

NEXT LINK

ÅRSREDOVISNING 2006

Innehåll

VERKSAMHETEN 2006	
2006 i sammandrag	1
VD har ordet	2
Nextlink i korthet	4
Marknadsöversikt	6
Verksamhetsbeskrivning	12
ÅRSREDOVISNING 2006	
Förvaltningsberättelse.....	22
Finansiella rapporter	26
Noter.....	34
Revisionsberättelse	43
ÖVRIG INFORMATION	
Femårsöversikt.....	44
Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer	46
Aktien	48

Nextlink är ett teknikföretag som utvecklar teknologier och produkter för ljudkommunikation. Företaget arbetar inom tre affärsområden: trådlösa Bluetooth-headsets under varumärket INVISIO, trådförsedda, professionella headsets under varumärket INVISIO Pro samt teknologiutveckling för OEM-kunder.

Kärnan i Nextlinks verksamhet härstammar från INVISIO Pro produkterna, vilka bygger på bolagets patenterade teknologi kring käkbensmikrofoner. Utöver käkbensmikrofonpatentet förfogar Nextlink över ytterligare två patent, det ena avseende en fästansordning (SoftSpring), det andra avseende en terminal för VoIP-telefoni.

Nextlinks affärsidé är att utveckla, marknadsföra och sälja headsetprodukter för ljudkommunikation, under eget varumärke samt genom OEM-samarbeten med industriella aktörer (kontraktstillverkning).

Nextlinks vision är att ge människor möjlighet att kommunicera komfortabelt i alla ljudmiljöer.

Nextlink AB (kortnamn: NXTL) är listat på First North, en del av OMX Nordiska Börs. Nextlink har sitt huvudkontor i Köpenhamn, Danmark.

AKTIEÄGARINFORMATION

Årsstämma

Årsstämman hålls den 2 april 2007, kl. 08.30 på Advokatfirman Westermark Anjou, Drottninggatan 25 i Stockholm.

Anmälan

Aktieägare som vill delta på årsstämman skall dels vara införd i den av VPC AB förda aktieboken tisdagen den 27 mars 2007, dels anmäla sin avsikt att delta i bolagsstämman till bolaget senast onsdagen den 28 mars 2007 kl. 12.00. Anmälan kan ske per post till Nextlink AB, Årsstämma 2007, Box 49149, 100 29 Stockholm, eller per e-post till investor_relations@nextlink.to. Vid anmälan skall följande uppges: namn, person- eller organisa-

tionsnummer, adress, telefonnummer och aktieinnehav samt i förekommande fall uppgift om ställföreträdare, ombud och biträde. Till anmälan bör därtill i förekommande fall bifogas fullständiga behörighetshandlingar såsom registreringsbevis och fullmakt för ställföreträdare och ombud.

EKONOMISK INFORMATION

Publiceringsdatum för ekonomisk information 2007:

Delårsrapport, januari – mars	26 april, 2007
Delårsrapport, januari – juni	17 juli, 2007
Delårsrapport, januari – september	25 oktober, 2007
Bokslutskommuniké	14 februari, 2008

2006 i sammandrag

Året i siffror

- Omsättningen ökade med 51 % till 57,5 (38,0) mkr
- Bruttoresultatet ökade med 156 % till 23,2 (9,1) mkr
- Bruttomarginalen ökade till 40,4 % (23,8 %)
- Resultatet efter skatt blev -46,1 (-11,0) mkr

Viktiga händelser under året

- Ny strategi inklusive ny varumärkesstrategi genomförd
- Förseningar i produktlanseringar drog ner försäljningen, en rad åtgärder vidtogs för att förhindra ytterligare förseningar
- Största ordern någonsin på Nextlinks professionella headsetts från franska militära styrkor
- Beviljat patent på öronfixturen "SoftSpring" både i Europa och USA
- Tillsättande av ny ledningsgrupp samt rekrytering av flera nyckelpersoner
- Försäljningskontor öppnat i Dallas, USA

Produktnyheter

- En ny professionell produkt lanserades, INVISIO Pro Digital
- Tre nya konsumentprodukter presenterades: INVISIO Q7, INVISIO G5 och INVISIO S20
- Nextlink utvecklade och lanserade Nextlink AX3, efterträdaren till den populära Bluespoon AX2
- Samarbete med Samsung avseende utveckling av ett avancerat konsument-headset baserat på Nextlinks patenterade käkbensmikrofon

VD har ordet

Framstegen i ett utvecklingsbolag sker språngvis. Men inte bara framstegen sker i språng, utan även motgångarna tenderar att inträffa när man som minst behöver dem.

Även om Nextlink inte är något rent utvecklingsbolag, utan tvärtom har kommit ganska långt i sin kommersialiseringsprocess, innebar år 2006 för Nextlink en rad stora framgångar, men också en del bakslag.

Vill man bli modfälld en stund är det bara att titta på resultatet, som på sista raden visar på -46 mkr. Söker man upprymdhet och framtidstro, får man titta bakom resultaträkningen för att se vilka värdeskapande aktiviteter som utfördes under 2006 och försöka skatta vilket ekonomiskt värde som ligger i dessa. Men låt oss ta de dåliga nyheterna först och de goda sen.

En handfull operativa motgångar...

Alltför stora produktambitioner

Vid ingången av 2006 var vår teknikavdelning något underbemannad och led brist på rutiner för kvalificerad produktutveckling. Avdelningen var under första halvåret sysselsatt med att utveckla inte färre än fem kvalitetsprodukter parallellt, samtliga för lansering under kvartal tre och fyra, och därutöver djupt engagerad i utvecklingsarbetet med Samsung.

I efterhand är det lätt att se att detta var överoptimistiskt. De stora mobiltelefonoperatörerna och andra kunder som Nextlink förhandlar med ställer utomordentligt höga krav på produkterna. Oavsett hur väl en produkt fungerar i laboriemiljö eller i sina första versioner, är det en helt annan sak att på alla sätt motsvara de krav som aktualiseras vid en storskalig serieproduktion. Konsekvensen blev att den höga ambitionsnivån resulterade i att endast en konsumentprodukt blev helt färdig, headsetet Nextlink AX3 (ersättare till Bluespoon AX2), som sedan framgångsrikt såldes under namnet Voice Star 600. Produkterna för professionell användning kompletterades med produkten INVISIO Pro Digital.

Från och med fjärde kvartalet 2006 och accentuerat under första kvartalet i år, har en serie åtgärder vidtagits som skapar balans mellan våra förutsättningar för kvalificerad produktutveckling och ambitionsnivån för nya produkter. Teknikavdelningen består idag av 16 personer. Ett produktionsavtal har slutits med Flextronics i Danmark, vilket medför att Nextlinks utvecklingsavdelning har tillverkningsenheten på någon timmes avstånd med de fördelar detta innebär att snabbt stämma av att det som utvecklas också kan fungera i storskalig produktion. De första tecknen på att den nya organisationen fungerar är att arbetet hittills i år har löpt exakt enligt de uppställda planerna.

Hastighet kom före precision och gav stora ej återkommande kostnader

I en förändringssituation kan man sällan samtidigt optimera precision och hastighet. I förvaltningsberättelsen förtecknas ej återkommande kostnader på cirka 17 mkr under 2006 som medverkade till att driva upp rörelseomkostnaderna till hela 65 mkr. Under flera år (2001-2005) låg Nextlinks omkostnader på cirka 15-20 mkr per år, och i efterhand kan konstateras att det var en alldeles för låg kostnadsnivå; med en sådan dimensionering kan man helt enkelt inte klara att förverkliga ambitionerna inom alla tre affärsområden. Budgeten för 2007 innebär en omkostnadsnivå på drygt 50 mkr, vilket också är vad Nextlink hade under 2006, rensat för de ej återkommande kostnaderna. År 2006 var ett år av mycket dramatiska förändringar och det år då Nextlink på allvar tog steget från ett lokalt utvecklingsbolag till en internationell nischleverantör av headset produkter. Organisationens medarbetare och kultur utsattes för mycket hårda belastningar till följd av inte mindre än två VD-byten (och ett tredje vid ingången av detta år), etablering av USA-kontoret, en omfattande strategiproces och som en följd därav en genomgående förbättring av en rad skilda processer, inom allt från ekonomistyrning till produktutveckling och försäljning. Tempot har varit mycket högt, och enstaka kostnadsbeslut ter sig i efterhand som mindre lyckade.

Bristande timing i uppbyggnaden av försäljningsorganisationen

Eftersom förväntan i början av året var att en serie produkter skulle stå färdiga senast vid slutet av året, byggdes från och med maj månad upp en försäljningsorganisation i USA. Denna organisation har gjort stora och mycket goda insatser när det gäller att knyta förbindelser med de ledande mobiltelefonstillverkare, mobiltelefonoperatörer och andra tänkbara kunder, men, med facit i hand, kunde vissa av dessa insatser ha avvaktat ett eller flera kvartal. Under första kvartalet i år har Nextlinks USA-organisation genomgått en viss bantning.

De ovan beskrivna misstagen har inte varit värre än att de kunnat rättas till. Marknaden har inte rört sig snabbare framåt än att vi kan ta igen förlorad tid. Misstagen har därför haft isolerad effekt bara på år 2006. Vi har lärt oss av dem, och resolut tagit itu med vad som gått fel. Misstagen har varit operativa – inte strategiska.

... och en lång serie, betydande framsteg...

De framsteg som gjorts under 2006, har – till skillnad från misstagen – effekt även på kommande år. Framstegen ligger främst på det strategiska området, men även inom rent operativa frågor.

Till de operativa framgångarna hör att bolagets försäljning ökade rejält under år 2006, från 38,0 mkr till 57,5 mkr. Bruttovinsten ökade från 9,1 mkr till 23,2 mkr. Bruttomarginalen ökade från 23,8 procent till 40,4 procent. Vi lyckades – trots fallande priser i branschen – hålla ett relativt konstant enhetspris på konsumentprodukterna. Försäljningsframgången är till och med mycket stor i ljuset av att vi faktiskt i stort sett bara hade en enda konsumentprodukt att sälja, AX 3.

De strategiska framgångarna var många.

Strategiprojektet innefattade självfallet den viktiga frågan om hur Nextlink, som ett mycket litet företag i branschen, skall nå framgång med sina produkter, när kunden redan har många ganska bra produkter att välja på. Svaret är att vi för våra produkter måste hitta nischer, där vi kan få betalt för den mycket höga kvalitet, som kännetecknar våra produkter. Och vi måste i ökad utsträckning lyfta fram våra produktegenskaper så att vi inte hamnar i en simpel prisjämförelse.

För de professionella produkterna har Nextlink sedan en följd av år lyckats positionera sig som en kvalitetsleverantör, främst till militära och civila specialstyrkor, under varumärket INVISIO. Detta varumärke kommer nu även att användas för konsumentprodukterna, som successivt kommer att rikta sig endast till marknads minst priskänsliga segment. Under 2006 offentliggjordes tre mycket exklusiva produkter för konsumentmarknaden, nämligen INVISIO Q7 (med käkbensteknologi), INVISIO G5 (världens minsta headset) samt INVISIO S20 (stereoheadset). INVISIO Q7 och INVISIO G5 visades på konsumentelektronikmässan (CES) i Las Vegas i januari 2007 och tilldelades där juryns Innovations Honoreé Award inom kategorin trådlös kommunikation.

Under år 2006 utvecklade Nextlink åt Samsung teknologin till ett headset som baseras på bolagets patent för en käkbensmikrofon men som justerats för att passa konsumentbehov. Det är ett mycket gott betyg åt Nextlink att vi klarat av detta projekt vilket givit en omfattande kunskapsutveckling, som Nextlink kan dra nytta av, både i kommande utvecklingsprojekt med andra OEM-kunder och för egna produkter.

