9 Omvärdering av inbäddade derivat Tolkningsuttalandet träder i kraft den 1 juni 2006 och gäller för räkenskapsår som påbörjas efter den 1 juni 2006. Uttalandet utgör ett förtydligande av IAS 39 avseende inbäddade derivat, främst vad gäller ändrad bedömning av inbäddade derivat till följd av att marknadsförutsättningar ändras. Uttalandet bedöms inte ha någon inverkan på koncernens räkenskaper.
- IFRIC 10 Delårsrapportering och nedskrivningar\* Tolkningsuttalandet träder i kraft den 1 november 2006 och gäller för räkenskapsår som börjar efter detta datum. I tolkningen slås fast att nedskrivning i en tidigare delårsrapport inte kan återföras i en följande rapport för del- eller

helår. Koncernen kommer att tillämpa IFRIC 10 från och med den 1 januari 2007 men detta förväntas inte ha någon inverkan på koncernens räkenskaper.

- IFRIC 11 IFRS 2 Återköp av egna aktier och transaktioner mellan koncernbolag\* Tolkningsuttalandet träder i kraft den 1 mars 2007 och gäller för räkenskapsår som påbörjas efter detta datum. Tolkningen klargör hanteringen avseende klassificeringen av aktierelaterade ersättningar där bolaget återköper aktier för att reglera sitt åtagande samt redovisningen av optionsprogram i dotterbolag som tillämpar IFRS. Koncernen kommer att tillämpa IFRIC 11 från och med den 1 januari 2008 men detta förväntas inte ha någon inverkan på koncernens räkenskaper.
- IFRIC 12 Servicekoncessionsarrangemang\* Tolkningsuttalandet träder i kraft den 1 januari 2008 och gäller för räkenskapsår som påbörjas efter detta datum. Uttalandet behandlar de arrangemang där ett privat företag ska uppföra en infrastruktur för att tillhandahålla offentlig service för en specific tidsperiod. Företaget får betalt för denna service under avtalets löptid. Koncernen kommer att tillämpa IFRIC 12 från och med den 1 januari 2008 men detta förväntas inte ha någon inverkan på koncernens räkenskaper.

\*Dessa standarder/tolkningar är ej antagna av EU vid denna tidpunkt.

### 2.2 KONCERNREDOVISNING

#### Dotterföretag

Dotterföretag är alla de företag (inklusive företag för särskilt ändamål) där koncernen har rätten att utforma finansiella och operativa strategier på ett sätt som vanligen följer med ett aktieinnehav uppgående till mer än hälften av rösträtterna. Förekomsten och effekten av potentiella rösträtter som för närvarande är möjliga att utnyttja eller konvertera, beaktas vid bedömningen av huruvida koncernen utövar bestämmande inflytande över ett annat företag. Dotterföretag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Förvärvsmetoden används för redovisning av koncernens förvärv av dotterföretag. Anskaffningskostnaden för ett förvärv utgörs av verkligt värde på tillgångar som lämnats som ersättning, emitterade egetkapitalinstrument och uppkomna eller övertagna skulder per överlåtelsedagen, plus kostnader som är direkt hänförliga till förvärvet. Identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder och eventalförpliktelser i ett företagsförvärv värderas inledningsvis till verkliga värden på förvärvsdagen oavsett omfattning på eventuellt minoritetsintresse. Det överskott som utgörs av skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på koncernens andel av identifierbara förvärvade nettotillgångar redovisas som goodwill. Om anskaffningskostnaden understiger verkligt värde för det förvärvade dotterföretagets nettotillgångar, redovisas mellanskillnaden direkt i resultaträkningen.

### 2.3 SEGMENTSREDOVISNING

En rörelsegren är en grupp tillgångar och verksamheter som tillhandahåller produkter eller tjänster som är utsatta för risker och möjligheter som skiljer sig från vad som gäller för andra rörelsegrenar. Geografiska områden tillhandahåller produkter eller tjänster inom en ekonomisk miljö som är utsatt för risker och möjligheter som skiljer sig från vad som gäller för andra ekonomiska miljöer. Bolagets försäljning hänförs till ett produktsegment, inom vilket olika lösningar skapats beroende på kundens specifika krav och önskemål. Bolagets försäljning redovisas även fördelat på olika marknader, vilka ännu ej uppfyller kraven för att redovisas som olika segment. Denna bedömning baserar sig på att bolaget helt saknar investeringar på övriga marknader.

### 2.4 OMRÄKNING AV UTLÄNDSK VALUTA

#### A. Funktionell valuta och rapportvaluta

Poster som ingår i de finansiella rapporterna för de olika enheterna i koncernen är värderade i den valuta som används i den ekonomiska miljö där respektive företag huvudsakligen är verksamt (funktionell valuta). I koncernredovisningen liksom i moderbolagets redovisning används kronor (SEK), vilket är moderbolagets funktionella valuta.

#### B. Transaktioner och balansposter

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen. Valutakursvinster och -förluster

som uppkommer vid betalning av sådana transaktioner och vid omräkning av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta till balansdagens kurs redovisas i resultaträkningen.

### C. Koncernföretag

Resultat och finansiell ställning för det utländska dotterbolag som har en annan funktionell valuta än rapportvalutan, omräknas till koncernens rapportvaluta enligt följande:

- i) tillgångar och skulder för balansräkningen omräknas till balansdagskurs
- ii) intäkter och kostnader omräknas till genomsnittlig valutakurs, och
- iii) alla valutakursdifferenser som uppstår redovisas som en separat del av eget kapital.

## 2.5 MATERIELLA ANLÄGGNINGSKOSTNADER

Bolagets materiella anläggningstillgångar tas upp till anskaffningsvärde med avdrag för avskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår utgifter som direkt kan hänföras till förvärvet av tillgången. Linjär avskrivningsmetod används för samtliga typer av tillgångar. Följande avskrivningstider tillämpas:  
–Inventarier 3–5 år.

## 2.6 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSKOSTNADER

A. Kostnader som uppstått i utvecklingsprojekt (som gäller utformning och test av nya eller förbättrade produkter) redovisas som immateriella tillgångar när det är sannolikt att projektet kommer att ge ekonomiska fördelar med tanke på dess kommersiella och tekniska möjligheter, och kostnaderna kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Övriga utvecklingsutgifter redovisas som kostnader när de uppstår. Utvecklingsutgifter som tidigare har redovisats som en kostnad redovisas inte som en tillgång i efterföljande period. Utvecklingskostnader med en begränsad nyttjandeperiod som har aktiverats skrivs av linjärt från den tidpunkt då den kommersiella produktionen av produkten påbörjas. Avskrivningarna görs under den förväntade nyttjandeperioden. Följande avskrivningstider tillämpas:

–Balanserade utgifter för utvecklingsarbete 3 år.

När det finns en indikation på att en tillgång minskat i värde görs en bedömning av tillgångens redovisade värde. I de fall en tillgångs redovisade värde överstiger dess beräknade återvinningsvärde skrivs tillgången omedelbart ner till sitt återvinningsvärde.

B. Goodwill utgörs av det belopp varmed anskaffningsvärdet överstiger det verkliga värdet på koncernens andel av det förvärvade dotterföretagets identifierbara nettotillgångar vid förvärvstillfället. Goodwill på förvärv av dotterföretag redovisas som immateriella tillgångar. Goodwill testas årligen för att identifiera eventuellt nedskrivningsbehov och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade nedskrivningar. Vinst eller förlust vid avyttring av en enhet inkluderar kvarvarande redovisat värde på den goodwill som avser den avyttrade enheten.

I koncernen sker ingen linjär avskrivning av goodwill. Samtliga immateriella anläggningstillgångar kommer varje år eller då indikation på att nedskrivningsbehov föreligger, enligt IAS 36 – Impairment of assets, att testas genom att det bokförda värdet jämförs med återvinningsvärdet.

## 2.7 NEDSKRIVNING

Tillgångar som har en obestämd nyttjandeperiod skrivs inte av utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdeminskning närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart. En nedskrivning görs med det belopp med vilket tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av en tillgångs verkliga värde minskat med försäljningskostnader och nyttjandevärdet. Vid bedömning av nedskrivningsbehov, grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter). Net Insight har en kassagenererande enhet.

## 2.8 FINANSIELLA INSTRUMENT

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar likvida medel, finansiella fordringar, kundfordringar och leverantörsskulder.

Finansiella instrument redovisas initialt till anskaffningsvärde motsvarande instrumentets verkliga värde med tillägg för transaktionskostnader.

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när bolaget blir part till instrumentets avtalsmässiga villkor. En finansiell tillgång

tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserar, förfaller eller bolaget förlorat kontrollen över dem. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt utsläcks.

Verkligt värde för noterade finansiella tillgångar motsvaras av tillgångens noterade köpkurs på balansdagen. Verkligt värde på ej noterade finansiella tillgångar fastställs genom att använda värderingstekniker, t.ex. nyligen genomförda transaktioner, pris på liknande instrument och diskonterade kassaflöden.

## 2.9 VARULAGER

Varulagret redovisas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Anskaffningsvärdet fastställs med användning av först in, först ut-metoden (FIFU).

Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten, med avdrag för tillämpliga rörliga försäljningskostnader.

