



## **Bokslutskommuniké** **1 januari – 31 december 2007**

Nextlink AB (publ.)

### **Fjärde kvartalet 2007**

- Omsättningen uppgick till 9,3 (9,7) Mkr
- Bruttoresultatet uppgick till 0,1 (5,9) Mkr
- Bruttomarginalen uppgick till 1,3 (60,8) procent
- Resultatet efter skatt uppgick till -27,4 (-19,7) Mkr
- Resultatet per aktie uppgick till -1,50 (-1,34) Kr
- Orderboken uppgick till 30,0 (19,7) Mkr
- Nextlink har erhållit flera genombrottsordrar på nya konsumentprodukten INVISIO G5
- Nextlink har erhållit betydande ordrar på professionella headsets från SELEX Communication i Storbritannien och från Canadian Special Forces
- Nextlinks företrädesemission fulltecknades
- Niels-Henrik Valentin Knudsen anställdes som marknadsdirektör

### **Januari - december 2007**

- Omsättningen uppgick till 22,7 (57,5) Mkr
- Bruttoresultatet uppgick till 8,1 (23,2) Mkr
- Bruttomarginalen uppgick till 35,4 (40,3) procent
- Resultat efter skatt blev -69,0 (-46,1) Mkr
- Resultat per aktie blev -4,20 (-3,15) kr

### **Händelser efter fjärde kvartalets utgång**

- Nextlink har erhållit en prestigefull order från BAE Systems på INVISIO Pro headsets
- Utmärkelser och finalplats för INVISIO Q7 under CES-mässan i Las Vegas

#### **About Nextlink AB**

Nextlink AB is a public company listed on the First North (ticker code: NXTL) an alternative market on OMX Nordic Exchange Stockholm. Nextlink holds the patents for Bone Conductive Technology, which provides the best possible speech in all sound environments, and the Soft Spring, for optimal wearing comfort. Both patents are featured in the company's INVISIO® consumer and military communications headsets. Its professional products are used by police forces, fire fighters, military personnel, security units and Special Forces around the world.

Additional information is available on the company's web site at [www.nextlink.se](http://www.nextlink.se)

Mangold Fondkommission AB (tel. +46-8-503 015 50) is Certified Adviser for Nextlink on First North.

## **VDs kommentar**

Vid denna tid förra året visste vi, att 2007 skulle bli ett prövningens år. Vi blev sannspådda. Det blev ett prövningens år, och vi klarade provet.

### **Produktutvecklingen har lyckats**

De produkter, som Nextlink arbetar med håller i tekniskt avseende världsklass. De har utvecklats för att kunna säljas under hård konkurrens på marknader som uppgår till mångmiljardbe-  
lopp och som växer. Vi får år efter år fina utmärkelser för produkterna, vi har täta kontakter med världsledande distributörer och samarbetspartners. Men vad vi mödosamt har lärt oss under 2006 och 2007 är att det är en sak att utveckla en produkt på prototypnivå, en helt annan sak att göra samma produkt färdig för massproduktion och för att klara skilda köpargruppers ofta hårda krav vad gäller test och certifiering. Även om det blev något kvartals förse-  
ning, blev året en stor framgång vad gäller produktutveckling.

CES, Consumer Electronics Show i Las Vegas, USA, världens största årliga mässa för konsumentelektronik, blev en betydande framgång för Nextlink. Bland mer än 2 700 utställande företag valdes headset INVISIO Q7 av den amerikanska tidskriften LAPTOP Magazine till "Best of CES Cellphone Accessory". INVISIO Q7 blev även finalist när CNET nominerade "Best of CES" i kategorin "Mobiltelefoner och Smartphones" samt belönades med utmärkel-  
sen "Innovation Honouree Award". Utnämningarna och priserna har endast tilldelats ett fåtal produkter av alla de som visades på CES.

Den tekniska utvecklingen av våra produkter avsedda för den professionella marknaden har under 2007 tagit stora steg framåt och kommer fullföljas under första halvåret 2008. Den nya produktlinjen, utvecklad för att tillmötesgå de mest avancerade militära specifikationerna, är planerad för lansering under andra halvåret 2008.