Distributionsavtalet med RadioShack, som tidigare gav RadioShack exklusivitet, omförhandlades under året till ett icke-exklusivt avtal.

Patentsituationen förbättrades avsevärt under 2006.

Patenten för öronfixturen SoftSpring godkändes slutligen i Europa och USA. Patenten ger ensamrätten till en ergonomiskt utformad fästansordning, i form av en mjuk gummifjäder, som på ett unikt sätt fäster Nextlinks headset i örat. Patenten tilldrar sig stor uppmärksamhet från andra tillverkare av headsets.

Nextlink har ytterligare ett patent avseende en VoIP-terminal. Detta patent, som tidigare varit godkänt inom EU, blev i januari 2007 godkänt även i USA. Nextlink kommer att ta fram en strategi för hur man skall på bästa sätt ta till vara på värdena i detta patent.

Industriella aktörer har närmat sig Nextlink för ett djupare samarbeten i olika former. Vissa diskussioner kommer att fördjupas under det första halvåret.

... skapar en trampolin in i 2007 och 2008

Det är ett i grunden förbättrat och mycket starkt Nextlink som går in i 2007. Under året kommer utvecklingen från utvecklingsbolag till marknadsbolag att fortsätta. Nextlink har en bred och till stor del ny produktportfölj på vilken med stort berättigande stora förväntningar kan knytas.

Intresset för Nextlinks produkter är starkt både i Europa och USA. Under år 2006 knöts en rad mycket värdefulla kundkontakter. Utsikterna är även goda för en fortsatt framgång inom det professionella segmentet. Vårt nya headset INVISIO Pro Digital har testats mycket positivt bland våra mest krävande kunder.

Fundamentet är således nu på plats för 2007. Med en tydlig strategi i ryggen, bra samarbetspartners, flera nya produkter och en mycket motiverad personalstyrka är vi rustade för framtiden. Nu är det dags för organisationen att den kan visa att ökande försäljning, ökade bruttovinst och rimliga omkostnader leder till att vi når break-even före årets utgång.

Under många år har Nextlinks aktieägare lojalt ställt upp med pengar för att finansiera företagens utveckling. Aktieäggande bygger dock inte på att ständigt deltaga i nyemissioner. Det bygger på att erhålla utdelning på sina aktier och att ta del i värdestegring på aktierna. Organisationen skall nu anstränga sig till det yttersta för att inte bara kunderna och samarbetspartners skall få njuta frukterna av ansträngningar, utan också aktieägarna.

Till medarbetare och aktieägare: stort tack för ert engagemang och lojalitet under 2006!



Lars Højgård Hansen
Verkställande direktör (tf)

Nextlink i korthet

AFFÄRSIDÉ

Nextlinks affärsidé bygger på att utveckla, marknadsföra och sälja headsetprodukter för ljudkommunikation under eget varumärke samt genom OEM-samarbeten med industriella aktörer (uppdragsutveckling).

VISION

Nextlinks vision är att ge människor möjlighet att kommunicera komfortabelt i alla ljudmiljöer.

MISSION

Företagets mission är att tillhandahålla världsledande produkter och teknologier som möjliggör ljudkommunikation med hög kvalitet i alla ljudmiljöer.

AFFÄRSOMRÅDEN

Kärnan i Nextlinks verksamhet härstammar från INVISIO Pro produkterna, vilka bygger på bolagets patenterade teknologi kring käkbensmikrofoner. Nextlink är ett teknikföretag som utvecklar teknologier och produkter för ljudkommunikation. Företaget är indelat i tre affärsområden:

- **Konsumentprodukter.** Trådlösa Bluetooth-headsets under varumärket INVISIO
- **Professionella produkter.** Trådförsedda, professionella headsets under varumärket INVISIO Pro
- **Teknologilicensiering och produktutveckling** för OEM-kunder

VERKSAMHETSMÅL

Nextlinks verksamhetsmål är att inom varje affärsområde bli den marknadsledande nischleverantören av högkvalitativa kvalitetsheadsets med bästa möjliga talkvalitet.

ÖVERGRIPANDE VERKSAMHETSSTRATEGI

Nextlinks övergripande verksamhetsstrategi bygger på följande huvudpunkter:

- Fortsatt utveckling av bolagets existerande patentportfölj
- Öka antalet nya produkter samt korta ner utvecklingscyklerna
- Exploatera nya kundsegment och nya geografiska marknader
- Utveckla organisationen inom forskning och utveckling
- Skapa industriella samarbeten med tillverkare, operatörer och distributörer av mobiltelefoner och tillbehör

PATENT

Nextlink har utvecklat och äger tre patentfamiljer:

- **Käkbensmikrofon.** Det patenterade systemet består av en liten öronmikrofon som fångar upp vibrationer i användarens käkben och överför det till ljud
- **SoftSpring öronfixtur.** En ergonomiskt utformad fästanelordning, i form av en mjuk gummifjäder, som på ett unikt sätt fäster Nextlinks headsets i örat
- **VoIP terminal.** Ett patent för en trådlös kommunikationsterminal för IP-telefoni (VoIP)

MARKNAD

Den professionella marknaden är uppdelad i två huvudsakliga kundgrupper baserat på kundernas olika behov; statliga användare som till exempel polis, livvakter, räddningstjänst och militära förband, samt privata användare inom till exempel bygg-, sjöfarts-, och flygbranschen.

Nextlink uppskattar att marknaden för professionell mobil radio-kommunikationsutrustning växer med omkring två procent per år, marknaden för tillbehör bedöms dock ha en högre tillväxt. Sammantaget uppskattar Nextlink den globala marknaden för professionella headsets till 1,4 miljarder enheter per år, motsvarande ett totalt värde om drygt 2 miljarder kronor.

Nextlinks kunder på konsumentmarknaden finner man främst inom tre olika segment; detaljister (elektronikkedjor för konsumenter, mobiltelefonspecialister etc), distributörer (distributörer av konsumentelektronik) samt mobiltelefonoperatörer.

Tillväxten för konsumentprodukterna drivs först och främst av antalet mobiltelefoner med inbyggd Bluetooth-sändare. Enligt marknadsanalysfirman Strategy Analytics såldes cirka 730 miljarder mobiltelefoner globalt under år 2005, varav 150 miljarder, motsvarande 20 procent, var utrustade med Bluetooth. Strategy Analytics räknar med att antalet Bluetooth-försedda mobiltelefoner skall öka till 275 miljarder under år 2007.

De professionella produkterna och konsumentprodukterna säljs i Europa och i USA. Eftersom OEM-projekt är kundrelaterade kan de äga rum inom vilken geografisk marknad som helst. De professionella produkterna säljs till största del genom ett antal specialiserade distributörer. Vid distribution av konsumentprodukterna samarbetar Nextlink med teleoperatörer, distributörer av mobiltelefoner och tillbehör samt elektronikkedjor.

ORGANISATION

Nextlinks huvudkontor ligger i Köpenhamn, Danmark. Härifrån sker forskning och utveckling, marknadsföring samt driften av verksamheten. Bolagets försäljningsfunktion för konsumentprodukter och till viss del för professionella produkter är placerad i bolagets amerikanska kontor i Dallas. All tillverkning av konsumentprodukter är utlagd på underleverantörer. De professionella produkternas slutmontering sker vid kontoret i Köpenhamn. Antalet anställda i organisationen uppgick till 39 (22) per sista december 2006, varav 16 var anställda inom forskning och utveckling.

AKTIEN

Nextlinks aktie handlas på First North under kortnamnet NXTL. Per sista december 2006 uppgick antalet aktier till 14 663 453 och Nextlinks marknadsvärde var vid samma tidpunkt cirka 314 mkr.

HISTORIA

År 2000 lanserade bolaget sin första produkt på den internationella marknaden, INVISIO Custom Made. Lanseringen följdes ett år senare upp med ytterligare en modell, INVISIO Standard. Båda produkterna var framtagna för professionella användare såsom militär, räddningstjänst, livvakter och liknande. 2001 började Nextlink känna av en växande efterfrågan på produkter riktade till konsumentmarknaden och år 2002 utvecklade Nextlink de första trådlösa headseten baserade på Bluetooth. Bolagets första investerings- och OEM-avtal slöts under 2006 med koreanska Samsung, världens tredje största mobiltelefonitillverkare, och avser utvecklingen av ett avancerat Bluetooth-headset för konsumentmarknaden.

För att underlätta finansiering och framtida notering bildades under hösten 2003 en koncernstruktur där Nextlink AB blev moderbolag medan all rörelse bedrivs i det helägda danska dotterbolaget Nextlink.to A/S. I juni 2004 listades moderbolaget, Nextlink AB, på NGM Nordic OTC och i maj 2006 bytte aktien marknadsplats till Nya Marknaden som i sin tur blev en del av First North i juni 2006.

Marknadsöversikt

KONSUMENTMARKNADEN



Historik

Den trådlösa tekniken Bluetooth utvecklades av Ericsson i slutet av 1990-talet. Tekniken standardiserades sedan av organisationen Bluetooth SIG (Special Interest Group), vilket innebar att tekniken blev tillgänglig för ett stort antal aktörer. De första konsumentprodukterna som baserades på Bluetooth-tekniken togs fram under 2000, i form av trådlösa headsets för mobiltelefoner.

Initialt var tekniken bakom Bluetooth mycket kostsam, vilket innebar att priset på mobiltelefoner med inbyggd Bluetooth-funktionalitet kom att bli mycket högre än för andra mobiltelefoner. Av denna anledning integrerades Bluetooth-sändare nästan uteslutande i mobiltelefoner i det övre prissegmentet. Den initiala kundgruppen inom konsumentmarknaden för Bluetooth-headsets var personer med hög betalningsvilja och personer som ställde krav på att kunna kommunicera med omvärlden och fortfarande ha sina händer fria. Dessa kundgrupper representerades främst av personer inom affärslivet, men även till stor del av andra personer med högt teknikintresse. Telekomoperatörerna välkomnade den nya tekniken eftersom den skapade ett incitament i form av rörlighet eller flexibilitet för konsumenten och bidrog till en relativt sett ökad trafik i mobiltelefonnätet jämfört med det fasta telefonnätet.

Då priset på Bluetooth-tekniken började falla etablerade sig mobiltelefonstillverkarna, såsom Nokia, Ericsson och Samsung, på allvar på marknaden för Bluetooth-headsets. Flertalet mindre asiatiska producenter försökte även etablera sig, men de hade svårare att ta betydande marknadspositioner då de fallande priserna urgröpte deras huvudsakliga konkurrensfördel.

Marknadsstruktur

Idag finns huvudsakligen tre kategorier av producenter på marknaden för Bluetooth-headsets. De största inom konsumentmarknaden är de stora mobiltelefonstillverkarna som utvecklar och marknadsför sina egna Bluetooth-headsets. Den andra kategorin är företag som är specialiserade på enbart olika typer av headsets. Dessa aktörer säljer sina produkter under eget varumärke eller genom så kallade OEM-arrangemang. Den tredje kategorin omfattar framförallt mindre, asiatiska tillverkare som säljer sina produkter enbart regionalt i Asien och genom OEM-arrangemang.

Många av producenterna har outsourcat produktion och montering av sina Bluetooth-headsets. Försäljningen hanteras oftast internt genom aktörernas egna försäljningskanaler.