## 2.10 KUNDFORDRINGAR

Kundfordringar redovisas till verkligt värde med eventuell reservering för värdeminskning. En reservering för värdeminskning av kundfordringar görs när det finns objektiva bevis och andra indikationer för att koncernen inte kommer att kunna erhålla alla belopp som är förfallna enligt fordringarnas ursprungliga villkor. Reserveringens storlek utgörs av skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och det uppskattade verkliga värdet. Det reserverade beloppet redovisas i resultaträkningen.

Bolaget har under året upprättat ett avtal avseende belåning av kundfordringar. Äganderätten till kundfordringarna kvarstår hos bolaget liksom risken för eventuella kundförluster.

## 2.11 LIKVIDA MEDEL

I likvida medel ingår kassa, banktillgodohavanden och övriga kortfristiga placeringar med förfallodag inom tre månader.

## 2.12 AKTIEKAPITAL

Stamaktier klassificeras som eget kapital.

Transaktionskostnader som direkt kan hänföras till emission av nya aktier eller optioner redovisas i koncernens eget kapital som ett avdrag från emissionslikviden. I moderbolaget redovisas denna transaktionskostnad i resultaträkningen.

## 2.13 ERSÄTTNING TILL ANSTÄLLDA

### A. Bonus

Bolaget redovisar en skuld och en kostnad för bonus baserat på måluppfyllnad vad gäller uppnådd försäljning, resultatutveckling och uppnådda marknadsmålsiga mål.

### B. Pensionsförpliktelse

Bolaget har endast avgiftsbestämda pensionsplaner och dessa kostnadsförs löpande.

### C. Aktierelaterade förmåner

Koncernen har en aktierelaterad ersättningsplan där regleringen görs med aktier. Verkligt värde för den tjänstgöring som berättigar anställda till tilldelning av optioner kostnadsförs. Det totala belopp som ska kostnadsföras under intjänandeperioden baseras på verkligt värde på de tilldelade optionerna, exklusive eventuell inverkan från icke marknadsrelaterade villkor för intjänande (t ex lönsamhet och mål för försäljningsökningar). Icke marknadsrelaterade villkor för intjänande beaktas i antagandet om hur många optioner som förväntas bli inlösningsbara. Varje balansdag reviderar företaget sina bedömningar av hur många aktier som förväntas bli inlösningsbara. Revideringens eventuella inverkan på de ursprungliga bedömningarna redovisas i resultaträkningen fördelat över resten av intjänandeperioden och motsvarande justeringar görs i eget kapital.

### D. Ersättningar vid uppsägning

Ersättningar vid uppsägning utgår när en anställd anställning sagts upp före normal pensionstidpunkt eller då en anställd accepterar frivillig avgång från anställning i utbyte mot sådana ersättningar. Koncernen redovisar avgångsvederlag när den bevisligen är förpliktad endera att säga upp anställda enligt en detaljerad formell plan utan möjlighet till återkallande, eller att lämna ersättningar vid uppsägning som resultat av ett erbjudande som gjorts för att uppmuntra till frivillig avgång från anställning.

## 2.14 AVSÄTTNINGAR

Avsättning sker när en formell förpliktelse uppstår. Bolaget gör avsättningar för garantikostnader som kan komma att uppstå. Avsättningen baserar sig på det historiska utfallet vad gäller garantikostnader och ställs i relation till bolagets försäljning.

Om det finns ett antal liknande åtaganden bedöms sannolikheten för att det kommer att krävas ett utflöde av resurser vid regleringen sammantaget för hela denna grupp av åtagande. En avsättning redovisas även om sannolikheten för ett utflöde avseende en speciell post är ringa.

## 2.15 INTÄKTSREDOVISNING

Intäkterna innefattar det verkliga värdet av sålda varor och tjänster exklusive mervärdesskatt och rabatter samt, i koncernen, efter eliminering av koncernintern försäljning. Intäkterna avser uteslutande moderbolaget och redovisas huvudsakligen i samband med leverans då också risk och äganderätt övergår till köparen. I de fall då försäljningen kräver installationer eller integrationsansvar och ett slutgodkännande från kunden redovisas intäkterna i samband med leveransacceptans. Då beaktas även förväntade kvarstående intäkter och reservering sker för att bedömda kvarstående kostnader. Intäkter redovisas enligt följande:

### A. Försäljning av varor

Intäkterna utgörs huvudsakligen av varuförsäljning.

### B. Intäkter från support och serviceavtal

Support och serviceavtal intäktsförs linjärt under kontraktperioden.

## 2.16 LEASING

Leasing där en väsentlig del av riskerna och fördelarna med ägandet behålls av leasegivaren klassificeras som operationell leasing. Betalningar som görs under leasingperioden (efter avdrag för eventuella incitament från leasegivaren) kostnadsförs i resultaträkningen linjärt över leasingperioden.

## 2.17 KASSAFLÖDESANALYS

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- eller utbetalningar. Som likvida medel klassificeras, förutom kassa- och banktillgodohavanden, kortfristiga finansiella placeringar som dels är utsatta för endast en obetydlig risk för värdefluktuationer, dels:

- handlas på en öppen marknad till kända belopp eller
- har en kortare återstående löptid än en månad från anskaffningstidpunkten.

## Not 3 Finansiella risker

Net Insight är i sin verksamhet utsatt för olika finansiella risker av vilka valutarisken är den helt dominerande. Styrelsen bedömer att Net Insight framför allt är exponerat för följande finansiella risker:

### 3.1 VALUTARISK

Risken att värdet på ett finansiellt instrument varierar på grund av förändringar i valutakurser.

Net Insight har en stark internationell prägel med huvudelen av försäljningen i euro och US-dollar och inköpen av komponenter är i stor utsträckning knutna till US-dollar-kursen. Valutariskerna hanteras enligt den finanspolicy som fastställts av styrelsen. Risken för valutakursförändringar hanteras också genom att bolaget regelbundet anpassar och utvärderar prislister. Net Insight har normalt inte som policy att säkra framtida kassaflöden, men styrelsen kan besluta att göra undantag. Säkringar av existerande fordringar och skulder i utländsk valuta samt valutasäkring av nettotillgångar i utländskt dotterföretag bedöms från fall till fall.

### 3.2 LIKVIDITETSRISK

Med likviditetsrisk avses att finansiering inte alls kan erhållas, eller endast till kraftigt ökade kostnader. Utöver redovisad likviditet och outnyttjad fakturakredit på balansdagen, har Net Insight efter räkenskapsårets utgång ingått ett kreditlöfte om 30 MSEK och utökat befintlig fakturakredit från 24 MSEK till 45 MSEK. Net Insight har som policy att endast placera likvida medel i bank eller bankrelaterade institutioner. De instrument likviditen placeras i skall vara fullt likvida så att en risk inte uppstår i tid eller värde om de inte är rena kontantdepositioner.

### 3.3 RÄNTERISK

Med ränterisk avses risken att värdet på ett finansiellt instrument varierar på grund av förändringar i marknadsräntor.

Ränterisken inom Net Insight är låg eftersom tillgången på extern finansiering varit begränsad. I de fall Net Insight utnyttjat sin fakturakredit under året har räntan varit rörlig. Placering av likvida medel görs normalt med en räntebindningstid från två veckor upp till tre månader.

### 3.3 KREDITRISK

Med kreditrisk avses att en part i en transaktion med ett finansiellt instrument inte kan fullgöra sitt åtagande.

Net Insight har under 2006 inte haft några kreditförluster. Bolagets kunder är stora och väletablerade företag med god betalningsförmåga fördelade över flera geografiska marknader. Någon betydande koncentration av kreditrisker, geografiskt eller till ett visst kundsegment, föreligger inte. För att begränsa riskerna för eventuella kreditförluster innehåller bolagets kreditpolicy riktlinjer och bestämmelser för kreditprövning av nya kunder, betalningsvillkor samt rutiner och processer för hantering av obetalda fordringar.

## Not 4 Viktiga uppskattningar och bedömningar för redovisningsändamål

Uppskattningar och bedömningar utvärderas löpande och baseras på historisk erfarenhet och andra faktorer, inklusive förväntningar på framtida händelser som anses rimliga under rådande förhållanden.

Koncernen gör uppskattningar och antaganden om framtiden. De uppskattningar för redovisningsändamål som blir följden av dessa kommer, definitions- mässigt, sällan att motsvara det verkliga resultatet. De uppskattningar och antaganden som innebär en betydande risk för väsentliga justeringar i redovisade värden för tillgångar och skulder under nästkommande räkenskapsår diskuteras nedan.

### A. Prövning av nedskrivningsbehov för goodwill

Koncernen undersöker varje år om något nedskrivningsbehov föreligger för goodwill, i enlighet med den redovisningsprincip som beskrivs i punkt 2.7. Återvinningsvärdet för bolagets kassagenererande enhet har fastställts genom beräkning av nyttjandevärdet. För dessa beräkningar måste vissa uppskattningar göras (Not 17).