Våra nya headsets för konsumentmarknaden fortsätter att imponera på både kunder och me-  
dia. Sedan väl INVISIO G5 och INVISIO Q7 blivit klara, har kundintresset accelererat. Vi mot-  
tog under sista kvartalet 2007 betydande ordrar på INVISIO G5, bland annat från Carphone  
Warehouse, Storbritanniens och en av Europas största detaljhandelskedjor för mobiltelefoner  
och tillbehör. Vi har också nöjet att notera att vi innan lanseringen av INVISIO Q7, som sker  
under mars, redan har mottagit ordrar på anse-  
lig volym från mer än tio kunder.

### **Alla förutsättningar för storskalig produktion finns**

Under året har vi etablerat produktionssamarbeten med världsledande kontraktstillverkare  
som PartnerTech och Flextronics. Vi producerar därmed inte längre någonting själva och får  
samtidigt förutsättningar att möta förväntade ökade volymer och produktkrav. Valet av Part-  
nerTech och Flextronics är en fördel ur köparnas synvinkel, eftersom dessa företag har ett  
utomordentligt gott anseende för sin kvalitetsproduktion.

### **Marknadens utveckling har gått vår väg**

Marknaden för konsument headset, baserade på bluetooth ökar. Av över en miljard telefoner  
som kommer säljas under år 2008, kommer närmare hälften vara utrustade med bluetooth.  
Lagstiftning driver på kraven på att bl.a. vid bilkörning använda headset. Headset är en typ av  
tillbehör, som för mobiltelefonstillverkarna är en viktig intäktskälla. Med lanseringen av INVISIO  
Q7 sätter vi en ny standard och löser ett grundläggande konsumentbehov, kraftig reduktion  
av omgivande ljud som t.ex. blåst och buller

Marknaden för professionella headsets växer också. Vi ser en klart växande trend att mot att  
använda "in-ear-headset" inom såväl militära som övriga, professionella användningsområ-  
den. Nextlink är ett av de få företagen i världen som har en patenterad teknologi för att kunna  
utveckla "in-ear-headset" baserade på käkbensmikrofoner.

## **Vi har avsatt flera "footprints" i marknaden, och hittar breda vägar ut**

Med högklassiga produkter framtagna för två marknader, som båda växer, är den kvarstående uppgiften att finna sådana vägar ut i marknaden, att vi kombinerar goda marginaler med rimliga försäljningsomkostnader.

Under år 2007 har vi fortsatt arbetet med att främst sälja genom distributörer. Årets försäljning bestod huvudsakligen av den relativt lågt prissatta konsumentprodukten INVISIO B3 och de professionella produkter som företaget tidigare tillhandahållit. Bland de affärer som tagits under året, finns nya kunder, både vad gäller konsument och den professionella sidan, som förväntas bli mycket avsevärda beställare under kommande år. Den sammanlagda försäljningen för år 2007 är mycket låg, det vi åstadkommit i försäljningshänseende är inte att jämföra med de volymer vi eftersträvar med det nya fullständiga produktsortimentet.

Strategin för konsumentprodukterna är att både bearbeta detaljhandelskedjor, vissa distributörer och att teckna OEM-avtal med t ex mobiltelefonstillverkare.

De distributörer vi för närvarande har, eller befinner oss i diskussioner med, bearbetar i främsta hand den europeiska marknaden, där vi bedömer att premiumprodukter av vårt slag har den bästa marknaden. Den första större orden togs av Carphone Warehouse, som nu i ett mycket stort antal butiker i Storbritannien och Irland säljer INVISIO G5 i successivt stigande volymer. Förhandlingar pågår med ytterligare ett stort antal distributörer.

För närvarande finns inget OEM-avtal tecknat, men förhandlingar kommer att inledas under första kvartalet.

Strategin för de professionella produkterna är att samarbeta med ledande systemintegratörer, vilka i sin tur säljer till främst försvarsindustrin. Nextlink identifierades av världsledande MSA Sordin som global partner, och ett *letter of intent* ingicks under 2007. Detta *letter of intent* skall under början av detta år förhandlas vidare till ett leveransavtal för flera viktiga marknader. I övrigt har Nextlink etablerat samtal och i vissa fall förhandlingar med den handfulla systemintegratör som utgör marknadsaktörerna.