Marknaden för headsets

MOBILTELEFONI

DATORER

AUDIO / MUSIK

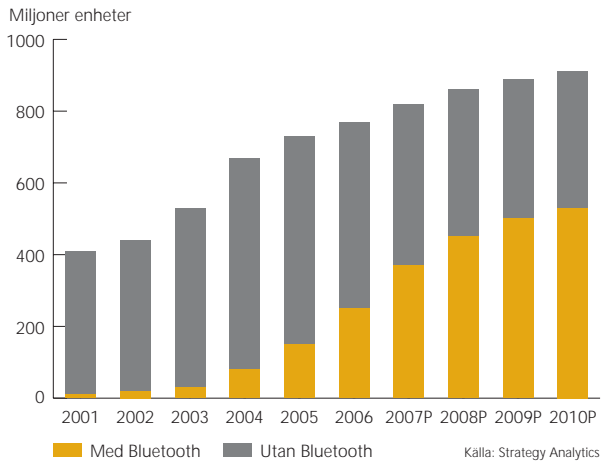
SPELKONSOLER

Trender

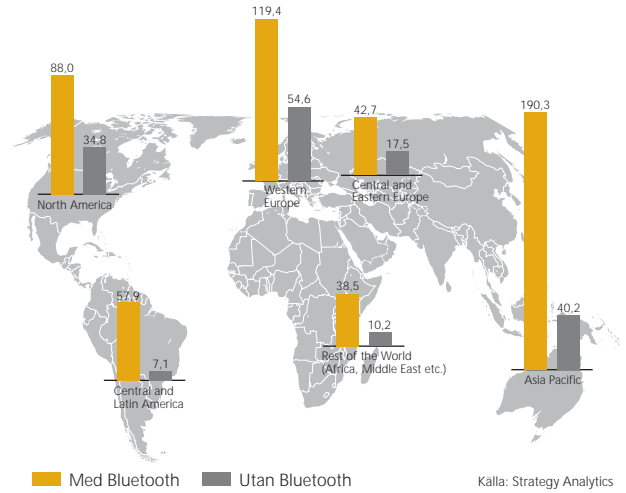
Trenderna inom marknaden för Bluetooth-headsets går mot att produkterna utvecklas till att bli mindre och lättare. Ur designsynpunkt efterfrågar konsumenterna främst att Bluetooth-headseten ska vara så diskreta som möjligt, men också att de skall uppfattas som en trendig och modeinriktad accessoar. Kravet på användarvänlighet och funktionalitet har även ökat markant. Idag ligger stort fokus på att förbättra ljudkvaliteten för såväl mono- som stereoljud.

I västvärlden är det England som kommit längst i antalet Bluetooth-användare. Tillväxtpotentialen anses idag vara mycket stark i framförallt Ryssland, men även USA, som släpar efter den europeiska marknaden något vad gäller användningen av Bluetooth, förväntas växa starkt. Övriga Europa samt vissa länder i Asien har framgent även en potentiellt stark tillväxt för Bluetooth-headsets.

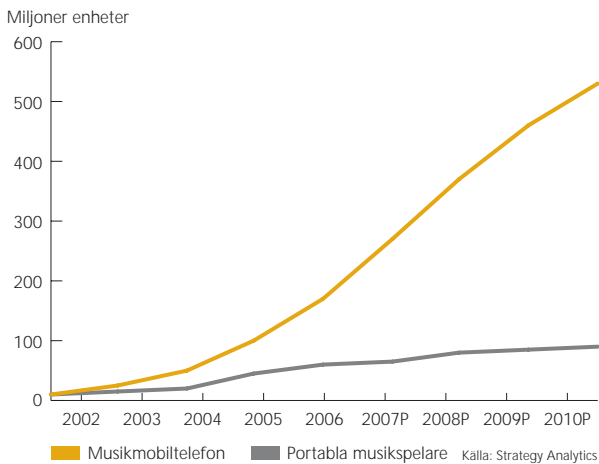
Global försäljning av mobiltelefoner (prognos)



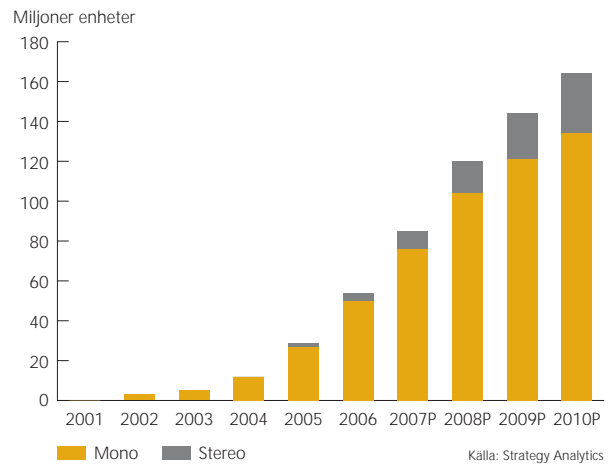
Geografisk försäljning av mobiltelefoner (prognos)



Global försäljning av mp3-spelare (prognos)



Global försäljning av headset (prognos)





Drivkrafter inom konsumentmarknaden

Tillväxten för konsumentprodukterna drivs först och främst av antalet mobiltelefoner med inbyggd Bluetooth-sändare. Nextlink bedömer att den långsiktiga marknadspotentialen för Bluetooth-baserade headsets är stor. Även i det kortare perspektivet finns en rad omständigheter som talar för att tillväxten för Bluetooth-headset blir hög.

Funktionaliteten i headsets i fråga om bland annat standby-tid, taltid, ljud, röstupptagningsförmåga och signalstyrka med mera är egenskaper som kontinuerligt förbättras, och befintliga användare av headsets har därmed skäl att byta upp sig till ett headset som erbjuder bättre kvaliteter.

En annan viktig drivkraft är designpreferenser. Marknaden karakteriseras av ett flertal olika kundtyper som har skilda krav på produktens utseende. Yngre användare efterfrågar framförallt modeinriktade och trendiga produkter, medan användare i affärslivet i större utsträckning efterfrågar funktionalitet. Produkternas design är även

till viss del kulturellt betingat då preferensskillnader är väldigt tydliga mellan olika länder. För många användare kan dessa typer av produkter snarare ses som en stilig accessoar. Det handlar då om att skapa en modeinriktad känsla till produkten och inte uteslutande fokus kring teknisk funktionalitet. Därmed är fältet öppet för en större produktrikedom, där en och samma tekniska lösning kan utgöra grunden för en uppsjö av varianter för att tillgodose olika personliga smaker.

Produkternas funktionalitet är en drivkraft i sig. Högre tal- och ljudkvalitet öppnar upp för att kunna tala fritt trots en störande omgivning. Att inte behöva kliva undan i en bullrig situation eller att under ett arbetsutförande kunna prata bekymmersfritt då man har båda händer fria öppnar möjligheter för många inom arbetsmarknaden.

Men drivkrafterna kommer inte bara från slutanvändaren. Även operatörerna har starka skäl att påskynda utvecklingen mot ett ökat

användande av Bluetooth-headsets. Operatörerna önskar flytta telefontrafiken från de fasta till de mobila näten eftersom detta oftast är mer intäktsbringande.

Lagstiftarens syn på mobiltelefonanvändande i bil påskyndar också utvecklingen mot ökad användning av Bluetooth-headset. I flera europeiska länder har förbud införts mot att tala i handhållen mobiltelefon samtidigt som man kör bil. En liknande utveckling sker i USA. De bilförare som trots förbudet vill kunna tala i telefon när de kör bil måste då investera i en lösning som möjliggör telefonsamtal utan att använda händerna. Ett Bluetooth-headset är i detta fall mycket billigare och enklare än en traditionell installation av en så kallad handsfree-funktion.

Ytterligare en drivkraft är den starka multimediantvecklingen, där headset har en central roll som tillbehör. Musik och videosamtal, men även datorspel är här belysande exempel.

Möjligheten att kunna prata i telefon över Internet (VoIP) öppnar också upp för ökat användande av Bluetooth-headsets. Antalet datorer som är utrustade med Bluetooth ökar stadigt. Med en sådan dator och ett Bluetooth-headset kan en användare enkelt och flexibelt tala i telefon direkt via datorn, dvs. utan att använda vare sig mobiltelefon eller fast telefon.

Större volymer och högre produktionseffektivitet är exempel på orsaker till den stora prispress som karaktäriserar en växande marknad av detta slag. De fallande priserna blir i sig en drivkraft då det öppnar upp för fler potentiella konsumenter och större kundsegment. En större marknad innebär också att flertalet segment blir så stora att även ett litet segment blir tillräckligt stort för att rationellt kunna bearbetas.

Teknikövergångar skapar nya användningsområden

Det finns idag fyra huvudsakliga användningsområden för trådlösa headset: mobiltelefoni, datorer, mediaspelare och spelkonsoler. Det som kännetecknar dessa användningsområden är en snabb och intensiv teknikutveckling som resulterar i allt mer avancerade produkter. Utvecklingen innebär även att de olika områdena börjar närma sig varandra avseende funktionalitet, vilket bidrar till en ökad efterfrågan på Bluetooth-headsets. Ett tydligt exempel är användandet av mobiltelefoner som musikspelare.

Förväntningar

Enligt marknadsanalysfirman Strategy Analytics såldes cirka 730 miljoner mobiltelefoner globalt under år 2005, varav 150 miljoner, motsvarande 20 procent, var utrustade med Bluetooth. Strategy Analytics räknar med att antalet Bluetooth-försedda mobiltelefoner skall öka till 275 miljoner under år 2007. Därmed skulle var tredje såld mobiltelefon vara utrustad med Bluetooth. Den snabbast växande geografiska marknaden är Nordamerika som tidigare legat efter den europeiska när det gäller Bluetooth, men där Bluetooth-telefoner och headset nu snabbt ökar i popularitet. Hittills har mobiltelefoner varit det drivande användningsområdet för Bluetooth-baserade headset. Under de senaste åren har det dock framkommit en allt tydligare trend där andra användningsområden som bärbara mediaspelare, handhållna spelkonsoler och telefoni via Internet (VoIP) driver efterfrågan på Bluetooth-headsets.

Nextlink förväntar sig att ett ökat användande av headset till mobiltelefoner och andra applikationer kommer att resultera i en stark marknadstillväxt under flera år framöver.

MARKNADEN FÖR PROFESSIONELLA ANVÄNDARE

Sedan tekniskt sofistikerade headset med möjlighet till tvåvägskommunikation introducerades, har sådana produkter i stor utsträckning efterfrågats av professionella användare med höga krav på tillförlitlighet, slitstyrka och ljudkvalitet. Denna typ av användare, exempelvis militära förband, polis, räddningsenheter och insatsstyrkor har kunnat dra avsevärd nytta av de innovativa lösningarna. De nya produkterna har öppnat upp för möjligheten att ständigt på ett betydande sätt kunna kommunicera, nästintill oavsett vilken situation eller ljudmiljö användaren befinner sig i.

Marknadsstruktur

I och med att professionella kunder i stor utsträckning kräver en hög kvalitet och komplexa lösningar, domineras denna marknad av ett fåtal producenter. Dessa aktörer har som regel många års erfarenhet av samarbete, utveckling och leverans till kunder som ställer höga krav på produktkvalitet, tillförlitlighet och funktionalitet. Marknaden för professionella headset karakteriseras därmed av högre inträdesbarriärer än för konsumentmarknaden.

Trender och drivkrafter

Marknaden för professionella användare av headset är relativt mogen – dock finns en ansenlig potential för tillväxt i takt med att utvecklingen fortsätter.

Fallande priser och nya typer av lösningar kommer möjliggöra för och attrahera nya yrkesgrupper att investera i dessa sofistikerade kommunikationslösningar.

Produktlivscykeln blir allt kortare. Utvecklingstakten för tvåvägskommunikationslösningar och dess applikationer ämnade för professionella användare har överlag varit långsammare än utvecklingen av produkter för konsumentmarknaden – produktlivscykeln för de professionella produkterna har dock minskat från omkring fem år när de först lanserades, till omkring tre år i dagsläget. Bedömningen är att denna tid kommer minska ytterligare, om än inte till de utvecklingstakter som präglar konsumentmarknaden.

En bidragande faktor till en ökad utvecklingstakt är att det sker en övergång från analog teknik till digital teknik i produkterna. Redan har flertalet producenter lanserat digitala versioner av sina analoga lösningar.