### B. Prövning av nedskrivningsbehov för aktiverade utvecklingskostnader

Kostnader som uppstått i utvecklingsprojekt redovisas som immateriella tillgångar när det är sannolikt att projektet kommer att bli framgångsrikt med tanke på dess kommersiella och tekniska möjligheter och när kostnaderna kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Bolaget undersöker vid varje rapporteringstillfälle om något nedskrivningsbehov föreligger inom aktiverade utvecklingskostnader. Detta innebär att en fullständig genomgång av dessa görs med avseende på bland annat ekonomisk livslängd samt produkternas lönsamhet. Produkternas livslängd varierar och har ett genomsnitt på mellan fem och åtta år. Avskrivningstakten avseende aktiverade utvecklingskostnader är tre år. Den snabba avskrivningstakten har gjort att något nedskrivningsbehov hittills inte har förelegat.

### C. Uppskjuten skatt

Bolaget har ej uppnått något skattepliktigt resultat, varför inga skattekonsekvenser redovisas i räkenskaperna. Uppskjutna skattefordringar avseende temporära skillnader som hänför sig till investeringar i dotterbolag redovisas inte i Net Insight AB:s koncernredovisning då moderbolaget i samtliga fall kan styra tidpunkten för återföring av de temporära skillnaderna och det inte bedöms som sannolikt att en återföring sker inom överskådlig framtid. Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag har ännu ej redovisats. Bolaget kommer att redovisa uppskjuten skattefordran så snart det kan göras sannolikt att avdraget kan avräknas mot överskott vid framtida beskattning.

## Not 5 Nettoomsättning och segmentsinformation

Koncernens försäljning hänför sig till ett produktsegment inom vilket olika lösningar skapas beroende på kundens specifika krav och önskemål. Faktureringen har uteslutande skett från Sverige. Nedan redovisas försäljningens fördelning på olika marknader, vilka ännu ej uppfyller kraven för att redovisas som olika segment. Denna bedömning grundar sig på att bolaget helt saknar investe-

ringar på övriga marknader. I det amerikanska dotterbolaget utgörs dess tillgångar enbart av likvida medel och dessa uppgår till 930 TSEK.

Koncernens försäljning sker till fyra huvudsakliga geografiska områden, vilka styrs utifrån ett globalt perspektiv. All fakturering sker från moderbolaget där också alla intäkter redovisas. Nedan redovisas nettoomsättningens fördelning på geografiska marknader:

Koncernen	2006	2005
Sverige	4 628	4 567
Europa (exklusive Sverige)	104 576	61 647
Nordamerika	23 903	24 177
Asien	1 676	488
<b>Summa</b>	<b>134 783</b>	<b>90 888</b>

Moderbolaget	2006	2005
Sverige	35 896	35 602
Europa (exklusive Sverige)	104 576	61 647
Nordamerika	23 903	24 177
Asien	1 675	489
<b>Summa</b>	<b>166 050</b>	<b>121 915</b>

Under 2004 sålde Net Insight AB sina immateriella rättigheter till ett nybildat helägt dotterbolag i form av ett handelsbolag. Intern fakturering för erhållna tjänster i form av vidareutveckling av produkter samt för administrativa tjänster från moderbolaget till dotterbolaget sker från denna tidpunkt. Dotterbolaget fakturerar moderbolaget månadsvis en licensavgift för användandet av de immateriella rättigheterna.

Fakturering till dotterbolaget har under året skett med 31 267 TSEK (31 026). Faktureringen avser vidareutveckling av till moderbolaget utlicenserade produkter samt administrativa kostnader som Net Insight AB haft för handelsbolagets räkning.

Interna transaktioner	2006	2005
Försäljning till NIIP HB	31 267	31 026
Inköp från NIIP HB	33 083	22 507

## Not 6 Valutakursdifferenser

I rörelseresultatet ingår valutakursdifferenser avseende rörelsefordringar och rörelseskulder enligt följande:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Netto valutakursdifferenser	167	1 471	167	1 471

Säkringsredovisning tillämpas ej, utan den totala effekten av kursfluktuationerna har redovisats direkt i resultaträkningen under kostnadsslaget övriga kostnader.

## Not 7 Personal

Medeltal anställda, löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	Medeltalet anställda		varav män %	
	2006	2005	2006	2005
Sverige	73 (73)	90 (86)		
USA	7 (6)	100 (100)		

Vid årets slut uppgår antalet anställda till 75 (70) i moderbolaget och 7 (7) i dotterbolaget. Sjukfrånvaron i bolaget uppgick till 2,7 procent (2,9) av den totala ordinarie arbetstiden i bolaget. 1,5 procent (2,3) av sjukfrånvaron i bolaget utgjordes av sammanhängande frånvaro som omfattar mer än 60 dagar d v s sjukfrånvaron exklusive långtidsfrånvaro uppgick till 1,2 procent (0,6). Kvinnors frånvaro uppgick till 1,8 procent (2,3) av den totala arbetstiden i bolaget. I åldersgruppen 30–49 år utgör sjukfrånvaron 1,3 procent (1,6) av gruppens totala ordinarie arbetstid. Övriga åldersgrupperingar understiger 10 personer, varför dessa ej redovisas separat.

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Fördelade mellan vd, övriga ledande befattningshavare och övriga anställda:

Koncernen	2006		2005	
	Löner och ersättn.	Sociala kostnader	Löner och ersättn.	Sociala kostnader
Vd, vice vd	3 823	2 673	2 125	1 615
(varav pensionskostnader)		1 157		744
Övriga ledande befattningshavare	4 263	1 212	5 149	2 424
(varav pensionskostnader)		425		920
Övriga anställda	55 703	23 146	43 045	19 999
(varav pensionskostnader)		7 364		6 461
<b>Summa</b>	<b>63 789</b>	<b>27 031</b>	<b>50 319</b>	<b>24 038</b>
<b>varav pensionskostnader</b>		<b>8 946</b>		<b>8 125</b>
<b>Moderbolaget</b>				
Vd, vice vd	3 823	2 673	2 125	1 615
(varav pensionskostnader)		1 157		744
Övriga ledande befattningshavare	1 687	1 072	3 618	2 317
(varav pensionskostnader)		425		920
Övriga anställda Sverige	50 071	22 722	37 199	19 665
(varav pensionskostnader)		7 364		6 461
<b>Summa</b>	<b>55 582</b>	<b>26 467</b>	<b>42 942</b>	<b>23 597</b>
<b>varav pensionskostnader</b>		<b>8 946</b>		<b>8 125</b>
<b>Fördelade per land</b>				
Sverige	55 582	26 466	42 942	23 597
(varav pensionskostnader)		8 946		8 125
USA	8 207	565	7 377	441

Fördelade per land

Sverige	55 582	26 466	42 942	23 597
(varav pensionskostnader)		8 946		8 125
USA	8 207	565	7 377	441

Ledande befattningshavares villkor och ersättningar samt generella ersättningsprinciper

Bolaget tillämpar marknadsbaserade löner och ersättningar baserade på en fast och en rörlig del, vilka är avstämda med extern lönekonsult. Ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgörs av grundlön, rörlig ersättning, personaloptioner samt pension. Under året har vd erhållit 2 469 TSEK (2 125) i kontant ersättning, varav 269 TSEK (100) avser utbetald bonus för år 2005. Med ledande befattningshavare avses de fyra personer som tillsammans med vd utgör koncernledningen, vilken utgörs av män. Fördelningen mellan grundlön och rörlig ersättning ska stå i proportion till befattningshavarens ansvar och befogenhet. Den rörliga ersättningen är generellt baserad på en kombination av intäkter, resultat och aktivitetsmål. För vd är den årliga rörliga ersättningen maximerad till 100 procent och för vice vd till 60 procent av grundlönen. 70 procent av den rörliga ersättningen är baserad på mätbara finansiella mål. För vd och vice vd är den avtalade grundlönen fast 2006, 2007 och 2008. Hälften av den rörliga ersättningen som utfaller från 2006, 2007 och 2008 läses in och utbetalas i april 2009 och då med en multiplikator på ackumulerat, inlåst belopp. Multiplikatorn beräknas på ökningen av bolagets börsvärde från vd och vice vds tillträde jämfört med det genomsnittliga börsvärdet under 6 månader, 1 oktober 2008 till 31 mars 2009. Den rörliga ersättningen har ett tak fastställt av styrelsen. För övriga ledande befattningshavare är den rörliga ersättningen maximerad till 30 procent av grundlönen. Reservering görs i likhet med övrig rörlig ersättning inklusive sociala avgifter. För vd uppgick det fastställda bonusbeloppet 2006 till 1 452,4 TSEK (289,4), varav hälften utbetalats 2007. För vice vd uppgick det fastställda bonusbeloppet till 946 TSEK, varav hälften utbetalats 2007.

Under året har styrelseledamoten Marco Limena har uppburit ett konsultarvode om 116 TSEK.

För uppgift om styrelsearvode och fördelningen av denna, se förvaltningsberättelsen.

Pensionsförpliktelser

Bolagets pensionsåtagande gentemot verkställande direktören uppgår till 35 procent av årslönen exklusive bonus. För övriga ledande befattningshavare uppgår pensionsåtagandet till mellan 25 och 40 procent av årslönen. Samtliga pensionsplaner är avgiftsbestämda. Pensionsålder för vd och andra ledande befattningshavare är 65 år.