## **Nu kör vi!**

Med två år av mycket stora förluster bakom sig, kan det låta som något av en dåres försvarsavtal, att säga att Nextlink står nu med en starkare verksamhet än någonsin tidigare inför ett nytt år, men jag finner faktiskt inget annat sätt att uttrycka det. Utan våra tålmodiga och lojala aktieägare hade vi inte klarat det. Glädjande har jag själv under året valt att bli aktieägare och personalen ökade under förra året och inledning av detta år också sitt aktieäggande. Personalen kompetens är på topp och de inre processerna fungerar. Listan på prospekts och kunder har aldrig varit längre.

Tack vare aktieägarnas långsiktighet, det målmedvetna utvecklingsarbetet, starka patent, starka partners, lojal personal och många lovande kundförhandlingar befinner vi oss nu i "pole position". Nu finns ingen tvekan - nu kör vi!

Lars Højgård Hansen  
Verkställande direktör

## Fjärde kvartalet

**Nextlink har erhållit flera orders på INVISIO G5 samt fortsatta beställningar av INVISIO B3.**

Från flera större europeiska mobildistributörer har ordrar mottagits uppgående till 13,2 Mkr under det fjärde kvartalet. Delar av ordererna levererades under kvartalet och resterande del kommer att levereras under första kvartalet 2008.

**Nextlink har erhållit beställningar på professionella headsets från SELEX Communication och Canadian Special Forces.**

Ordern från SELEX Communication avser INVISIO Pro headsets och PTT's (Push-To-Talk). Ordervärdet var totalt 1,8 Mkr med leverans under första kvartalet 2008.

Ordern från Canadian Special Forces avser också INVISIO Pro headsets och PTT's (Push-To-Talk). Leverans skedde under det fjärde kvartalet 2007 och till viss del under det första kvartalet 2008.

Även om dessa båda ordrar till belopp är relativt små, är det likväl betydande inbrytningar på viktiga kunder.

### Företrädesemissionen fulltecknades

Under det tredje kvartalet beslutades att genomföra en företrädesemission av aktier om cirka 46,2 Mkr med företrädesrätt för aktieägarna.

Emissionen fulltecknades och tillförde bolaget 46,2 Mkr före emissionskostnader. Inga av de utställda garantierna behövde tas i anspråk. Efter nyemissionen uppgick antalet utestående aktier till 19 623 779.

### Ny marknadsdirektör anställd

Niels-Henrik Valentin Knudsen anställdes i Nextlink den 1 december 2007 som marknadsdirektör med ansvar för Nextlinks produktledning och marknadsföring.

Niels-Henrik kommer närmast från GN Netcom, där han ansvarade för Product Partnerships. Niels-Henrik har 20 års erfarenhet av produktledning och marknadsföring i chefspositioner från GN Netcom/Jabra, Orange, D:E:R Thorn och Peter Justesen. Niels-Henrik är 40 år och kommer att ingå i företagets ledningsgrupp.

## Kommentarer till försäljningen

### Försäljning, bruttovinst och orderläge

Nextlink har under 2007 haft en låg försäljning, mindre än hälften av föregående års. Konsumentprodukterna G5 och Q7 har, med något kvartals ytterligare förse-ning, nu blivit helt färdiga för storskalig industriell produktion. Parallellt härmed har ett omfattande arbete nedlagts på produktutveckling av de professionella produkterna. De konsumentprodukter som varit tillgängliga för försäljning under året har således bara varit headsetet B3, och, under årets sista månader, även G5. På den professionella sidan har bolaget fortsatt sälja det befintliga produktsortimentet.

Omsättningen för helåret 2007 uppgick till 22,8 (57,5) Mkr, vilket är en minskning med 60,4 procent jämfört med 2006.

- Produktområdet konsumentprodukter svarade för 8,6 (39,7) Mkr, en minskning med 78 procent jämfört med föregående år.
- Produktområdet professionella produkter svarade för 14,2 (17,8) Mkr, en minskning med 21 procent jämfört med föregående år. Huvudsakligen såldes under året standardprodukter, vilka har några lägre enhetspris än "custom made".

Bruttovinsten för helåret 2007 uppgick till 8,1 (23,2) Mkr en minskning med 65 procent jämfört med föregående år.

Bruttomarginalen för helåret uppgick till 35,4 procent jämfört med 40,4 procent föregående år.

Fjärde kvartalets omsättning uppgick till 9,3 (9,7) Mkr, en minskning med 4,1 procent jämfört med motsvarande kvartal föregående år.