I takt med att utvecklingen går framåt och det blir möjligt att i större utsträckning skräddarsy kommunikationslösningar för specifika kunders behov, öppnas en marknad för att bygga in kommunikationslösningar i de professionella användarnas befintliga utrustning.

Det kan exempelvis röra sig om att headset integreras i hjälmar

för militär och polis, i brandmäns gasmasker, eller i andra typer arbetskläder – eller på annat sätt tillsammans med en redan existerande kommunikationsutrustning.

För att tillverkarna av utrustning för professionella kunder skall kunna möta de kommande kraven och en mer specifik efterfrågan, måste de kunna erbjuda sina produkter genom flertalet olika försäljnings- och/eller distributionskanaler. Skicklig sälj- och marknadsföringspersonal och ett starkt nät av distributörer är dock inte tillräckligt. Möjligheten till att skräddarsy kundens kommunikationslösning efter dess specifika behov kräver ofta ett mycket nära samarbete med kunderna.

Kvalitetssäkring

Eftersom de professionella headseten ofta används i krävande omgivningar, och inte sällan i situationer då användarnas liv kan vara i fara, är det av högsta vikt att de är av högsta kvalitet – användarna måste kunna lita på att utrustningen fungerar i alla lägen. För att säkerställa detta är det viktigt att produktionen är kvalitetssäkrad. Förutom en rad interna processer ställs det krav på att producenterna av dessa produkter genomgår viss certifiering.

Tillväxtpotential

Marknaden för professionella produkter expanderar i takt med att nya kundsegment inser behovet och nyttan av smidiga kommunikationslösningar. Många yrkesgrupper sätter ett stort värde i att kunna kommunicera störningsfritt oavsett ljudnivå i omgivningen. Än mer intressant blir detta då utrustningen som krävs är liten och nätt, men samtidigt robust och tålig.

En ständig vidareutveckling av produkternas egenskaper, samt mer långtgående möjligheter att skräddarsy lösningar, bör kunna attrahera nya typer av användare med nya typer av krav.

Allteftersom tekniken och produktionen blir effektivare och billigare, och priset på framförallt de enklare produkterna sjunker, vidgas även marknaden till att omfatta mer priskänsliga segment, som exempelvis brandkår, transportföretag, och andra industriella användare.

Förväntningar

Nextlink uppskattar att marknaden för professionell mobil radiokommunikationsutrustning växer med omkring två procent per år, marknaden för tillbehör bedöms dock ha en högre tillväxt. Sammantaget uppskattar Nextlink den globala marknaden för professionella headset till 1,4 miljoner enheter per år, motsvarande ett totalt värde om drygt 2 miljarder kronor – omkring hälften av detta bedöms utgöras av Nordamerika.

VoIP-MARKNADEN

VoIP-tekniken innebär att telefontrafik hanteras över Internet. Detta ger flera fördelar jämfört med traditionella telefonisystem – VoIP möjliggör bland annat skapandet av nya typer av applikationer, kostnadsbesparingar från integrerade röst- och datanätverk, samt lägre investeringar i utrustning och lägre driftskostnader. Företag ser främst VoIP som ett verktyg för att kapa kostnader på kort sikt. Den svaga konjunkturen gjorde tidigare att många aktörer var avvaktande till att investera i infrastruktur för VoIP. I takt med att konjunkturläget har förbättrats, har dock intresset för VoIP har tagit ordentlig fart.

I USA har VoIP-operatörer såsom Vonage, 8x8, Skype och pulver.com etablerat sig med stigande marknadsandelar på de traditionella telefonoperatörernas bekostnad. Också i Europa går utvecklingen framåt, operatörer som Tele2, Bredbandsbolaget och Fastweb i Italien tillhandahåller VoIP-tjänster i större skala, dessutom börjar etablerade operatörer som Telia att lansera VoIP. Utvecklingen är densamma i flertalet europeiska länder. Sammanfattningsvis innebär utvecklingen att antalet VoIP-användare växer snabbt och därmed även marknaden för konsumentprodukter inom VoIP.

Drivkrafter inom VoIP-marknaden

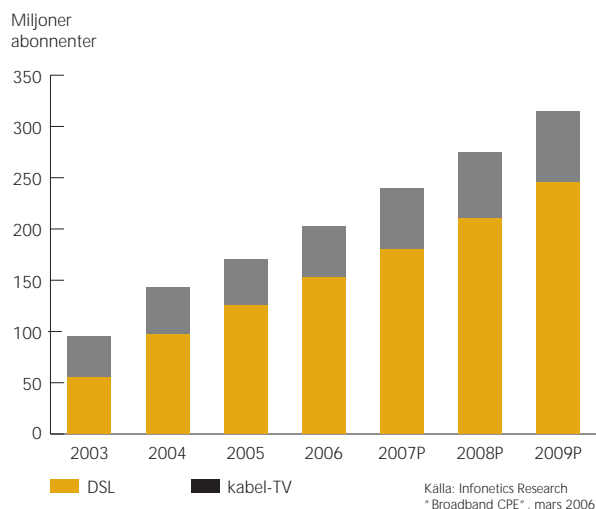
Den viktigaste drivkraften bakom VoIP är tillväxten av bredbandsabonnemang. Bredbandsabonnemang är en förutsättning för att VoIP-tjänster skall fungera bra - samtidigt är just VoIP-tjänsterna en av de tjänster som driver efterfrågan på bredbandsuppkoppling. Enligt analysföretaget Infonetics Research uppgick det globala antalet bredbandsabonnenter i slutet av 2005 till över 170 miljoner, vilket förväntas fördubblas fram till 2009. Detta motsvarar en årlig tillväxt om 16 procent.

I Europa präglas marknaden av stark tillväxt, vilket skapar möjligheter för nya aktörer och därmed högre konkurrens. Tillväxten på den amerikanska marknaden har inte varit lika stark som i Europa vilket delvis kan förklaras av att Europa i större utsträckning använder bredbandsaccess via DSL istället för via kabel-TV.

Förväntningar

För den amerikanska marknaden uppskattar analysföretaget Strategy Analytics att nära 12 miljoner amerikanska hushåll hade en VoIP-leverantör vid slutet av 2006. Strategy Analytics prognostiserar att denna användarandel skall komma att öka till nära 40 miljoner till 2011.

Bredbandsabonnenter, Globalt



Verksamhetsbeskrivning

VERKSAMHETEN

Nextlink är ett teknikföretag som utvecklar teknologier och produkter för ljudkommunikation. Kärnan i Nextlinks verksamhet härstammar från INVISIO produkterna, vilka bygger på bolagets patenterade teknologi kring käkbensmikrofoner. Vidare förfogar Nextlink över ytterligare två patentfamiljer, ett patent avseende en fästnanordning för headset (SoftSpring) och ett andra patent avseende en trådlös terminal för VoIP-telefoni.

Företaget har tre affärsområden:

- **Konsumentprodukter.** Trådlösa Bluetooth-headsets under varumärket INVISIO
- **Professionella produkter.** Trådförsedda, professionella headset under varumärket INVISIO Pro
- **Teknologicensiering och produktutveckling** för OEM-kunder

FORSKNING OCH UTVECKLING

Intern produktutveckling - Nextlinks styrka

Forskning och utveckling är kärnan i Nextlink. Denna verksamhet sker till största del internt inom bolaget. Inom Nextlink fokuseras mest på utveckling av mjuk- och hårdvara för integrerade headset med Bluetooth-teknologi och audio DSP-system (Digital Signal Processor). Flertalet ingenjörer arbetar med förbättringar av produkter under det egna varumärket. Nextlink grundar sig på mycket starka och innovativa patent och bolaget kommer att fortsätta sträva efter att utöka sin patentportfölj. Idag har bolaget tre registrerade patent. De registrerade patenterna täcker tekniken för att omvandla talvibrationer från käkbenet till ljud, VoIP-kommunikation via trådlösa terminaler samt bolagets unika SoftSpring öronfixtur.

Patent

Käkbensmikrofon

Uppfinningen grundar sig på en öronplugg (10-12 mm) avsedd att fästas i ytterörat. Denna öronplugg innehåller både högtalare och mikrofon. Talljud överförs via användarens käkben och avskärmar luftburna ljudsignaler, som härmed säkerställer en direkt överföring av användarens röst, trots andra externa kringliggande ljud. När människor talar genereras talvibrationerna i hals och stämband.

Dessa vibrationer överförs genom ben och vävnad. Speciellt käkbenet, som passerar nära främre delen av ytterörat, producerar en stark överföring och överför ett bredare spektrum av ljud än om signalen genereras från halsen.

Patenten är beviljade i USA, Europa och Singapore. Det europeiska patentet utfärdades 1993 och upphör att gälla 2013, i USA beviljades patentet 1997 och upphör att gälla 2014 och i Singapore beviljades patentet 2001 och upphör att gälla 2013.

SoftSpring öronfixtur

SoftSpring är den ergonomiskt utformade fästnanordning, i form av en mjuk gummitfjäder, som på ett unikt sätt fäster Nextlinks headset i örat. SoftSpring medför att användaren knappt känner att headsetet sitter i örat och risken för obehag är mycket liten, även i samband med längre användningsperioder. SoftSpring levereras i två olika storlekar till varje INVISIO-headset och kan klippas till önskad längd av användaren själv.

Patenten beviljades i Europa och i USA i maj 2006 och upphör att gälla 2021.

VoIP-terminal

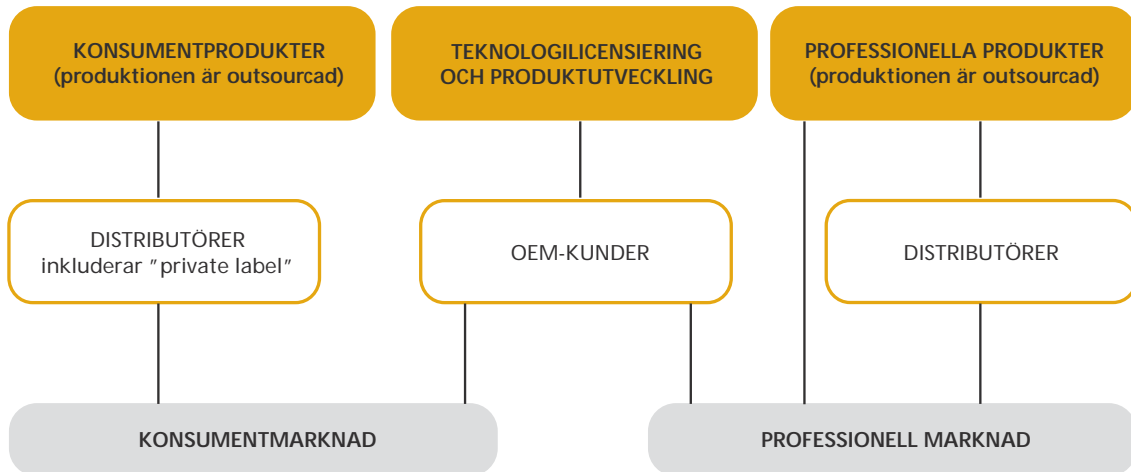
Nextlink beviljades ett europeiskt patent för trådlösa kommunikationslösningar för IP-telefoni under april 2004. Patentet täcker en portabel elektronisk terminal som klarar att producera VoIP-anslutningar till ett trådlöst nätverk eller Internet.

Patentet beviljades i Europa 2004 och i USA i januari 2007. Patenten upphör att gälla 2021. Motsvarande patentansökan är under behandling gällande Kina, Japan och Hong Kong.

Bluetooth Special Interest Group

Bluetooth Special Interest Group (SIG) är en ideell förening som arbetar för att stärka utvecklingen och användandet av Bluetooth-produkter. Varje företag som använder sig av Bluetooth-teknik måste vara medlem - i dagsläget finns omkring 7 000 sådana medlemsföretag. Nextlink ingår i den skara av cirka 250 så kallade Associated Memberföretag som är djupt engagerade i utvecklingen av Bluetooth-teknologi.