## Not 7 forts

### Avgångsvederlag

Mellan bolaget och verkställande direktören gäller en ömsesidig uppsägningstid på sex månader. Vid uppsägning från bolagets sida erhålls ett avgångsvederlag om 18 månadslöner. Eventuell lön eller annan ersättning som verkställande direktören uppbär i nyanställning eller i verksamhet som verkställande direktören bedriver den på uppsägningstiden följande 18-månadersperioden, ska avräknas mot avgångsvederlaget. Mellan bolaget och andra ledande befattningshavare gäller en ömsesidig uppsägningstid om 3–6 månader.

### Finansiella instrument

Verkställande direktören innehade per 31 december 2006 1 750 000 personaloptioner, varav 150 000 hänför sig till Stock Option Plan 2002 (2002–2007) och 700 000 hänför sig till Stock Option Plan 2003 (2003–2008) och 900 000 till Stock Option Plan 2004 (2004–2008). Övriga ledande befattningshavare innehade per den 31 december 2006 270 000 personaloptioner i Stock Option Plan 2002 och 350 000 personaloptioner i Stock Option Plan 2003 och 1 800 000 personaloptioner i Stock Option Plan 2004.

### Berednings- och beslutsprocess

Ersättningar till verkställande direktören för verksamhetsåret 2006 har beslutats av styrelsen. Ersättningar till andra ledande befattningshavare har beslutats av verkställande direktören efter samråd med ersättningskommittén.

### Närstående transaktioner

Transaktioner med närstående utgörs av transaktioner med dotterbolag, vilket specificeras i not 5 samt betalning av konsultarvode till Marco Limena vilket uppges i not 7. På 2006 års årsstämma informerades om att konsulttjänster kunde komma att köpas in från Marco Limena för upp till 200 TSEK fram till nästa årsstämma. För 2006 uppgår inköpta tjänster till 116 TSEK (ingen skuld kvarstår per den 31 december).

### Personaloptionsprogram

Bolagsstämman har beslutat om personaloptionsprogram under 2002, 2003 och 2004 i enlighet med Net Insight AB 2002 Stock Option Plan, Net Insight AB 2003 Stock Option Plan respektive Net Insight AB 2004 Stock Option Plan. Net Insight AB 2004 Stock Option Plan tilldelades den 30 mars 2005. Personaloptionerna ger möjlighet till förvärv av aktier av serie B i bolaget. Tilldelningsberättigade har varit samtliga tillsvidareanställda inom koncernen. För utestående personaloptioner gäller bl a följande villkor: De blir möjliga att utnyttja med en fjärdedel årligen under de första fyra åren. Utnyttjandet av 2004 års program är även förknippat med att vissa av styrelsen på förhand uppsatta resultat- och utvecklingsmål är uppfyllda vid vissa tidpunkter. Vid upphörande av anställning förfaller normalt personaloption till den del den inte är möjlig att utnyttja. Personaloption som är möjlig att utnyttja förfaller normalt tre månader efter anställnings upphörande. Personaloption tilldelas vederlagsfritt och får inte överlåtas. Löptid, lösenpris och antal tilldelade och utestående optioner framgår av sammanställningen nedan.

Personaloptionsprogrammen är avsedda att vara ett incitament för anställda i koncernen och därmed bidra till koncernens fortsatta utveckling.

	2006	2005
<b>Stock Option Plan 2002. Förfalldag 15 april 2007.</b>		
Per 1 januari	1 067 500	1 632 500
Tilldelade	0	0
Förverkade	0	-565 000
Utnyttjade	0	0
Förfallna	0	0
Per 31 december	1 067 500	1 067 500
Möjliga att utnyttja	1 067 500	1 067 500
Totalt antal optioner	3 025 500	3 025 500
Lösenpris	6,15 SEK	6,15 SEK
Ursprungligt lösenpris	7,00 SEK	7,00 SEK
Antal aktier per option	1,14	1,14

	2006	2005
<b>Stock Option Plan 2003. Förfalldag 15 april 2008.</b>		
Per 1 januari	2 337 500	2 382 500
Tilldelade	450 000	0
Förverkade	-960 000	0
Utnyttjade	0	0
Förfallna	0	-45 000
Per 31 december	1 827 500	2 337 500
Möjliga att utnyttja	1 370 625	1 191 250
Totalt antal optioner	3 875 500	3 875 500
Lösenpris	2,84 SEK	2,84 SEK
Ursprungligt lösenpris	3,00 SEK	3,00 SEK
Antal aktier per option	1,06	1,06

	2006	2005
<b>Stock Option Plan 2004. Förfalldag 28 nov 2008.</b>		
Per 1 januari	6 080 000	0
Tilldelade	740 000	6 080 000
Förverkade	-955 000	0
Utnyttjade	0	0
Förfallna	0	0
Per 31 december	5 865 500	6 080 000
Möjliga att utnyttja	3 929 550	0
Totalt antal optioner	8 900 000	8 900 000
Lösenpris	2,69 SEK	2,69 SEK
Ursprungligt lösenpris	2,84 SEK	2,84 SEK
Antal aktier per option	1,06	1,06

Med anledning av genomförda företrädesemissioner sedan 2002 har antal aktier som en option ger möjlighet till förvärv av samt lösenpriset omräknats i samtliga program. Under 2006 har inga optioner omvandlats till aktier.

### Sociala avgifter

Avsättning för sociala avgifter har gjorts och baseras på personaloptionernas verkliga värde på balansdagen. Avsättningen har beräknats med hänsyn tagen till förväntad personalomsättning och en uppskattning har gjorts avseende sannolikheten för inlösen. Den beräknade kostnaden har fördelats under optionernas återstående löptid.

Bolaget har i samband med beslut om personaloptionsprogram även beslutat om emission av skuldebrev förenat med teckningsoptioner under 2002, 2003 och 2004 som efter omräkning på grund av företrädesemissioner ger rätt till förvärv av totalt 16 991 100 aktier av serie B till det helägda dotterbolaget Net Insight Consulting AB. Dessa teckningsoptioner ska användas för att fullgöra åtaganden med anledning av utgivna personaloptioner. Teckningsoptionerna ska även användas för att undvika en eventuell framtida kassaflödespåverkan av sociala avgifter som kan uppkomma med anledning av personaloptionsprogrammet. Vid fullt utnyttjande av samtliga utestående teckningsoptioner som emitterats med anledning av personaloptionsprogram beräknas utspädningen bli cirka 4,1 procent av det totala antalet aktier och cirka 4,0 procent av det totala antalet röster i bolaget. Utspädningseffekterna har beräknats genom att det totala antalet aktier/röster som teckningsoptioner berättigar till har dividerats med det totala antalet aktier/röster efter det att teckningsoptionerna har utnyttjats för teckning av aktier. Med hänsyn till ovanstående bedöms fullgörande av personaloptionsprogrammet inte medföra någon framtida kassaflödespåverkan för bolaget.

Ersättningar till ledande befattningshavare

Finansiella instrument	Personaloptioner 2002*	Personaloptioner 2003*	Personaloptioner 2004*	Värde**
	Innehav 2006-12-31	Innehav 2006-12-31	Innehav 2006-12-31	
	Antal	Antal	Antal	
<b>Vd</b>				
IB	150 000	250 000	600 000	
Årets förändring	0	450 000	300 000	
UB	150 000	700 000	900 000	135 000
<b>Andra ledande befattningshavare</b>				
IB	420 000	900 000	2 100 000	
Årets förändring	-150 000	-550 000	-600 000	
UB	270 000	350 000	1 800 000	270 000

\* Villkor för personaloptioner framgår på sidan 36.

\*\* Avser beräknat marknadsvärde vid tilldelningstidpunkten på Stock Option Plan 2004. Marknadsvärdet har beräknats med utgångspunkt i Black & Scholes värderingsmodell. Utifrån analys av den historiska volatiliteten för bolagets börskurs har den förväntade volatiliteten bedömts till 35 procent. De förfogande-inskränkningar som gäller för personaloptionerna har emellertid en värdereducerande effekt vilket har beräknats bli en utifrån förväntad personalomsättning och sannolikhet för lösen av instrumenten för löptidens utgång. Den värdereducerande effekten har bedömts till 40 procent, jämfört med beräknat värde av personaloptionerna enligt Black & Scholes värderingsmodell. Eventuella framtida utdelningar har ej beaktats. Värdet per personaloption per tilldelningstidpunkten har beräknats till 0,15 kronor.

## Not 8 Utvecklingskostnader

Utvecklingskostnader utgörs främst av produktutveckling, komponentköp, patentansökningar, licenser, köp av externa tjänster, lönekostnader till personal samt övriga kostnader relaterade till utvecklingsarbetet.

## Not 9 Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar

Koncernen	2006-12-31	2005-12-31
Balanserade utgifter för utvecklingsarbete	27 453	16 582
Inventarier	401	433
<b>Summa</b>	<b>27 854</b>	<b>17 015</b>
<b>Moderbolaget</b>		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbete	21 733	7 231
Inventarier	254	286
<b>Summa</b>	<b>21 987</b>	<b>7 517</b>

## Not 10 Operationella leasingavtal

Nominella värdet av framtida leasingavgifter (inkl. hyra för lokaler), avseende icke uppsägningsbara leasingavtal fördelar sig enligt följande:

	Koncernen	Moderbolaget
2007	4 817	4 817
2008	332	332
<b>Summa</b>	<b>5 149</b>	<b>5 149</b>

Årets leasingkostnad uppgår till 4 671 TSEK för både moderbolaget och koncernen. Inget enskilt kontrakt har en löptid på 3 år eller mer. Hyresavtalet för lokaler löper ut under 2007.