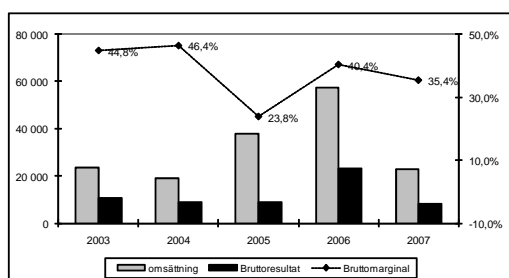
Bruttovinsten för fjärde kvartalet uppgick till 0,1 (5,9) Mkr, en minskning med 98 procent jämfört med motsvarande kvartal föregående år.

Bruttovinsten för fjärde kvartalet är belastad med reservering för tidigare intäktsfört utvecklingsarbete samt uppstartkostnader av engångskaraktär hos både Partnertech och Flextronics sammanlagt uppgående till knappt 1,4 miljoner.

Vidare har i samband med överflyttning av produktionen komponentförsäljning på drygt 3,5 Mkr skett till självkostnadspris. Exklusive reservering och uppstarts-kostnader var bruttovinsten 1,5 Mkr.

Bruttomarginalen för fjärde kvartalet uppgick till 1,3 (60,8) procent. Exklusive reservering och uppstartskostnader samt rensat för komponentförsäljningen var bruttomarginalen för fjärde kvartalet 22,7 procent.

Under fjärde kvartalet erhöll Nextlink nya beställningar om totalt cirka 38 500 enheter motsvarande 21,3 Mkr och orderstocken uppgick vid årsskiftet till 30,0 Mkr.



### Konsumentprodukter

Under helåret 2007 sålde Nextlink 48 913 (173 392) enheter. Under det fjärde kvartalet såldes 13 031 (26 231) enheter.

Orderboken för konsumentprodukter uppgick till 23,4 miljoner vid periodens utgång med leverans under första halvåret 2008.

INVISIO G5, ett av världens minsta headset lanserades under fjärde kvartalet och leverans startade under december.

### Professionella produkter

Under helåret 2007 sålde Nextlink 7 276 (10 282) enheter. Under det fjärde kvartalet såldes 948 (2 325) enheter.

Orderboken för de professionella produkterna uppgick till 6,6 Mkr vid periodens utgång. Leverans av dessa kommer att ske under det första kvartalet 2008.

## Kommentarer till kostnader och resultat

### Rörelsekostnader

Rörelsekostnaderna för helåret 2007 uppgick till 71,6 (65,0) Mkr. För det fjärde

kvartalet uppgick rörelsekostnaderna till 26,1 (22,6) Mkr.

I rörelsekostnaderna för 2007 ingår kostnader av engångskaraktär uppgående till 17,6 Mkr. Dessa kostnader består huvudsakligen av nedskrivning av varulager med 11,9 Mkr, en reservering om 3,1 Mkr som gjorts med anledning av tvist med tidigare anställda samt löner för uppsagd personal om 2,6 Mkr. Justerat för engångsposter enligt ovan uppgick rörelsekostnaderna till 54 Mkr.

Under 2007 har Nextlink lagt betydande resurser på att färdigställa sina nya produkter för konsumentmarknaden samt för att påbörja utvecklingen av nästa generations avancerade produkter för den professionella marknaden.

Utvecklingskostnaderna för året har uppgått till 16,8 Mkr, varav 8,2 Mkr har aktiverats. Under årets två första kvartal aktiverades inga utvecklingskostnader.

Nextlink har under året centraliserat ledningsfunktionerna till Köpenhamn och i huvudsak avvecklat lokalkontoret i Dallas. Fortsatt förstärkning har skett av marknadsförings- och produktutvecklingsfunktionerna. Totalt antal anställda i Nextlink uppgick vid årets slut till 40 (39).

### Resultat

Resultatet efter skatt för helåret uppgick till -69,0 (-46,1) Mkr motsvarande -4,20 (-3,15) kronor per aktie.

Justerat för engångskostnader enligt ovan är resultatet -51,4 Mkr.

## Kommentarer till investeringar, likviditet, eget kapital och finansiell position

### Investeringar

Under 2007 har Nextlink investerat 11,8 Mkr, varav 8,2 (10,7) Mkr utgör aktiverade utvecklingskostnader. Under fjärde kvartalet har Nextlink investerat 3,8 (7,8) Mkr. Investeringarna utgjordes främst av testutrustning, verktyg och programvara för utveckling av de nya produkterna INVISIO G5 och INVISIO Q7. Till viss del ingår även testutrustning för INVISIO Pro i samband med överflyttning av produktionen till PartnerTech.