Affärsområden



Investeringar inom produktutveckling

Nextlink har under 2006 satsat stort inom produktutveckling för att kunna utveckla produkter i större skala och med ännu kortare utvecklingscykler. Satsningen har inneburit flera nyrekryteringar och investeringar i utvecklings- och testmaterial. Rekryteringsprocessen har tagit längre tid än väntat, därför har bolaget tillsvidare tagit hjälp av externa konsulter, något bolaget kommer att fortsätta med även under 2007.

Tillverkningsavtal

I januari 2007 ingick Nextlink avtal med Flextronics gällande produktion av Bolagets konsumentprodukter. För Nextlink och dess kunder är det av betydande vikt att samarbeta med en stor leverantör där produktkvalitet och leveranssäkerhet är i absoluta världsklass. Nextlinks avancerande teknologier ställer stora krav på tillverkaren och dennes produktionsmetoder.

PROFESSIONELLA PRODUKTER

År 2000 lanserades Nextlinks första produkt, INVISIO Pro Custom Made. Nextlinks headsetts för den professionella marknaden marknadsförs under namnet INVISIO Pro. Denna produktgrupp riktar sig till användare inom bland annat militär, räddningstjänst och säkerhetsbranschen, vilka samtliga verkar i extrema miljöer med specifika krav på funktionalitet. INVISIO Pro är framtagen för kommunikation med hjälp av exklusiva radioenheter och walkie-talkies. INVISIO Pro har sedan starten ständigt vidareutvecklats och är idag en produktgrupp bestående av headsetts och PTT-enheter (Push-to-talk).

Unik käkbensteknik

INVISIO Pro-headsetts bygger på en mycket unik, av Nextlink patenterad käkbensteknik. Tack vare headsetets integrerade käkbensmikrofon kan användaren av INVISIO Pro tala mycket lågt, eller till och med viska, och fortfarande när ljudet fram till mottagaren klart och tydligt. Tekniken att överföra talvibrationer via käkbenet innebär också att man helt avskärmar störande luftburna ljudsignaler - ljud som i vanliga fall, med vanlig mikrofonteknik, skulle upptas av mikrofonen. Det betyder därmed att man med käkbenstekniken säkerställer en mycket tydlig överföring av användarens röst, oavsett ljudnivå i omgivningen.

Nextlinks position på marknaden

Den professionella marknaden är uppdelad i två huvudsakliga kundgrupper baserat på kundernas olika behov; statliga användare som till exempel polis, livvakter, räddningstjänst och militära förband, samt privata användare inom till exempel bygg-, sjöfarts-, och flygbranschen. De främsta kunderna finns i Europa och USA. Nextlink har under de senaste åren stadigt ökat sina marknadsandelar på den professionella marknaden med sina INVISIO Pro-produkter och har ett mycket gott rykte bland världens mest kända militära specialstyrkor och insatsstyrkor (SWAT-teams).

Konkurrens

Marknaden för professionella headsetts är splittrad med små, lokala aktörer. Det finns ingen klar marknadsledare inom segmentet. Motorola, Peltor, Nacre, Silynx, Davis Communications, Sonic och New Eagle tillhör de största aktörerna - ingen av dem erbjuder dock produkter med teknik likvärdig den som INVISIO Pro bygger på. På grund av den invecklade tekniken och den relativt höga graden av individualiserade produkter har Asiens lågprisföretag ännu inte trätt in på marknaden. Nextlink har väletablerade samarbetsavtal med Sonic och Davies Communications, vilka omfattar försäljningen av produkterna.

Utsikter för 2007

Nextlink hade en mycket stark utveckling för sina professionella produkter under 2006. Bolaget fick bland annat sin största order hittills av INVISIO Pro headsetts. Ordern, som omfattade 3 300 enheter, kom från den franska militären.

Industrin har i större utsträckning börjat efterfråga digitala produkter istället för analoga produkter, vilket inneburit att Nextlink lanserade nya INVISIO Pro Digital under andra halvan av 2006.

I linje med Nextlinks övergripande strategi har en ny expansionsstrategi implementerats för det professionella området. Under 2007 kommer bolaget bredda sin produktportfölj och därigenom kunna täcka fler kundsegment än vad som görs idag. En bredare produktportfölj öppnar också upp nya geografiska marknader.

För den professionella användaren består hela kommunikationssystemet av en tvåvägs radioenhet, en PTT-enhet (Push-to-talk) och ett headset. Förutom att erbjuda headsetts och PTT-enheter blir Nextlink ofta tillfrågat att hjälpa till vid optimeringar av systemen eller utvecklingen av kundanpassade lösningar. Detta är ett område inom vilket Bolaget kommer att engagera sig på projektbasis under 2007.



Modeller

Nextlink har hittills utvecklat och lanserat tre INVISIO Pro-headsets. Därutöver har Nextlink utvecklat ett urval av PTT-enheter. Headseten levereras över hela världen och finns även i OEM-produkter.

INVISIO Pro Custom Made

Detta är den ursprungliga INVISIO-modellen. Enheterna tillverkas individuellt med hjälp av ett formbart avtryck och anpassas på så sätt till varje enskild användares öra. Den lätta vikten i kombination med den ergonomiska utformningen, medför att användaren knappt känner att headsetet sitter i örat och risken för obehag i samband med längre användningsperioder är betydligt mindre än vid användande av andra typer av headsetsystem. Användaren kan välja mellan utformningar för höger eller vänster öra. Ett individuellt öronavtryck utförs enkelt av Nextlink eller lokal audionom.

INVISIO Pro Standard

INVISIO Pro Standard tillverkas i ett standardformat som passar antingen det högra eller det vänstra örat. Även om den inte är individuellt anpassad gör det lätta och tåliga materialet även här att användaren kan använda headsetet under långa perioder utan obehag. INVISIO Pro Standard är en unik produkt som utvecklas och marknadsförs enbart av Nextlink. INVISIO Pro Standard levereras med sladd och är kompatibel med ett stort antal radio- och mobilsystem från de ledande tillverkarna.

INVISIO Pro Digital

INVISIO Pro Digital lanserades i slutet av 2006 till följd av att fler och fler analoga tvåvägs radioenheter nu ersätts med digitala radioenheter. Själva headsetet liknar INVISIO Pro Standard beträffande design och ergonomiska egenskaper. INVISIO Pro Digital innehåller dock ett DSP chip (Digital Signal Processor) för förbättrad ljudkvalitet.

INVISIO Pro PTT (Push-to-talk)

Nextlink har utvecklat ett flertal PTT-enheter för att kunna leverera en enhetlig lösning till kunderna. PTT-enheten är den talknapp användaren trycker in för att kommunicera i ett tvåvägs kommunikationssystem.



KONSUMENTPRODUKTER

Nextlinks första headset till konsumentmarknaden lanserades 2002. Sedan dess har Nextlink utvecklat nya versioner av trådlösa headsets under namnet Bluespoon. Dessa har vunnit utmärkelser samt erhållit positiva omdömen från användartest över hela världen. Den nya varumärkesstrategin som slogs fast under 2006, innebär att alla nya konsumentprodukter kommer att marknadsföras under varumärket INVISIO, istället för som tidigare Bluespoon (se vidare om nya varumärkesstrategin under avsnitt "Affärsidé, vision, mission, mål och strategi").

Produktlinjen INVISIO består av headsets som riktar sig till mobiltelefonanvändare och tidiga IP-telefoniabonnenter (VoIP) på konsumentmarknaden. Gemensamt för INVISIO headseten är att de är trådlösa och innehåller Bluetooth-teknik.

På konsumentmarknaden strävar Nextlink efter att nå en nischposition där slutkunderna värdesätter design, teknik och funktionalitet och där priset inte blir en avgörande del av köpbeslutet.

INVISIOs unika egenskaper

De flesta Bluetooth-headsets som erbjuds på marknaden är av ungefär samma storlek och använder sig av liknande design. Det finns dock vissa egenskaper som differentierar Bluetooth-headsets från varandra. Det som särskiljer INVISIO från konkurrerande headsets på marknaden kan sammanfattas i följande punkter:

- Patentskyddad teknik kring käkbensmikrofonen som erbjuder marknads bästa talkvalitet i krävande ljudmiljöer
- Den unika patenterade SoftSpring som säkerställer användarvänlighet och komfort
- Elegant och diskret design. INVISIO G5 anses vara marknads minsta headset

Nextlinks position på marknaden

Nextlink genomsyras av en innovationsanda som härstammar från utvecklingen av spjutspetsprodukter för professionella användare. Strategin sedan ett par år tillbaka är att dessa erfarenheter från den professionella marknaden skall utnyttjas för att vinna inesteg på konsumentmarknaden. Nextlinks inriktning är att främst verka i "high end"-segmentet av konsumentmarknaden där prispressen är mindre påtaglig och bruttomarginalerna är högre.

Nextlinks kunder på konsumentmarknaden finner man främst inom tre olika segment: detaljister (elektronikkedjor för konsumenter, mobiltelefonspecialister etc), distributörer (distributörer av konsumentelektronik) samt operatörer.

"Alltsedan den trådlösa Bluetooth-teknologin intog marknaden har bolaget utmärkt sig som tillverkare av världens minsta och mest avancerade headsets. INVISIOs nya produktserie är inget undantag. Den nya INVISIO-linjen har fått stor uppmärksamhet i media och av potentiella kunder. Vid den årliga konsumentelektronik mässan (CES) i Las Vegas i januari 2007 erhöll INVISIO Q7 och INVISIO G5 utmärkelser."



Konkurrens

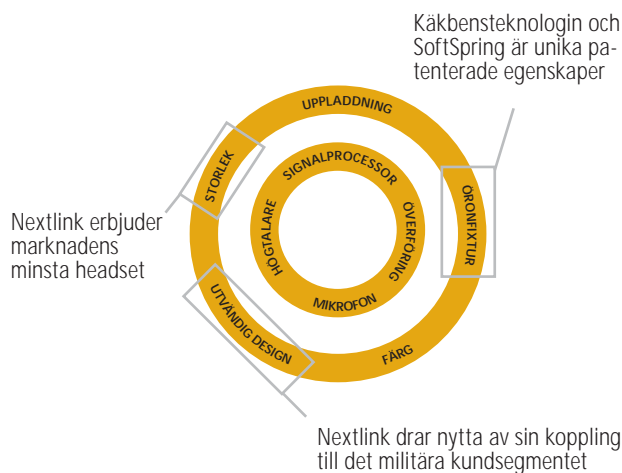
Konkurrensen på konsumentmarknaden för headsets är hård med många aktiva aktörer. Marknadsledande i Europa är Nokia och i USA Motorola. De viktigaste aktörerna är mobiltelefonstillverkare (Nokia, Motorola, Samsung och Sony Ericsson), headsetspecialister (Plantronics, GN Store Nord, Logitech) samt en rad mindre tillverkare med lokala och regionala varumärken. Andelen mindre aktörer har minskat signifikant under 2006 på grund av en generell priserosion och konkurrens. Konkurrensen på headsetmarknaden är hård och Nextlink räknar med att nuvarande intensiva nivå kommer att fortsätta i en överskådlig framtid. Differentiering blir mer och mer betydelsefullt för att möjliggöra en långsiktig marknadsposition.

Distributionsavtal med RadioShack

I september 2005 ingick Nextlink och RadioShack ett exklusivt globalt distributionsavtal. Under 2006 omförhandlades avtalet till ett icke-exklusivt distributionsavtal. I det nya avtalet förbinder sig också RadioShack att lägga en order på 75 000 headsets för konsumentmarknaden. Denna order inkom under tredje kvartalet 2006 och leverans av produkterna beräknas att ske under andra kvartalet 2007.