## Not 11 Kostnader fördelade på kostnadslag

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Handelsvaror:				
Kostnader sålda varor:	39 808	35 545	39 808	35 545
Rörelsekostnader:				
Löner och lönerelaterade kostnader	96 248	83 566	86 277	74 803
Sälj och marknadsföringskostnader	5 179	5 679	4 955	5 407
Resekostnader och relaterade kostnader	6 874	5 016	5 524	3 658
Kontorskostnader	6 860	6 688	6 359	6 321
Övriga administrativa kostnader	1 384	1 914	1 298	1 853
Utvecklingskostnader brutto	18 980	33 212	18 940	41 665
Aktiviseringar	-44 688	-39 563	-44 688	-39 563
Avskrivningar/utrangeringar	27 854	17 015	21 727	7 517
Övriga kostnader	1 190	4 387	1 396	4 387
<b>Totala kostnader</b>	<b>159 689</b>	<b>153 459</b>	<b>141 596</b>	<b>145 856</b>

## Not 12 Arvode och kostnadsersättning

Till Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB har utgått arvode för revision om 277 TSEK (335) och för övriga uppdrag med 91 TSEK (210). Totalt för koncernen uppgick revisionsarvodet till 277 TSEK (335).

## Not 13 Övriga rörelseintäkter

Bolaget köpte i december 100 procent av andelarna i ett handelsbolag. Resultateffekten av transaktionen är 13,5 MSEK, som redovisats som övrig rörelseintäkt och 13,5 MSEK i tillförda likvida medel.

## Not 14 Finansiella intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Ränteutgifter	1 426	1 153	1 305	1 116
Vinst i handelsbolag	0	0	48	0
<b>Summa</b>	<b>1 426</b>	<b>1 153</b>	<b>1 353</b>	<b>1 116</b>

## Not 15 Finansiella kostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Räntekostnader	-150	-14	-150	-14
Kursdifferenser	0	0	0	-1 237
Förlust i handelsbolag	0	0	-242	-10
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	0	0	0	-5 000
Övriga finansiella kostnader	-35	0	-35	0
<b>Summa</b>	<b>-185</b>	<b>-14</b>	<b>-427</b>	<b>-16 828</b>

Kursdifferenser avseende rörelsen redovisas från och med 2006 i rörelsens kostnader.

## Not 16 Genomsnittligt antal aktier samt utspädningseffekt

Det genomsnittliga antalet aktier är detsamma som det verkliga antalet aktier vid årets utgång då inga nyemissioner har genomförts och registrerats under året. Då moderbolaget redovisar en förlust och härigenom skulle komma att redovisa en lägre förlust efter utspädning redovisas inte detta resultatmått. En utspädningseffekt uppstår om nuvärdet av teckningsoptionen är lägre än det verkliga värdet på aktien. Det verkliga värdet har beräknats som det genomsnittliga värdet av kursen en viss dag varje månad under räkenskapsperioden och uppgick för 2006 till 2,60 kronor. Endast program TO 7B har ett inlösenpris som understiger detta värde varför TO 7B är det enda program som ger upphov till utspädning. Utspädningseffekten har beräknats som skillnaden mellan antalet aktier som innehavaren av en teckningsoption har rätt att teckna och det antalet aktier värderade till verkligt värde som denna teckningslikvid motsvarar. Utspädningseffekten uppgår härvid till 1 792 323 aktier. Nedan följer en beräkning, av resultat per aktie.

Årets resultat hänförligt till Moderbolagets aktieägare	-10 168	-59 628
Medelantalet aktier	367 757 010	348 745 073
Resultat per aktie före utspädning	-0,03	-0,17
Årets resultat hänförligt till Moderbolagets aktieägare	-10 168	-59 628
Medelantalet aktier efter full utspädning	369 549 333	348 745 073
Resultat per aktie efter utspädning	-0,03	-0,17

## Not 17 Immateriella anläggningstillgångar och goodwill

### Immateriella anläggningstillgångar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden vid årets början	77 052	40 999	42 506	2 942
Nyanskaffningar	44 688	39 564	44 688	39 564
Utrangering	-2 814	-3 511	-2 814	0
<b>Summa</b>	<b>118 926</b>	<b>77 052</b>	<b>84 380</b>	<b>42 506</b>
Akkumulerade avskrivningar enligt plan vid årets början	-33 407	-18 362	-7 312	-81
Årets avskrivning	-27 453	-16 582	-21 733	-7 232
Utrangering	1 314	1 537	1 314	0
<b>Summa</b>	<b>-59 546</b>	<b>-33 407</b>	<b>-27 731</b>	<b>-7 312</b>
Planenligt restvärde vid årets slut	59 380	43 645	56 649	35 193

Samtliga avskrivningar avseende immateriella anläggningstillgångar, i såväl moderbolag som koncern, ingår i utvecklingskostnader.

### Goodwill

	Koncernen	
	2006-12-31	2005-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden vid årets början	4 354	4 354
<b>Planenligt restvärde vid årets slut</b>	<b>4 354</b>	<b>4 354</b>

Prövning av nedskrivningsbehov för goodwill och aktiverade anläggningstillgångar. Vid förvärv av Q2 Labskoncernen i mars 2004 uppstod en goodwill om 4 354 TSEK.

Koncernen har endast en kassagenererande enhet (KGE) inom vilken goodwill redovisas. Återvinningsbart belopp för koncernens KGE fastställs baserat på beräkningar av nyttjandevärde. Dessa beräkningar utgår från uppskattade framtida kassaflöden baserade på finansiella budgetar som godkänts av ledningen och som täcker en femårsperiod. Kassaflöden bortom femårsperioden extrapoleras med hjälp av bedömd tillväxttakt. Tillväxttakten överstiger inte den långfristiga tillväxttakten för telekommunikationsmarknaden där berört KGE verkar.

Ledningen har fastställt den budgeterade bruttomarginalen baserat på tidigare resultat och sina förväntningar på marknadsutvecklingen. Den vägda genomsnittliga tillväxttakt som har använts överensstämmer med de prognoser som finns i branschrapporter. Tillväxttakten är beräknad till 5 procent. Den WACC (Weighted Average Cost of Capital) som har använts uppgår till 15 procent, anges före skatt och återspeglar specifika risker som gäller för det segment som bolaget verkar inom. En förändring av WACC med 3 procentenheter utlöser ej något nedskrivningsbehov. En förändring av uppskattad EBITDA med 2 procentenheter utlöser ej något nedskrivningsbehov. En förändring av uppskattad bruttomarginal med 5 procentenheter utlöser inget nedskrivningsbehov. Baserat på ovanstående har några nedskrivningar inte bedömts nödvändiga.

## Not 18 Lämnade depositioner

Beloppet avser depositioner i samband med etablering av nytt säljkontor i Singapore.

## Not 19 Materiella anläggningstillgångar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden vid årets början	5 479	4 909	4 897	4 327
Nyanskaffningar	945	570	945	570
<b>Summa</b>	<b>6 424</b>	<b>5 479</b>	<b>5 842</b>	<b>4 897</b>
Akkumulerade avskrivningar enligt plan vid årets början	-4 526	-4 093	-4 264	-3 978
Årets avskrivning	-401	-433	-254	-286
<b>Summa</b>	<b>-4 927</b>	<b>-4 526</b>	<b>-4 518</b>	<b>-4 264</b>
Planenligt restvärde vid årets slut	1 497	953	1 324	633
Avskrivningar som ingår i utvecklingskostnader	-356	-253	-209	-106
Avskrivningar som ingår i administrationskostnader	-45	-180	-45	-180
<b>Totalt</b>	<b>-401</b>	<b>-433</b>	<b>-254</b>	<b>-286</b>

## Not 20 Andelar i koncernföretag

	Kapitalandel %	Röstandel %	Antal andelar	Bokfört värde	Eget kapital
Net Insight Inc. Säte: Delaware USA	100	100	1 000	2 777	5 888
Net Insight Consulting AB Org.nr: 556583-7365 Säte: Stockholm, Sverige	100	100	5 000	500	492
Q2 Labs AB Org.nr: 556640-8570 Säte: Stockholm, Sverige	89	89	143	0	158
Net Insight Intellectual Property HB	99,99	99,99	10 000	1 596	1 596
Ten Tech AB Org.nr: 556669-4559 Säte: Stockholm, Sverige	100	100	1 000	100	85
Boliten HB	100	100	1 000	48	48

Anskaffningsvärden	2006-12-31		2005-12-31	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Ackumulerade anskaffningsvärden vid årets början	7 414	14 445		
Anskaffningsvärde HB	621 052	-		
Återbetalning av ursprungsinvestering i HB	-621 052	-		
Nedskrivning av aktier i Q2 Labs	-	-4 585		
Nedskrivning av aktier i NI Cons AB	-	-415		
Anskaffning Ten Tech AB	-	100		
Uttag/Tillskott	-2 198	8 446		
Resultatandel	-194	-10 577		
<b>Summa andelar i koncernföretag</b>	<b>5 022</b>	<b>7 414</b>		

## Not 21 Varulager

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Färdigvaror	20 875	13 861	20 875	13 861

Den utgift för varulagret som har kostnadsförts ingår i posten kostnad sålda varor och uppgår till 39 808 TSEK (35 545). Lager till ett anskaffningsvärde av 26 123 TSEK har skrivits ned till ett bedömt nettoförsäljningsvärde av 14 424 TSEK. Årets nedskrivning av varulagret uppgår till 5 216 TSEK (6 645) och redovisas i kostnad för sålda varor.