## Likviditet

Vid årets slut hade Nextlink 11,6 (13,2) Mkr i likvida medel.

## Eget kapital

Koncernens eget kapital uppgick vid årets slut till 20,0 (16,7) Mkr.

Totala antalet aktier vid årets slut uppgick till 19 623 779. Efter fullt utnyttjande av utestående teckningsoptioner uppgår antalet aktier till 19 685 384. Koncernens soliditet var vid årets slut 34 (31) procent.

## Kassaflöde och finansiell position

Kassaflödet för helåret 2007 från den löpande verksamheten uppgick till -66,0 (-42,5) Mkr.

## Moderbolaget

Omsättningen i moderbolaget uppgick till 1,2 (3,5) Mkr för helåret 2007 med ett resultat efter skatt uppgående till -10,9 (-17,7) Mkr.

Soliditeten är 88 (71) procent. Likvida medel uppgick till 8,6 (10,2) Mkr vid årets utgång. Antalet anställda i moderbolaget uppgick till 1 (1).

## Händelser efter rapportperiodens utgång

### Prestigefull order från BAE Systems på INVISIO Pro headsets.

Ordern är från BAE Systems i Storbritannien och avser Nextlink INVISIO Pro headsets och PTT (Push-To-Talk) som skall användas för kommunikation ombord på u-båtar. Ordervärdet är 2,1 Mkr och leverans sker under första och andra kvartalet 2008.

### Utmärkelser och finalplats för INVISIO Q7 under CES-mässan i Las Vegas.

Nextlinks nya trådlösa headset INVISIO Q7 blev vid årets CES-mässa i Las Vegas utvalt av den amerikanske tidskriften LAPTOP Magazine till "Best of CES Cell Phone Accessory". INVISIO Q7 blev även finalist när CNET nominerade "Best of CES" i kategorin "Mobiltelefoner och Smartphones". INVISIO Q7 fick även priset "Innovation Honouree Award" på mässan.

### Inlösen av teckningsoptioner

Under januari 2008 utnyttjades teckningsoptioner som tillförde bolaget 2,5 Mkr och resulterade i 201 905 nyemitterade aktier.

## Utsikter inför kommande kvartal

### Konsumentprodukter

Både INVISIO B3 och INVISIO G5 är nu färdigutvecklade och ett antal större beställningar har mottagits från flera betydande europeiska mobildistributörer. Produktionen är i gång och kommer att höjas i takt med förväntad ökad ordergång.

Produkterna har tagits mycket väl emot av potentiella kunder och samarbetspartners i många länder i Europa. I Nordamerika pågår slutförhandlingar med ett antal potentiella kunder och intresset är också stort hos kunder i delar av Asien och Mellanöstern. I något av dessa fall kan förhandlingarna resultera i ett större OEM avtal eller annat avtal avseende samtliga konsumentprodukter.

INVISIO Q7, som bygger på Nextlinks patenterade käkbens-mikrofon, lanseras under första kvartalet 2008. Intresset från kunder och media är mycket stort då denna patenterade teknologi erbjuder helt nya möjligheter för kommunikation i bullriga och blåsiga miljöer. Nextlink har också nöjet att notera att man innan lanseringen av INVISIO Q7, som sker under mars, redan har mottagit ordrar på ansenlig volym från mer än tio kunder.

INVISIO Q7 valdes som "Best of CES" av Laptop Magazine (se ovan).

Sammanfattningsvis kommer Nextlink från andra kvartalet 2008 att sälja och leverera samtliga nya konsumentprodukter som huvudsakligen utvecklades under 2007.

### Professionella produkter

Under 2007 har Nextlink fokuserat på att öka försäljningen av INVISIO Pro produkterna genom att addera nya distributörer och systemintegratörer. Detta innebär bättre marknadspenetrering i både Europa, Nordamerika och delar av Asien. Strategin att sälja via distributörer och systemintegratörer kommer även fortsatt att tillämpas under de kommande kvartalen.

Utflyttningen av produktionen till Partner-Tech har inneburit en fortsatt mycket hög produktkvalitet och bättre leveranssäker-

het. Den ger förutsättningar för de ökade volymer som bolaget förväntar.