Avtalet med RadioShack ger Nextlink möjlighet att bredda sitt försäljnings- och distributionsnätverk för konsumentprodukter.

INVISIOs EGENSKAPER



Utsikter för 2007

Under 2006 etablerade Nextlink en försäljningsgrupp som skall arbeta med att säkra och stödja den globala försäljningen. Nextlink erhöll under 2006 stora ordrar från RadioShack (USA), Dangaard Telekom (Europa), Brightpoint (USA), Brightstar (Latin Amerika) och Infasonics (USA).

Nextlink har även gjort betydande framsteg med att bygga nya kontakter med potentiella kunder inför 2007. Under 2007 kommer Bolagets försäljningsinsatser fokuseras på geografisk expansion samt utveckling av distributionskanalerna.

Produktframtagning

I dagsläget fokuseras Nextlinks resurser kring fyra projekt: slutleveranserna till Samsung samt arbetet med de tre konsumentprodukterna Nextlink AX3, INVISIO G5 och INVISIO Q7.

- Samarbetet med Samsung har pågått under hela 2006 och bygger på det licens- och utvecklingsavtal som träffades mellan Nextlink och Samsung i januari 2006.
- Majoriteten av försäljningen under det fjärde kvartalet utgjordes av Nextlinks enklaste modell, Nextlink AX3, som också marknadsförs under namnet VS600 (ett varumärke som ägs av RadioShack). För närvarande genomförs vissa modifieringar av produkten och den uppgraderade versionen kommer att levereras från och med april 2007.
- Arbetet med att utveckla INVISIO G5 har pågått under nästan två år och befinner sig nu i sitt absoluta slutskede. I dagsläget pågår införsäljning och förhandlingar med viktiga kunder.
- Vidareutvecklingen av INVISIO Q7 medför att lansering planeras att ske under det tredje kvartalet 2007.
- Vidareutvecklingen av INVISIO S20 är uppskjuten tills andra halvåret 2007 då utvecklingsresurserna prioriteras på INVISIO Q7 och INVISIO G5

Modeller

I dagsläget består Nextlinks produktportfölj till konsumentmarknaden av fyra headsets. Utöver tre headsets som marknadsförs under varumärket INVISIO har Nextlink lanserat Nextlink AX3 vilket är en föregångare till den mycket framgångsrika Bluespoon AX2. Nextlink AX3 har sålts till RadioShack som en private label-produkt under namnet VS600.

INVISIO Q7 – Klart ljud oavsett bakgrundsljud

INVISIO Q7 använder sig av käkbensteknik och är det ultimata headsetet för användning i bullriga och blåsiga miljöer. Headsetets

funktionalitet styrs med hjälp av tre knappar och det uppladdningsbara Li-ionbatteriet ger upp till fem timmars taltid och 300 timmars standbytid. INVISIO Q7-modellen fästes i örat med Nextlinks unika SoftSpring-teknik, något som säkerställer användarvänlighet och komfort.

INVISIO Q7 stödjer både Bluetooth V1.1 och V1.2 och är kompatibel med alla mobiltelefoner på marknaden som stödjer Bluetooth.

INVISIO G5 – Ofattbart liten och diskret

INVISIO G5 modellen är ett headset differentierat på storlek. Produkten är framtagen för den kräsne användaren. Storleken, 30 mm lång, 17 mm bred, samt vikten på 5,85 gram gör den till världens absolut lättaste och minsta trådlösa headset. Precis som i INVISIO Q7-modellen fästes INVISIO G5 i örat med SoftSpring-teknik för maximal komfort. Med dess spjutpetsteknologi ger den upp till fyra timmars taltid och 250 timmars standbytid.

INVISIO G5 levereras med en specialutvecklad behållare som inte bara skyddar headsetet utan även fungerar som portabel laddare. Behållaren inkluderar ett batteri som klarar av att ladda headsetet upp till fem gånger innan ytterligare laddning via nätanslutning krävs.

INVISIO S20 – Stereoheadset med en radie upp till 100 meter

INVISIO S20 är ett revolutionerande trådlöst stereoheadset avsett för såväl mobil Bluetooth-kommunikation som för musik. INVISIO S20 fästes runt båggen öronen och runt bakhuvudet. Headsetet kan också användas för VoIP-kommunikation och har en räckvidd på 100 meter inom synfält. INVISIO S20 ger användaren upp till tio timmars taltid, 13 timmars musikspelning, och 1 250 timmars standbytid.

Nextlink AX3 – Lätthanterat

Nextlink AX3 är ett lätthanterat och prisvärt headset med lång tal- och standbytid. Headsetet säljs till RadioShack under namnet VS600 och till övriga kunder som Nextlink AX3. Headsetet är både sett till design och prestanda en ny generation av Nextlinks populära Bluespoon AX2. Nextlink AX3 fästes som alla andra Nextlink headset i örat med SoftSpring-teknik för maximal komfort.

TEKNOLOGILICENSIERING OCH PRODUKTUTVECKLING FÖR OEM-KUNDER

OEM-samarbeten/licensiering

Nextlinks produktstrategi för OEM-marknaden är att sälja och marknadsföra licenser och komponentlösningar. Under 2006 etablerades en affärsutvecklingsgrupp inom företaget. Denna grupp har till uppgift att licensiera Nextlinks patent, samt att såväl stärka befintliga, som utveckla nya, OEM-samarbeten.

Licens-och utvecklingsavtal med Samsung

I januari 2006 tecknades ett licens- och utvecklingsavtal med koreanska Samsung. Avtalet avser utvecklingen av ett Bluetooth-headset för konsumentmarknaden baserat på Nextlinks patent för käkbensmikrofoner. Under 2006 spenderades huvuddelen av aktiviteterna inom affärsutvecklingsgruppen på att fullgöra Nextlinks åtaganden till Samsung. För Nextlinks organisation har möjligheten att utveckla produkter tillsammans med en krävande och erfaren beställare som Samsung inneburit ett viktigt kunskapslyft. Erfarenheter och kontakter från Samsungprojektet är av stort värde inför liknande, framtida projekt.

Framtida industriella samarbeten

Nextlink har under hösten 2006 haft nära kontakter med mobiltelefonstillverkare, operatörer samt tillverkare och distributörer av mobiltelefonutrustning rörande OEM-samarbeten och andra industriella samarbeten. Det är Nextlinks nuvarande bedömning att de pågående kontakterna kommer resultera i nya kontrakt under 2007.

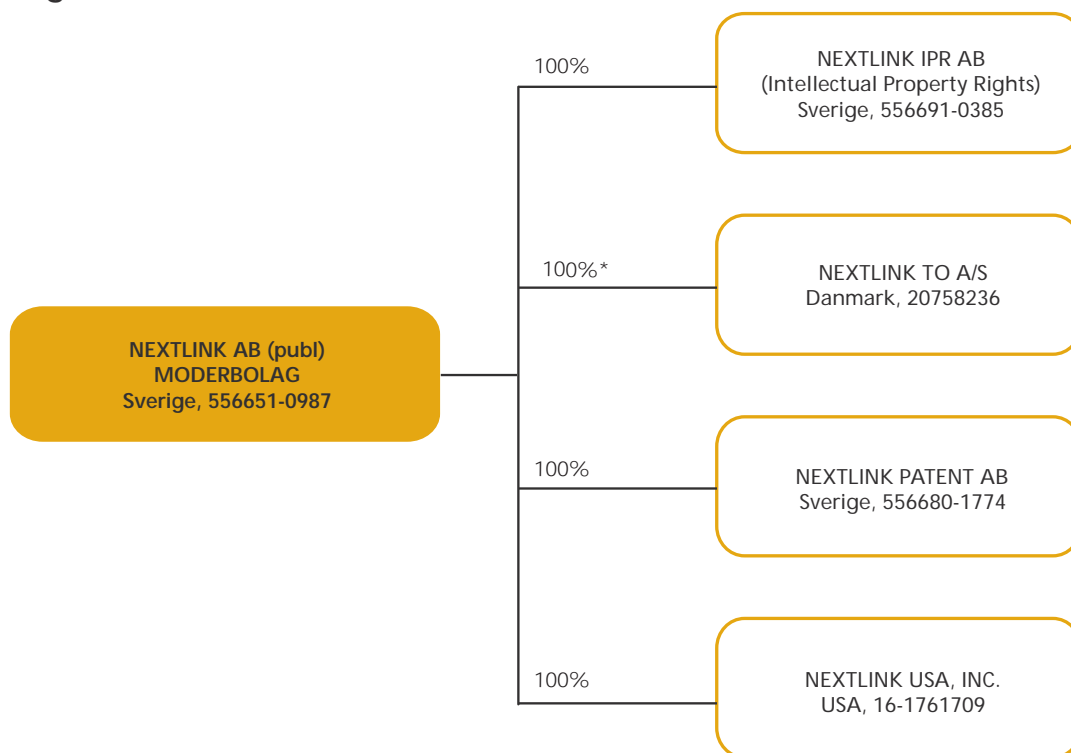
I Nextlinks strategi ligger att aktivt pröva möjligheterna att medverka i större industriella allianser. Diskussioner med intresserade partners har inletts och kommer att fortsätta under 2007. Nextlinks attraktivitet i sådana diskussioner är stor, eftersom bolaget valt att bibehålla sitt strategiska fokus på avancerade produkter för det högre prissegmentet och kapitalisera på värdet av patentportföljen.



LEGAL STRUKTUR

Nextlink.to A/S grundades 1999. Moderbolaget Nextlink AB bildades 2003. Under 2005 bildades tre nya dotterföretag; två svenska dotterföretag, Nextlink IPR AB och Nextlink Patent AB, för att äga och förvalta Nextlinks patent, samt ett amerikanskt dotterföretag, Nextlink USA Inc, för att hantera den amerikanska marknaden. Bolagets patent, vilka tidigare ägts av Nextlink.to A/S har under 2005 och 2006 överförts till Nextlink IPR AB och Nextlink Patent AB.

Legal struktur



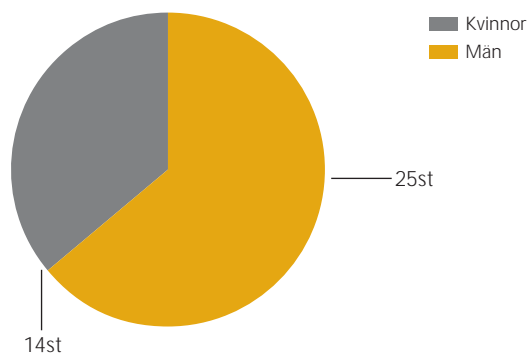
*Nextlink AB förvärvade de sista minoritetsposterna den 7 mars 2007.

MEDARBETARE OCH ORGANISATION

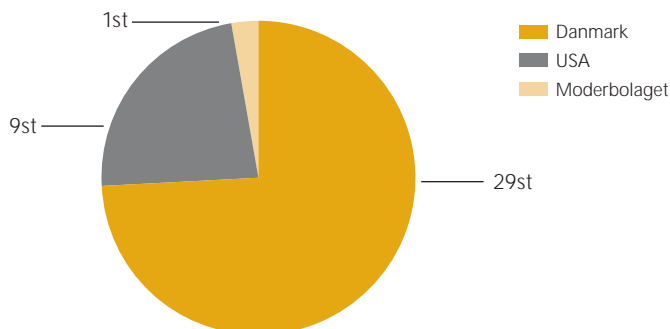
Nextlinks huvudkontor ligger i Köpenhamn, Danmark. Här sker forskning och utveckling, marknadsföring och verksamhetsdriften. Bolagets globala försäljningsfunktion för konsumentprodukter och professionella produkter är placerad i bolagets amerikanska kontor i Dallas. All tillverkning av konsumentprodukter är utlagd på underleverantörer. De professionella produkternas slutmontering sker vid kontoret i Köpenhamn.