## Not 22 Kundfordringar och andra fordringar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Kundfordringar	21 808	28 376	21 808	28 376
Reservering för värde-minskning i fordringar	-960	-1 052	-960	-1 052
Kundfordringar netto	20 848	27 324	20 848	27 324
Kortfristiga fordringar	6 221	3 618	6 217	3 514
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 308	3 886	3 283	3 861
Verkligt värde på kundfordringar och andra fordringar	30 377	34 828	30 348	34 699

### Kortfristiga fordringar innehåller följande större poster

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Momsfordran	3 243	2 880	3 243	2 880
Löneskatt	193	484	193	484
Övrigt	2 785	254	2 781	150
<b>Summa</b>	<b>6 221</b>	<b>3 618</b>	<b>6 217</b>	<b>3 514</b>

### Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter innehåller följande större poster:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Lokalhyra för första kvartalet 2007 (2006)	1 116	1 033	1 116	1 033
Förutbetalda licens-/serviceavgifter	117	525	117	525
Förutbetalda försäkringskostnader	852	1 060	852	1 060
Förutbetalda mässkostnader	96	423	96	423
Upplupna räntor	20	35	20	35
Övriga poster	1 107	810	1 082	785
<b>Summa</b>	<b>3 308</b>	<b>3 886</b>	<b>3 283</b>	<b>3 861</b>

Moderbolaget har redovisat en förlust på 0 TSEK (1 829) för nedskrivningar av sina kundfordringar under 2006. Motsvarande förlust redovisas i koncernen.

## Not 23 Kundfordringar

Bolaget har under året upprättat ett avtal som ger möjlighet till belåning av kundfordringar. Belåningsbart belopp uppgår till 80 procent av maximalt 24 MSEK. Inga kundfordringar var belånade vid årsskiftet.

## Not 24 Likvida medel

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Kassa och bank	25 682	17 919	24 543	16 894
Kortfristiga placeringar	52 000	75 000	52 000	75 000
Totala likvida medel	77 682	92 919	76 543	91 894
Spärrade bankmedel	1 316	1 316	1 316	1 316

Räntesatsen på kortfristiga placeringar uppgick till 2,87 procent (1,85).

## Not 25 Aktiekapital

Aktiekapitalet, 14 710 TSEK, är fördelat på 367 757 010 aktier, vilket ger ett kvotvärde om 0,04 per aktie. En aktie av serie A berättigar till tio (10) röster och en aktie av serie B till en (1) röst. Uppdelningen på de olika aktieslagen är följande:

	Antal aktier		Optioner	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Fria A-aktier	3 600 000	3 600 000		
Fria B-aktier	364 157 010	364 157 010		
Teckningsoptioner 2002/2007			3 025 500	3 025 500
Teckningsoptioner 2003/2008			3 875 500	3 875 500
Teckningsoptioner 7B			9 790 000	9 790 000
Teckningsoptioner 2004/2008			8 900 000	8 900 000
<b>Summa</b>	<b>367 757 010</b>	<b>367 757 010</b>	<b>25 591 000</b>	<b>25 591 000</b>

Villkoren för Teckningsoptioner 7B är följande: Varje option berättigar till 1,06 aktier och teckningskursen är 2.28 SEK. Förfallodag är den 1 april 2009. För villkor avseende övriga optionsprogram hänvisas till not 7.

## Not 26 Avsättningar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Garantireserv	6 465	5 200	6 465	5 200
Övrig avsättning	1 000	2 000	1 000	2 000
	7 465	7 200	7 465	7 200
IB övrig avsättningar, långfristiga	2 000	0	2 000	0
Årets förändring	-2 000	2 000	-2 000	2 000
UB övrig avsättning	0	2 000	0	2 000

Avsättning till garantireserv har gjorts för att täcka eventuella framtida befarade kostnader som kan uppkomma på grund av genomförda affärstransaktioner. Övrig avsättning har gjorts för att täcka befarade kostnader uppkomna i specifik affärstransaktion.

## Not 27 Övriga skulder

### Övriga skulder innehåller följande poster:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Källskatt	1 608	1 515	1 608	1 515
Övriga kortfristiga skulder	364	910	73	910
<b>Totalt kortfristiga skulder</b>	<b>1 972</b>	<b>2 425</b>	<b>1 681</b>	<b>2 425</b>

## Not 28 Upplupna kostnader

Upplupna kostnader innehåller följande större poster:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
Semesterlöneskuld	4 001	2 767	3 870	2 588
Sociala avgifter	1 620	1 245	1 620	1 245
Upplupen bonus	10 043	6 778	9 659	6 017
Upplupna konsultkostnader	149	51	149	51
Övriga poster	6 927	7 282	6 715	7 085
<b>Summa</b>	<b>22 740</b>	<b>18 123</b>	<b>22 013</b>	<b>16 986</b>

## Not 29 Ställda säkerheter

Beloppet avser spärrade bankmedel 1 316 TSEK.

## Not 30 Kassaflydesanalys

Likvida medel vid årets början och slut avser för bägge åren banktillgodohavanden och handkassa. Av totala likvida medel i koncernen 2006 avser 930 TSEK (1 025) likvida medel i dotterbolaget Net Insight Inc.

## Not 31 Skattemässigt underskott

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
<b>Skillnad mellan redovisad skattekostnad och skattekostnad baserad på gällande skattesats</b>				
Redovisat resultat före skatt	-10 168	-59 628	-8 102	-68 536
Skatt enligt gällande skattesats	3 238	19 190	2 269	19 190
Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader	-174 963	3 258	-174 027	-3 258
Utnyttjade, tidigare inte redovisade, skattefordringar avseende underskottsavdrag	178 079	0	178 079	0
Ej redovisad effekt av underskottsavdrag	-6 354	-15 932	-6 320	-15 932
<b>Skatt på årets resultat enligt resultaträkningen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Avdragsgilla skillnader för vilka uppskjutna skattefordran ej redovisas</b>				
Underskottsavdrag	0	0	433 576	1 047 000
<b>Summa</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>433 576</b>	<b>1 047 000</b>

Det beräknade skattemässiga underskottsavdraget av näringsverksamhet beräknas i moderbolaget till 434 MSEK (1 047 MSEK). Likvidationen av Boliten HB, efter räkenskapsårets utgång, har medfört att de skattemässiga underskotten ökat med 621 MSEK till 1 055 MSEK.

## Not 32 Ej likviditetspåverkande poster

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Omräkningsdifferens	-1 139	-39	0	0
Valutadifferens	0	0	-1 072	1 237
Resultatet i HB	0	0	194	10 577
Avsättningar	265	4 900	265	4 900
Utrangering immateriella tillgångar	2 814	3 510	2 814	0
Avskrivningar utrangeringar	-1 314	-1 537	-1 314	0
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	0	0	0	5 000
Justering personaloptioner	408	408	408	408
<b>Summa</b>	<b>1 034</b>	<b>7 242</b>	<b>1 295</b>	<b>22 122</b>

## Not 33 Förvärv av dotterbolag

Den 22 december förvärvades 100 procent av Handelsbolaget Boliten. Transaktionerna som avser detta bolag beskrivs även i förvaltningsberättelsen. Den 18 mars 2005 förvärvade Net Insight AB 100 procent av aktiekapitalet i TenTech AB. Det har under året inte bedrivits någon verksamhet i detta bolag. Nedan följer uppgifter om förvärvade nettotillgångar och goodwill.

	2006		2005	
	Verkligt värde	Förvärvat bokfört värde	Verkligt värde	Förvärvat bokfört värde
Köpeskilling				
- kontant betalt	622 498		100	
- verkligt värde på emitterade aktier			0	
Sammanlagd köpeskilling	622 498		100	
Verkligt värde för förvärvade nettotillgångar	635 995		-100	
Under/övervärde*	-13 497		0	
De tillgångar och skulder som ingick i förvärvet är följande:				
Likvida medel	635 995	635 995	100	100
Förvärvade nettotillgångar	635 995	635 995	100	100
Kontant reglerad köpeskilling	-622 498	0	-100	0
Likvida medel i förvärvade dotterbolag	635 995	0	100	0
Påverkan på koncernens likvida medel ifrån årets förvärv	13 497	0	0	0

\*Redovisas som övrig rörelseintäkt.

# Revisionsberättelse

Till årsstämman i Net Insight AB (publ)  
Org.nr 556533-4397

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Net Insight AB (publ) för år 2006. Bolagets årsredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 25–42. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisions sed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisnings sed i Sverige. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, behandlar förlusten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 28 februari 2007

**Marcus Johansson**  
Auktoriserad revisor

**Bertil Johanson**  
Auktoriserad revisor

# Styrelse



**Lars Berg**  
**ORDFÖRANDE**

Född: 1947.  
Civilekonom.  
Styrelseordförande sedan 2001 och styrelseledamot sedan 2000. Arbetar som oberoende styrelsemedlem och konsult i olika bolag, huvudsakligen inom telekom- och it-området. Styrelseordförande i Eniro och Viamare. Styrelseledamot i Ratos, European Venture Partner, Constellation Ventures 3.