INVISIO Pro har sedan många år haft en stark ställning främst bland militära specialstyrkor och insatsstyrkor. Genom utveckling av en helt ny och tekniskt mycket avancerad produktlinje kommer denna position att stärkas ytterligare. Samtidigt skapar den nya produktlinjen förutsättningar för bearbetning av ett flertal nya kundsegment. Den nya produktlinjen är planerad för lansering under andra halvåret 2008.

Syftet med det letter of intent som under 2007 ingicks med MSA Sordin är att detta avtal snarast skall resultera i ett leveransavtal, och arbetet därmed inletts. Diskussioner förs även med andra större systemintegratörer om att använda nästa generation av INVISIO Pro i deras totallösningar primärt för militära applikationer.

Nextlinks bedömning är att de pågående förhandlingarna kommer att resultera i nya kontrakt och leveransavtal under första halvan av 2008. Flera av dessa affärer har förutsättningar att bli betydligt större än vad Nextlink tidigare erfarit.

### **OEM och licensiering**

Flera diskussioner förs rörande OEM-samarbeten och andra industriella samarbeten. Det är Nextlinks bedömning att de pågående förhandlingarna skall resultera i nya kontrakt under 2008. Samtal pågår inom både inom konsument- och professionella produkter.

### **Patent**

Nextlink förfogar över flera patent. VoIP-patentet avser tekniken att från en mobil enhet (t.ex. mobiltelefon) trådlöst och på kort avstånd (Bluetooth, Dect, Wlan) via anslutning mot en "home gateway", genomföra ett röstsamtal över IP. Under året har gjorts omfattande valideringar beträffande värdet av främst detta patent. Slutsatsen är att VoIP-patentet, rätt hanterrätt, bör kunna ha ett betydande ekonomiskt värde. Processen för att realisera detta värde har inletts.

### **Börsnotering**

Arbetet och förberedelserna för en notering på OMX Nordiska Börs, fortsätter men bolagets bedömning är att avvakta ett bättre marknadsklimat.

## Övrig information

### Redovisningsprinciper

Koncernen tillämpar internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU, årsredovisningslagen samt Redovisningsrådets rekommendation 30, Kompletterande redovisningsregler. Delårsrapporten är upprättad enligt IAS 34, Delårsrapportering, vilket är i enlighet med de krav som ställs i Redovisningsrådets rekommendation 31, Delårsrapporter för koncerner.

Rapporten är ej granskad av bolagets revisorer.

### Bolagsstämma

Bolagsstämman i Nextlink AB kommer att avhållas den 11 april kl 09:00 på Advokatfirman Westermark & Anjous kontor. Separat kallelse kommer att skickas inom kort.

### Kommande rapporttillfällen

Årsredovisning 2007: publiceras senast 14 mars 2008

Kvartalsrapport januari-mars: 28 april 2008

Kvartalsrapport april-juni: 17 juli 2008

Kvartalsrapport juli-september: 27 oktober 2008

Bokslutskommuniké 2008: 16 februari 2009

Stockholm den 14 februari 2008

*Styrelsen*  
*Nextlink AB (publ)*

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Lars Højgård Hansen, VD  
Mobil: +45 72 40 55 55  
E-mail: [lh@nextlink.to](mailto:lh@nextlink.to)

Bengt Nilsson, CFO  
Mobil: +45 72 40 55 60  
E-mail: [bengt.nilsson@nextlink.to](mailto:bengt.nilsson@nextlink.to)

Adress och kontaktinformation:  
Nextlink AB (publ)  
Box 49 149  
100 29 Stockholm  
Sverige

Organisationsnummer : 556651-0987



## Resultaträkning

### Nextlinkkoncernen

KSEK

Resultaträkning	Okt-Dec 2007	Okt-Dec 2006	Jan-Dec 2007	Jan-Dec 2006
Omsättning	9 319	9 729	22 786	57 517
Kostnad för såld vara	-9 195	-3 814	-14 720	-34 293
<b>Bruttoresultat</b>	<b>124</b>	<b>5 915</b>	<b>8 066</b>	<b>23 224</b>
Rörelsekostnader	-26 065	-22 550	-71 573	-64 996
Avskrivningar	-954	-911	-3 192	-1 957
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-26 895</b>	<b>-17 546</b>	<b>-66 699</b>	<b>-43 729</b>
Finansnetto	-500	-2 134	-1 323	-2 414
<b>Resultat efter finansnetto</b>	<b>-27 395</b>	<b>-19 680</b>	<b>-68 022</b>	<b>-46 143</b>
Skatt	-43	0	-1 018	-
<b>Nettoresultat</b>	<b>-27 438</b>	<b>-19 680</b>	<b>-69 040</b>	<b>-46 143</b>
Nettoresultat för minoriteten	0	0	0	0
Nettoresultat till aktieägare i moderbolaget	-27 438	-19 680	-69 040	-46 143