Som ett led i den nya strategin (se avsnitt "Affärsidé, vision, mission, mål och strategi") förstärkte Nextlink sin organisation under 2006 genom tillsättning av en ny ledningsgrupp. Därutöver rekryterades ett antal nyckelpersoner till positioner inom marknadsföring, logistik samt forskning och utveckling. Antalet anställda i organisationen har därmed under året ökat från 22 till 39. Bolaget avser att under 2007 komplettera organisationen med en handfull medarbetare för att kunna möta de förväntningar som Bolagets kunder har på Nextlink.

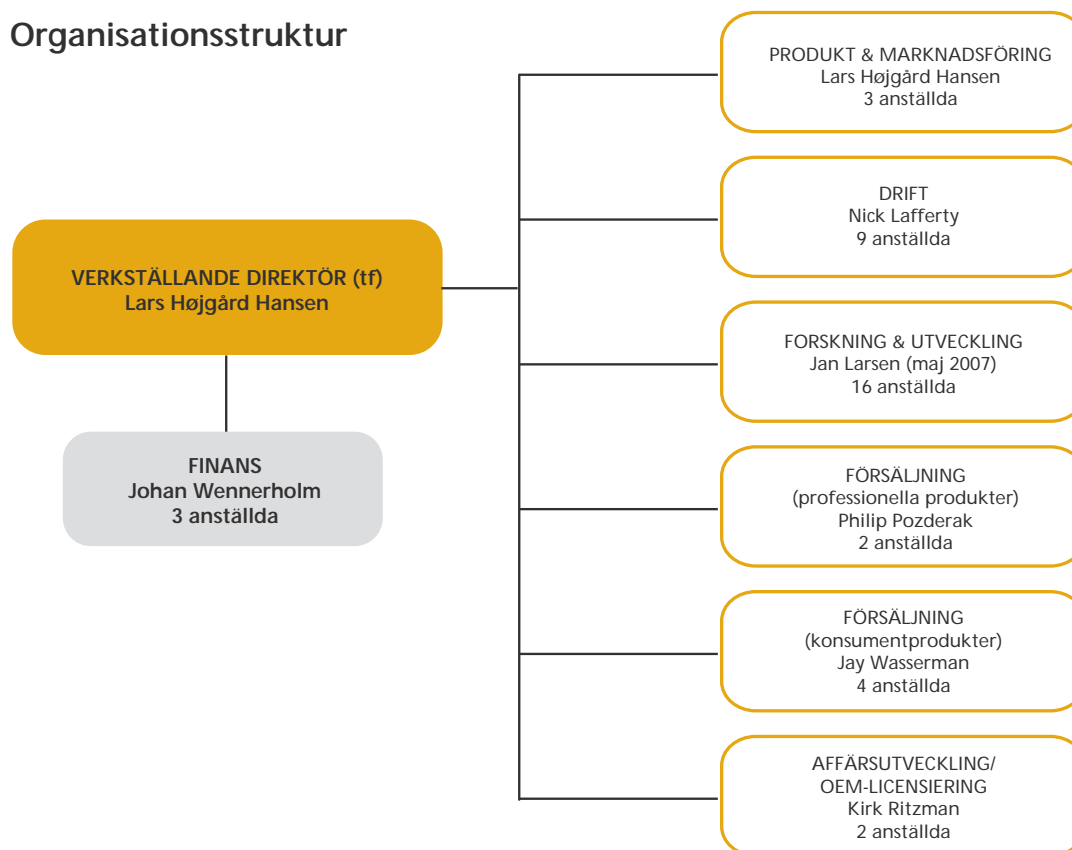
KÖNSFÖRDELNING AV ANTALET ANSTÄLLDA 2006-12-31



GEOGRAFISK FÖRDELNING AV ANTALET ANSTÄLLDA 2006-12-31



Organisationsstruktur



Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Nextlink AB (publ), organisationsnummer 556651-0987, får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2006-01-01– 2006-12-31. Moderbolaget är ett svenskt publikt aktiebolag, med säte i Stockholm, Sverige. Om inte särskilt anges, redovisas alla belopp i förvaltningsberättelsen i miljoner kronor. Uppgifter inom parentes avser föregående år.

AFFÄRSIDÉ

Nextlinks affärsidé bygger på att utveckla, marknadsföra och sälja headsetprodukter för ljudkommunikation under eget varumärke samt genom OEM-samarbeten med industriella aktörer (uppdragsutveckling).

VERKSAMHETEN

Nextlink är ett teknikföretag som utvecklar headsets och relaterade produkter för professionella användare under varumärket INVISIO Pro och konsumenter under varumärket INVISIO. Ett affärsområde som tillkommit under året är tekniklicensiering och produktutveckling för OEM-kunder.

Kärnan i Nextlinks verksamhet härstammar från bolagets patenterade teknologi kring kåkbensmikrofoner. Kunderna för INVISIO Pro finns framförallt inom professionella användarkategorier såsom militära specialförband, säkerhetstjänster, poliser och andra s.k. superanvändare.

Bolagets konsumentprodukter består av avancerade Bluetooth-headsets. Bolaget har under de senaste åren lanserat ett antal framgångsrika modeller. Försäljningen har ökat ordentligt under det gångna året samtidigt som grunden har lagts för framtida tillväxt genom utveckling av en ny produktportfölj. Nextlink har ett antal viktiga patent inom sina verksamhetsområden, vilka ligger till grund för de utvecklade produkterna i verksamheten.

De professionella produkterna säljs till största del genom ett antal specialiserade distributörer. Vid distribution av konsumentprodukterna samarbetar Nextlink med teleoperatörer, distributörer av mobiltelefoner och tillbehör samt elektronikkedjor.

Nextlinks huvudkontor ligger i Köpenhamn, Danmark. Här sker forskning och utveckling, marknadsföring samt verksamhetsdriften. Bolagets försäljningsfunktion för konsumentprodukter och till viss del för professionella produkter är placerad i bolagets amerikanska kontor i Dallas.

Företaget grundades i Danmark 1999 och moderbolaget är noterat sedan mitten av 2004.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER RÄKENSKAPSÅRET

Konsumentprodukter

Försäljningen av headsets till konsumentmarknaden ökade under året med 41 procent till 34,4 (24,4) mkr. Ackumulerat för helåret uppgick antalet sålda enheter till 173 392 (109 243).

Bolaget har valt att under andra halvan av året fasa ut vissa produkter, och i stället fullt ut satsa på lanseringen av de nya produkterna Nextlink AX3, INVISIO G5 och INVISIO Q7 med början under våren 2007.

Det exklusiva globala distributionsavtal som Nextlink undertecknade med RadioShack i början av 2006 omförhandlades under andra halvan av året till ett icke-exklusivt distributionsavtal för den amerikanska marknaden.

Professionella produkter

De professionella produkterna uppvisade en fortsatt stabil utveckling och under året erhöll Nextlink sin största order någonsin inom professionella produkter. Affärsområdets omsättning ökade med 31 procent till 17,8 (13,6) mkr.

En ny professionell produkt lanserades under året, INVISIO Pro Digital (digital version av den existerande INVISIO Pro Analog). Det ny-lanserade headsetet har testats mycket positivt bland bolagets mest krävande kunder - militära specialstyrkor. Ackumulerat för helåret uppgick antalet sålda enheter till 10 282 (6 405).

OEM/licensiering

Nextlinks produktstrategi för OEM-marknaden är att sälja och marknadsföra licenser och komponentlösningar. Under 2006 etablerades en affärsutvecklingsgrupp inom företaget. Denna grupp har till uppgift att licensiera Nextlinks patent samt utveckla OEM-samarbetena.

Bolagets första OEM-avtal slöts, under 2006, med koreanska Samsung, världens tredje största mobiltelefonföretag, och avser utvecklingen av ett avancerat Bluetooth-headset för konsumentmarknaden. Ackumulerat för helåret uppgick omsättningen från

OEM/licensiering till 5,4 (0,0) mkr. Majoriteten av de totala intäkterna från samarbetet med Samsung väntas inkomma i form av royaltysintäkter när produkten väl börjar tillverkas av Samsung.

Omsättning och resultat

Nextlinks ackumulerade försäljning för 2006 uppgick till 57,5 (38,0) mkr, en ökning med 51 (99) procent jämfört med föregående år. Resultatet efter skatt minskade dock till -46,1 (-11,0) mkr, vilket motsvarar -3,47 (-1,03) kronor per aktie. Resultatet för helåret har belastats med engångskostnader om 17,7 mkr avseende avgångsvederlag till tidigare VD, legala kostnader för upprättande av avtal, kostnader i samband med framtagande av ny strategi, reserveringar för pågående tvister samt ett marknadsföringsbidrag.

Organisation och personal

Organisationen har under året förstärkts genom ett antal viktiga rekryteringar. Under året tillsattes en ny ledningsgrupp, vidare rekryterades ett antal nyckelpersoner till positioner inom marknadsföring, logistik samt forskning och utveckling. Antalet anställda i organisationen har under året ökat från 22 till 39 per sista december 2006. Bolaget avser att göra ett mindre antal ytterligare rekryteringar under 2007 för att kunna möta de förväntningar som bolagets kunder ställer på Nextlink.

Miljö

Bolaget bedriver inte någon verksamhet som omfattas av miljöbalkens tillstånds- eller anmälningsplikt.

Forskning och utveckling

Forskning och utveckling är kärnan i Nextlink. Denna verksamhet sker till största del internt inom bolaget. Inom Nextlink fokuseras mest på utveckling av mjuk- och hårdvara för integrerade headsets med Bluetooth-teknologi och audio DSP-system. Flertalet ingenjörer arbetar med förbättringar av produkter under det egna varumärket. Nextlink grundar sig på mycket starka och innovativa patent och bolaget kommer att fortsätta sträva efter nya tillskott till sin patentportfölj. Idag har bolaget tre registrerade patent.

Nextlink har under 2006 investerat mycket inom produktutveckling för att kunna utveckla produkter i större skala och med ännu kortare utvecklingscykler. Investeringen har inneburit flera nyrekry-

teringar under 2006 men även investeringar i utvecklings- och testmaterial. Rekryteringsprocessen har tagit längre tid än väntat, därför har bolaget tillsvidare tagit hjälp av externa konsulter vilket bolaget kommer att fortsätta med även under 2007, dock i mindre omfattning än 2006.

Under året har utvecklingskostnader aktiverats för nästa generations konsumentprodukter, INVISIO G5 och INVISIO Q7.

Patent

Den allmänna patentstrategin är att aktivt ansöka om patent inom områdena trådlös kommunikation och audiologi. Nextlink äger och har utvecklat i dagsläget tre patentfamiljer:

Käkbensmikrofon. Det patenterade systemet består av en liten öronmikrofon som fångar upp vibrationer i användarens käkben och överför det till ljud.

SoftSpring öronfixtur. En ergonomiskt utformad fästansordning, i form av en mjuk gummifjäder, som på ett unikt sätt fäster Nextlinks headsets i örat.

VoIP-terminal. Ett patent för en trådlös kommunikationsterminal för IP-telefoni (VoIP).

HÄNDELSE EFTER PERIODENS UTGÅNG

Vid den årliga konsumentelektronik mässan (CES) i Las Vegas i januari 2007 tilldelades INVISIO Q7 och INVISIO G5 juryns Innovations Honoreé Award inom kategorin trådlös kommunikation.

Nextlink har ingått avtal med Flextronics gällande produktion av företagets nya konsumentprodukter. Nextlinks produkter är små och tekniskt avancerade. För att säkerställa högsta möjliga kvalitet och leveranssäkerhet är det viktigt för bolaget att samarbeta med ett världsledande produktionsföretag som Flextronics.