Aktieinnehav i Net Insight:  
1 008 332 B-aktier.

Närvaro styrelsemöten 2006:  
7 av 7



**Ragnar Bäck**  
**STYRELSELEDAMOT**

Född: 1944.  
Civilingenjör.  
Styrelseledamot sedan 2006. Ragnar Bäck har lång erfarenhet från Ericsson och har bl a varit vd för Ericsson i Italien och Nederländerna samt Executive Manager för Asien-regionen i Hongkong och för Västeuropa i London. Styrelseledamot i Todos.

Aktieinnehav i Net Insight:  
20 000 B-aktier.

Närvaro styrelsemöten 2006:  
5 av 7



**Clifford H Friedman**  
**STYRELSELEDAMOT**

Född: 1959.  
BS in Electrical Engineering, MS in Electro Physics samt MBA in Finance and Investments.  
Styrelseledamot sedan 2004, Clifford H. Friedman är Senior Managing Director för Bear Sterns Constellation Ventures och har närmare 20 års erfarenhet från finansiering, riskkapital, teknologi- och medieindustrin. Styrelseledamot i Active Health Management, Widevine Technologies, MTM Technologies (NASDAQ: MTMC) och Verance.

Aktieinnehav i Net Insight:  
0 aktier.

Närvaro styrelsemöten 2006:  
7 av 7



**Marco Limena**  
**STYRELSELEDAMOT**

Född: 1965.  
Master of Electrical Engineering and System Dynamics.  
Styrelseledamot sedan 2006. vd och koncernchef för Sylantrö Systems Corporation. Tidigare Vice President, Hewlett-Packard's Solution Organization for the Network and Service Provider business. Styrelseledamot i TeleManagement Forum.

Aktieinnehav i Net Insight:  
0 aktier.

Närvaro styrelsemöten 2006:  
5 av 7



**Bernt Magnusson**  
**STYRELSELEDAMOT**

Född: 1941.  
Fil. och Pol. mag.  
Styrelseledamot sedan 1997. Styrelseordförande i Swedish Match AB och Kwintet AB; styrelseledamot i Volvo Car Corp., Fareoffice AB, Höganäs AB, Pharmadule AB, Coor Service Management AB och Nordia Innovation AB. Tidigare uppdrag inkluderar styrelseordförande i Nobel Industrier AB, Assi Domän AB samt Skandia AB, vd och koncernchef för Nordstjernen AB and NCC AB.

Aktieinnehav i Net Insight:  
Bernt Magnusson och hustru,  
1 232 947 B-aktier.

Närvaro styrelsemöten 2006:  
7 av 7



**Birgitta Stymne Göransson**  
**STYRELSELEDAMOT**

Född: 1957.  
Civilingenjör och MBA från Harvard Business School.  
Styrelseledamot sedan 2004. Vd för Semantix AB sedan mars 2006. Styrelseledamot i Elekta AB, Orkla AS, Arcus AS samt Kontakt East Holding AB. Tidigare uppdrag inkluderar vd för Telefons och styrelseledamot i Nera ASA.

Aktieinnehav i Net Insight:  
45 000 B-aktier.

Närvaro styrelsemöten 2006:  
6 av 7

# Styrelsens arbete under året

## Styrelsens arbete

Styrelsen svarar för organisation och förvaltning av bolagets angelägenheter. Styrelsens arbete regleras enligt årligen fastställd arbetsordning. I arbetsordningen fastställs bland annat instruktioner för bolagets vd, beslutsordning inom bolaget, styrelsens mötesordning, förekommande arbetsfördelning samt informationsordning mellan bolaget och styrelsen. Styrelsens huvuduppgifter innebär att besluta i strategiska frågor, svara för bolagets kapitalförsörjning och kapitalstruktur, tillse att bolaget har en lämplig verkställande ledning samt besluta i andra frågor av större betydelse. Styrelsen ska bevaka att vd fullgör sina åligganden, inklusive implementering av styrelsens beslut och riktlinjer, och ska årligen utvärdera vd:s insatser. Enligt bolagsordningen skall Net Insights styrelse bestå av lägst tre och högst tio ledamöter med högst fem suppleanter.

Net Insights styrelse bestod år 2006 av sex ledamöter valda av årsstämman. Styrelsen genomförde sju protokollförda möten under 2006. Styrelsen behandlade vid dessa möten fasta punkter såsom affärsläge, budget, årsbokslut, delårsrapporter m.m. Därutöver behandlades övergripande frågor såsom långsiktiga strategier, affärsplan, partners, m.m. Enskilda styrelseledamöter bistod även företagsledningen i olika strategiska frågor. På det konstituerande styrelsemötet behandlade och fastställde styrelsen arbetsordningen för styrelsen och instruktioner för verkställande direktör, i enlighet med Aktiebolagslagen som reglerar arbetsfördelningen inom styrelsen samt mellan styrelsen och verkställande direktören, inklusive löpande ekonomisk rapportering.

## Ersättningskommitté

Bolagets ersättningskommitté utses av styrelsen och består av styrelsens ordförande Lars Berg och styrelseledamot Bernt Magnusson. Kommittén bereder vd:s förslag för vidare beslut av styrelsen. Kommittén stämmer även av ersättningar för ledningsgruppen, d.v.s de personer som rapporterar till vd. Vidare behandlar kommittén ersättningsprogram av bredare karaktär som t.ex. optionsprogram för slutgiltigt beslut i styrelsen. Under året har kommittén haft fyra protokollförda möten där bland annat följande har behandlats: ett nytt program för personaloptioner, bonusutfall för vd, långsiktigt incentive-program för ledningen och mål för 2006 samt ersättning för en av styrelsemedlemmarna, Marco Limena, för rådgivningstjänster till ledningen i Net Insight.

## Revisionsarbete

Net Insights styrelse har valt att inte ha någon särskild revisionskommitté, istället hanterar styrelsen revisionsfrågor i sin helhet.

Styrelsen har valt detta arbetssätt då detta är lämpligt så länge som bolaget har en relativt okomplicerad verksamhets- och revisionsstruktur. Styrelsen har i samråd med bolagets revisorer även proaktivt behandlat nya rekommendationer inom redovisningsområdet vilka kan komma att påverka bolagets framtida redovisning och rapportering. En gång per år rapporterar revisorerna personligen till styrelsen om sitt revisionsarbete och sin bedömning av internstyrningen. Mandatperioden för revisorer är enligt lag fyra år. Bolagets revisorer, Marcus Johansson och Bertil Johanson från Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB, har varit bolagets revisorer sedan 1996 och omvaldes senast på ordinarie bolagsstämma 2003. Utöver ordinarie revisionsuppgifter har Öhrlings PricewaterhouseCoopers också bistått Net Insight med rådgivning avseende redovisning och skatter.

## Valberedning

I Net Insight formas valberedningen av styrelseordföranden och bolagets fyra största aktieägare per den 30 september. Nomineringskommitténs sammansättning måste publiceras senast sex månader före nästa bolagsstämma. Nomineringskommittén, som höll fyra möten under 2006, är ansvarig för att förbereda och lämna förslag på antal styrelsemedlemmar, styrelsens arvode, styrelsens sammansättning, styrelseordförande, ordförande för bolagsstämman samt tillämpligen val av revisorer och revisorernas arvode. Net Insights nomineringskommitté inför 2007 års bolagsstämma har följande sammansättning: styrelseledamot Clifford H. Friedman som representerar Constellation Ventures, Christer Bohm, CTO i Net Insight som representerar de tre grundarna (Per Lindgren, Lars Gauffin och Christer Bohm), Stefan Roos, SEB fonder; Ramsay Brufer, Alecta; och Lars Berg, styrelseordförande för Net Insight. Stefan Roos avgick i december i och med att SEB fonder minskade sitt ägande i Net Insight.

## Styrelsens oberoende

Styrelsen har en självständig ställning gentemot bolaget då samtliga ledamöter är oberoende i förhållande till bolaget. Utav dessa är fyra av ledamöterna oberoende av bolagets större aktieägare. Ingen av Net Insights styrelsemedlemmar arbetar operativt i bolaget.

## Svensk kod för bolagsstyrning

Net Insight följer utvecklingen inom svensk kod för bolagsstyrning aktivt. Net Insight har strukturer och rutiner på plats för att styra bolaget. Net Insight har ambitionen att applicera relevanta delar av koden men kommer för närvarande inte formellt att anta koden i dess helhet.

# Ledning



**Fredrik Trädgårdh**  
VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

Född: 1956.  
Civilekonom.  
Anställd sedan 2002, då som finanschef. Tillträdde som verkställande direktör i februari 2006. Fredrik Trädgårdh har tidigare arbetat på tyska DaimlerChrysler Rail Systems som Senior Vice President och chef för Group Finance. Fredrik har bred internationell erfarenhet och har tidigare haft ledande befattningar inom ABB Financial Services.