Per aktie data	Okt-Dec 2007	Okt-Dec 2006	Jan-Dec 2007	Jan-Dec 2006
Resultat per aktie, kr	-1,50	-1,34	-4,20	-3,15
Resultat per aktie efter full utspädning, kr	-1,50	-1,34	-4,20	-3,15
Eget kapital per aktie, kr	1,02	1,14	1,02	1,14
Eget kapital per aktie efter full utspädning, kr	1,16	1,61	1,16	1,61
Soliditet	34%	31%	34%	31%
Antal utestående aktier	19 623 779	14 663 453	19 623 779	14 663 453
Genomsnittligt antal utestående aktier	18 315 527	14 661 725	16 432 882	13 290 448
Antal utestående aktier efter full utspädning	19 685 384	17 590 320	19 685 384	17 590 320
Aktiekurs, kr	19,00	23,00	19,00	23,00

## Balansräkning

### Nextlinkkoncernen

#### Balansräkning i sammandrag

KSEK

Tillgångar	2007-12-31	2006-12-31
Immateriella tillgångar	19 315	12 248
Materiella tillgångar	5 984	3 654
Finansiella tillgångar	3 983	889
Lager	4 416	13 709
Kundfordringar	6 797	8 271
Övriga fordringar <sup>1/</sup>	5 781	1 059
Kassa och bank	11 633	13 171
<b>Summa tillgångar</b>	<b>57 909</b>	<b>53 001</b>

1/ Spärrade bankmedel om 1.622 kkr

#### Eget kapital och skulder

Eget kapital	19 958	16 688
Kortfristiga skulder	13 195	17 734
Leverantörsskulder	13 351	13 640
Övriga skulder	11 405	4 939
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>57 909</b>	<b>53 001</b>

Förändringar i eget kapital	2007-12-31	2006-12-31
Ingående balans	16 688	33 280
Omräkningsdifferens	462	270
Nyemissioner	71 848	29 281
Årets nettoresultat	-69 040	-46 143
<b>Utgående balans</b>	<b>19 958</b>	<b>16 688</b>

## Kassaflödesanalys

### Nextlinkkoncernen

KSEK

<b>Kassaflöde</b>	<b>Okt-Dec 2007</b>	<b>Okt-Dec 2006</b>	<b>Jan-Dec 2007</b>	<b>Jan-Dec 2006</b>
<b>Resultat före skatt</b>	-27 395	-19 680	-68 022	-46 143
Justeringar för icke kassaflödespåverkande poster	490	3 301	3 010	3 664
Skatter	-43	-	-1 018	-
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före justeringar i rörelsekapital</b>	<b>-26 948</b>	<b>-16 379</b>	<b>-66 031</b>	<b>-42 479</b>
Förändringar i rörelsekapital	8 575	1 719	12 222	4 729
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-18 373</b>	<b>-14 660</b>	<b>-53 809</b>	<b>-37 750</b>
Balansering av interna utvecklingskostnader	-3 106	-6 635	-8 245	-10 653
Förvärv /Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	145	204	217	-862
Förvärv / Avyttring av materiella anläggningstillgångar	-840	-1 190	-3 711	0
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-3 801</b>	<b>-7 621</b>	<b>-11 739</b>	<b>-11 515</b>
Nyemissioner	40 365	742	71 818	29 731
Säkerhet för bankgaranti	364	-	-3 270	-
Nya lån och återbetalningar	-8 012	5 000	-4 539	13 286
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>32 717</b>	<b>5 742</b>	<b>64 009</b>	<b>43 017</b>
<b>Summa periodens kassaflöde</b>	<b>10 543</b>	<b>-16 539</b>	<b>-1 538</b>	<b>-6 248</b>
Likvida medel vid periodens ingång	1 090	29 710	13 171	19 419
Likvida medel vid periodens utgång	11 633	13 171	11 633	13 171