Aktieinnehav i Net Insight:  
343 332 B-aktier och 1 750 000 personaloptioner



**Anders Persson**  
VICEVD OCH UTVECKLINGSCHEF

Född: 1957.  
Civilingenjör.  
Anställd sedan 2000. Anders Persson har mångårig erfarenhet från Ericssonkoncernen där han senast var verksam som General Manager för Network Design and Performance Improvement. Anders har dessutom haft ett antal andra ledande befattningar inom Ericsson.

Aktieinnehav i Net Insight:  
150 000 B-aktier och 1 100 000 personaloptioner



**Lars Kevsjö**  
FINANSCHEF

Född: 1958.  
Civilekonom.  
Anställd sedan juni 2006. Lars Kevsjö har mer än 20 års erfarenhet från ledande befattningar inom ekonomi och finans, i huvudsak inom IT- och telekommunikationssektorn. Lars har närmast varit finanschef hos Bewator Group. Dessförinnan var han finanschef för Cygate och har tidigare varit verksam hos bland andra Telia och Pripps.

Aktieinnehav i Net Insight:  
0 B-aktier och 300 000 personaloptioner



**Per Lindgren**  
AFFÄRSUTVECKLINGSCHEF

Född: 1967.  
Tekn.dr.  
Anställd sedan 1997. Per Lindgren är teknologie doktor i telekommunikation och har tidigare varit assisterande professor på KTH där han bland annat arbetade med optiska nät och EU-projekt kring nya bredbands-tjänster.

Aktieinnehav i Net Insight:  
1 200 000 A-aktier, 2 451 490 B-aktier och 720 000 personaloptioner



**Mahmud Noormohamed**  
AFFÄRSUTVECKLINGSCHEF  
NORDAMERIKA

Född: 1962.  
BSc (HONS) Electrical & Electronic Engineering. Anställd sedan 2005. Mahmud Noormohamed har mer än 20 års erfarenhet inom IT- och telekombranschen. Senast var han Vice President Solutions på British Telecom i Nordamerika där han arbetade med att ta fram nya kundkonton samt med att utveckla och hantera strategiska partnerskap.

Aktieinnehav i Net Insight:  
0 B-aktier och 300 000 personaloptioner

# Ordlista

## ACCESSNÄT

Den del av det publika nätet som ligger närmast slutanvändarna. Består av kopparledningar i telefonnätet och koaxialkabel för kabel-tv. Fiber och trådlösa lösningar ökar också.

## ASI

(Asynchronous Serial Interface)

Ett standardiserat fysiskt gränssnitt för komprimerad video. Används inom medieindustrin för att transportera innehåll mellan geografiskt åtskilda produktionsenheter och i kabel-tv-nät.

## ATM

(Asynchronous Transfer Mode)

Paketförmedlande teknik för datatrafik.

## BANDBREDD

Mått på hur mycket information som kan skickas i en ledning. Mäts i enheten bit per sekund, bps.

## BREDBANDSNÄT

Nät med mycket hög kapacitet, minst 2 Mbps till varje slutkund.

## BROADCAST

Sändning från en avsändare till samtliga tänkbara mottagare i ett nätverk.

## CONTENT

Innehåll som ska distribueras i nätet.

## CONTRIBUTION

Kommunikation för produktion och bearbetning av material före utskick till slutkund.

## CORE

Större transportnät mellan städer samt stamnät.

## DTT

(Digital Terrestrial Television)

Benämning för digital marksänd tv till vanliga tv-mottagare försedda med en så kallad set-top-box. Annan benämning är DVB-T.

## DVB

Standard för överföring av digital video över olika typer av media.

## DVB-H

(Digital Video Broadcast – Handheld)

Standard för digital marksänd tv till mobila mottagare, t ex en mobiltelefon eller annan mobil enhet med bildskärm.

## DVB-T

(Digital Video Broadcast – Terrestrial)

Benämning för standarden för digital marksänd tv till vanliga tv-mottagare försedda med en så kallad set-top-box. Annan benämning är DTT.

## ETHERNET

Den vanligaste tekniken för kommunikation i lokala nätverk, LAN. Överföringshastigheter på 10/100 Mbps, 1 Gbps och 10 Gbps.

## GIGABIT ETHERNET

Utveckling av Ethernet som används främst i större LAN och stamnät. Klarar överföringshastigheter på upp till 1 000 Mbps.

## GRANULARITET

Upplösning.

## HD

(High definition)

Högupplöst.

## HDTV

(High Definition TV)

Högupplöst tv.

## INTEROPERABILITET

Två utrustningar fungerar tillsammans.

## IP

(Internet Protocol)

Protokoll som används för dataförmedling över Internet. All Internettrafik förmedlas i IP-paket.

## IPTV

Tv som sänds över IP, dvs i bredband.

## LAN

(Local Area Network)

Mindre lokalt nätverk för datakommunikation inom en avdelning, byggnad eller ett kvarter.

## MPLS

(Multi Protocol Label Switching)

Protokoll för effektiv hantering av förbindelser genom ett paketnät.

## MULTICAST

Sänder samma meddelande till ett stort antal mottagare utan att behöva adresseras till var och en individuellt (unicast) eller skickas ut till samtliga tänkbara mottagare (broadcast).

## NEXT GENERATION SDH/SONET

SDH/SONET som utökats med funktioner baserade på GFP, LCAS och VCAT (se vidare i ordlistan för förklaring).

## NGN

Next Generation Networks eller Nästa Generations Nät.

Generellt begrepp för utveckling av nät och/eller ett standardiseringsramverk för att möjliggöra nya tjänster och integrera fasta och mobila tjänster över en gemensam infrastruktur i framtida nät.

## NOD

Enhet som är kopplad till ett nätverk, antingen som sändare/mottagare eller för att koppla ihop olika nät.

## PAY-PER-VIEW

Betala endast för det som du tittar på. Till skillnad från video-on-demand måste programmen eller filmerna ses vid givna tillfällen.

## POST PRODUCTION

Efterproduktion t ex av tv-program eller filmer.

## PROTOKOLL

Ett överenskommet regelverk för hur olika nätverksutrustningar ska kommunicera med varandra.

## PVR

(Personal Video Recorder)

Nätverksbaserad videobandspelare.

## QoS

(Quality of Service)

Benämning av tjänstekvalitet (som kan levereras av nätverket). Video och tal kräver högre QoS. QoS åstadkoms i nät antingen via separering av trafik så att de ej påverkar varandra eller via prioritering där man skickar högst prioritet först.

## REALTID

Direktsänd överföring utan fördröjning.

## ROUTER

Enhet för att styra och vidarebefordra datapaket på exempelvis Internet.

## ROUTING

Routing är ett engelskt ord som betyder vägval, speciellt då man utför det åt någon annan (eller åt ett datapaket genom ett datornät). På svenska heter det dirigering.

## SDH/SONET

Kretskopplad teknik för kommunikation i optiska stamnät. SDH är den europeiska varianten och SONET den amerikanska.

## SDI

(Serial Digital Interface)

En fysisk standard för professionell okomprimerad 270 Mbps video. Används inom medieindustrin för att koppla ihop digital ljud- och bildutrustning inom produktionslokalerna.

## SDTV

(Standard definition TV)

Tv med standardupplösning.

## STADSNÄT

Ett nätverk med hög kapacitet som binder samman ett stadsområde eller regionalt område. Benämns ofta som Metropolitan Area Network, MAN.

## STAMNÄT

Nätverk med hög kapacitet som binder samman geografiskt avlägsna områden eller ett antal mindre nätverk inom ett område. Kallas även transportnät eller backbone.

## STUDIOKVALITET

Den kvalitet som fås om man kopplar ihop studioproduktionsutrustning lokalt. Kan åstadkommas med låg och konstant fördröjning via nätverk med extremt hög QoS.

## TOPOLOGI

För nätverk beskriver topologin hur noderna är hopkopplade, t ex i en ring eller stjärna där alla noder är kopplade direkt till en central nod, eller en mesh, oregelbunden struktur, med flera hopkopplingar mellan många noder.

## TRIPLE PLAY

Teknik för att kunna skicka tv/video, data och telefoni i ett och samma nätverk.

## UPPLÄNKSTATIONER

Där innehållet i ett fibernät eller annat markbaserat nät kontaktar satellitnätet. Exempelvis där programbolagen skickar ut sitt innehåll för distribution.

## VCAT

(Virtual Concatenation)

Möjlighet att kombinera olika ickesammanhängande data-containerar (SDH/SONET containers).

## VIDEO-ON-DEMAND

Möjliggör digital leverans av filmer över bredbandet. Med "videobutiken" på nätet finns det alltid en kopia kvar även av den mest populära film som kan beställas när som helst.

## VPN

(Virtual Private Network)

Teknik för säker uppkoppling av ett privat nät inom det publika nätet genom att utnyttja Internets infrastruktur.

## VÄXEL

Används för att styra information mellan olika länkar och användare i ett nätverk, ofta används benämningen switch.



**Net Insight AB**

Säte i Stockholm  
Registrerat i Sverige  
Box 420 93  
SE-126 14 Stockholm  
**Sverige**

Tel: 08 - 685 04 00  
Fax: 08 - 685 04 20

[info@netinsight.net](mailto:info@netinsight.net)  
[www.netinsight.net](http://www.netinsight.net)