Nextlinks patent rörande trådlös VoIP-terminal godkändes i USA i januari 2007. Nextlink har sedan en tid tillbaka även erhållit patent inom EU för samma uppfinning. I och med att patentet nu även är godkänt i USA har möjligheterna att kapitalisera på patentet ökat väsentligt. Resurser anslås nu för att på bästa sätt dra full nytta av patentet.

Den 14 februari 2007 lämnade Andrew Berman posten som VD. Det främsta skälet till VDs avgång är att bolaget behöver en operativ chef på plats i Danmark. Nextlinks nuvarande vice VD och chef för marknadsföring, Lars Højgård Hansen, tar över som t.f. VD tills den styrelse, som årsstämman väljer, har prövat VD-frågan.

Den 14 februari 2007 beslutade styrelsen i Nextlink, under förut-sättning av bolagsstämans godkännande den 20 mars 2007, att genomföra en företrädesemission om 36,6 mkr för befintliga aktieä-gare.

I mars 2007 genomförde Nextlink AB den sista transaktionen av-seende de utestående minoritetsposterna i det danska dotterbolaget Nextlink.to A/S. Nextlink AB äger nu samtliga aktier.

FINANSIELL UTVECKLING

Investeringar

Koncernens ackumulerade investeringar i anläggningstillgångar un-der året uppgick till 14,7 (2,3) mkr.

Moderbolaget

Moderbolaget Nextlink AB är ett holdingbolag utan övrig verk-samhet och all rörelse bedrivs i det helägda dotterbolaget Nextlink.to A/S. Moderbolagets omsättning uppgick till 3,45 (0,0) mkr och resultatet efter skatt uppgår till -17,7 (-0,7) mkr. Soliditeten uppgår till 71 (97) procent. Likvida medel uppgår till 10,2 (5,3) mkr. Investeringarna uppgick till 0,6 (0,3) mkr och avser främst investering i dotterbolagsaktier.

Likviditet och kassaflöde

Koncernens likvida medel uppgick per den 31 december 2006 till 13,2 (19,4) mkr. Kassaflödet från den löpande verksamheten upp-gick under helåret till -34,8 (-17,8) mkr.

Eget kapital

Nextlinkkoncernens egna kapital uppgick per den 31 december 2006 till 16,7 mkr, motsvarande 1,14 kr per aktie. Eget kapital efter utspädning uppgår till 1,61 kr per aktie. Utspädningen är beräknad på att eget kapital på balansdagen tillförs nytt kapital av det options-program vars lösenpris är under aktiepriset samtidigt som antalet aktier på balansdagen ökar med de aktier som tillkommer genom detta program.

Utdelning

Styrelsen föreslår att ingen utdelning kommer att lämnas för räkenskapsåret 2006.

För vidare information om den historiska finansiella utvecklingen hänvisas till avsnittet "Femårsöversikt" på sidorna 44-45.

STYRELSENS ARBETE

Nextlinks styrelse fastställer årligen en arbetsordning för styrelsen samt en VD-instruktion. Arbetsordningen anger bl.a. styrelsens ålg-ganden, ansvarsfördelningar, mötesplan och vilka ärenden som skall föreläggas styrelsen. Styrelsen bestod under 2006 av fyra ledamöter. Efter räkenskapsårets utgång har antalet ledamöter minskat till tre, då Ole Oftedal lämnade posten som styrelseledamot i februari 2007. Bolagets styrelse har under året haft 14 protokollförda sammanträ-den. Därutöver har styrelsens ordförande haft löpande kontakter med bolagets VD. Vid de protokollförda mötena har de ärenden avhandlats som arbetsordningen stadgar, såsom affärsläget, resul-tat och ställning, delårsrapporter och årsbokslut samt större investe-ringsbeslut. Styrelsen har sitt säte i Stockholm.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Från och med 2005 tillämpar Nextlink i sin koncernredovisning IFRS (International Financial Reporting Standards). Detta är en följd av en EU-förordning som gäller samtliga noterade bolag inom EU. Vid rapportering 2005 har även jämförelsesiffror för 2004 och nyckeltal omräknats i enlighet med IFRS förutom för IAS 32 och 39 som i enlighet med frivilligt undantag i IFRS 1 tillämpas framåtriktat från och med 2005.

AFFÄRSRISKER OCH RISKHANTERING

I Nextlinks principer för finansiering och finansiell riskhantering ingår att fortlöpande minimera affärsmässiga och operationella risker, men samtidigt att tillvarata möjligheter på marknaden. För att hantera de finansiella riskerna arbetar koncernen efter en finanspolicy som an-tagits av Nextlinks styrelse. Denna policy anger vilka finansiella riskni-våer koncernen kan acceptera, bland annat vad gäller utländska va-lutor och olika finansieringsrisker samt hur riskminimering ska ske.

Finansiell riskhantering kommenteras vidare i not 1 sidan 35.

Tvister

Det föreligger en tvist mellan tre f.d. anställda och Nextlink.to A/S respektive Nextlink AB. Tvisten avser rätten till att förvärva optio-ner. Nextlink.to A/S och Nextlink AB har bestritt kraven då bolagen är av uppfattningen att de f.d. anställda inte har någon rätt till op-tionerna, eftersom deras anställning upphört. Nextlink bedömer ut-sikterna till framgång i tvisten som goda och har ej reserverat medel för tvisten.

Tidigare underleverantören Mitsumi Electronics Europe GmbH ("Mit-

sumi”) har stämt Nextlink.to A/S vid tysk domstol. Mitsumis krav gentemot Nextlink.to A/S uppgår till 414 830 USD och avser levererade men inte betalda produkter. Nextlink.to A/S har bestritt betalningsansvar mot bakgrund av att bolaget anser att Mitsumi Electric Co. Ltd Tokyo Japan, som Nextlink.to A/S inledde ett samarbete med avseende tillverkningen av Nextlink.to A/S headset, har kopierat Nextlink.to A/S produkter och sålt dem vidare till kunder. Nextlink.to A/S har därför en motfordran på Mitsumi avseende royaltyavgifter för försäljningen till kunder. Nextlink.to A/S har nyligen vunnit viss framgång i processen genom att en jurisdiktionsinvändning har bifallits i första instans avseende frågan om i vilket land rättegången skall hållas. Beslutet har överklagats av motparten och tvisten har ännu inte prövats i sak. Mot bakgrund av att tvisten kan tänkas pågå i flera år och att utfallet är ovisst har Nextlink reserverat ett belopp om cirka 2,6 Mkr för tvisten.

Nextlink är utöver vad som anges ovan, inte involverad i någon tvist av väsentlig betydelse och styrelsen för Nextlink har inte kännedom om någon omständighet som skulle kunna föranleda en tvist av icke obetydlig omfattning för Nextlink.

UTSIKTER FÖR 2007

Nextlink upplevde en mycket stark utveckling för sina professionella produkter under 2006. Nextlinks plan är att upprätthålla sin strategiska position i ”high end” segmentet, även om det sker på bekostnad av en något lägre försäljningsvolym.

Nextlink har under senare delen av 2006 haft nära kontakter med mobiltelefonstillverkare, operatörer samt tillverkare och distributörer av mobiltelefonutrustning rörande OEM-samarbeten och andra industriella samarbeten. Det är Nextlinks nuvarande bedömning att de pågående kontakterna skall resultera i nya kontrakt under 2007.

Bolaget valde att under andra halvan av 2006 fasa ut vissa produkter, och i stället fullt ut satsa på lanseringen av de nya produkterna INVISIO G5 och INVISIO Q7 med början under våren 2007. Därutöver kommer den uppgraderade versionen av Nextlink AX3 att levereras från och med april 2007.

Samarbetet med Samsung avseende utveckling av ett avancerat headset har pågått under hela 2006 och är nu inne i sitt slutskede.

FÖRSLAG TILL RESULTATDISPOSITION

MODERBOLAGET	(KSEK)
Till bolagsstämmans förfogande står:	
Ansamlad förlust	-1 435
Nyemission	27 757
Årets resultat	-17 665
	8 657
Behandlas på följande sätt:	
I ny räkning överföres	8 657
	8 657

Resultaträkningar – Koncernen

KSEK	Not	2006	2005
RÖRELSENS INTÄKTER	1		
Nettoomsättning sålda varor	2, 3	52 158	38 028
Nettoomsättning projekt	2, 3	5 359	–
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER		57 517	38 028
Råvaror och förnödenheter för sålda varor		–34 293	–28 972
BRUTTORESULTAT		23 224	9 056
RÖRELSENS KOSTNADER	5		
Råvaror och förnödenheter		–7 320	–
Övriga externa kostnader	6, 7	–36 185	–8 373
Personalkostnader	8, 9	–21 491	–9 604
Avskrivningar och nedskrivningar	11, 12	–1 957	–1 255
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER		–66 953	–19 232
RÖRELSERESULTAT		–43 729	–10 176
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA INVESTERINGAR			
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		288	41
Övriga räntekostnader och liknande resultatposter		–2 702	–828
SUMMA FINANSNETTO		–2 414	–787
Resultat efter finansiella poster och före skatt		–46 143	–10 963
Skatt på årets resultat	10	–	–
NETTORESULTAT		–46 143	–10 963
Nettoresultat för minoriteten		–	121
Nettoresultat till aktieägare i moderbolaget		–46 143	–11 084
Resultat per aktie (kr)		–3,47	–1,03
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	20	–3,47	–1,03
Antal utestående aktier (tusental)		14 663	12 797
Genomsnittligt antal utestående aktier (tusental)		13 290	10 757
Antal utestående aktier efter utspädning (tusental)		13 623	11 331

Kassaflödesanalys – Koncernen

KSEK	Not	2006	2005
	1		
Den löpande verksamheten			
Resultat före skatt		-46 143	-10 963
Justeringar för poster som ej ingår i kassaflödet	4	2 131	1 498
		-44 012	-9 465
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital			
Förändringar av varulager		-5 436	-3 872
Förändringar av rörelsefordringar		-893	-6 715
Förändringar av rörelseskulder		15 548	2 250
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL		9 219	-8 337
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-34 793	-17 802
Investeringsverksamheten			
Aktivering av interna utvecklingskostnader		-11 149	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-2 873	-2 249
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar		-631	-69
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		630	312
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERSAMHETEN		-14 023	-2 006
Finansieringsverksamheten			
Nyemissioner		29 281	28 946
Upptagna lån		13 287	2 075
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		42 568	31 021
ÅRETS KASSAFLÖDE		-6 248	11 213
Likvida medel (IB)		19 419	8 206
Likvida medel (UB)		13 171	19 419
Tilläggsupplysningar till kassaflödesanalysen			
Under året erhållna räntor		288	41
Under året erlagda räntor		-2 702	-521

Balansräkningar – Koncernen

KSEK	Not	2006	2005
TILLGÅNGAR	1		
Anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten m m	11	12 248	2 168
Inventarier, verktyg och installationer	12	3 654	2 245
Andra långfristiga fordringar	13	889	216
Summa anläggningstillgångar		16 791	4 629
Omsättningstillgångar			
Varulager		13 709	8 273
Kundfordringar		8 271	7 964
Övriga fordringar		3 022	3 158
Upplupna intäkter och förutbetalda kostnader	14	739	17
Likvida medel		13 171	19 419
Summa omsättningstillgångar		38 912	38 831
SUMMA TILLGÅNGAR		55 703	43 460
EGET KAPITAL OCH SKULDER	1		
Eget kapital	17		
Aktiekapital		14 663	12 797
Övrigt tillskjutet kapital		63 649	36 078
Andra reserver		918	648
Balanserat resultat inklusive årets resultat		-62 542	-16 399
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		16 688	33 124
Minoritetsintressen		0	156
Summa eget kapital		16 688	33 280
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut		17 734	4 447
Leverantörsskulder		13 641	4 849
Övriga skulder		535	2
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	16, 19	7 105	882
Summa kortfristiga skulder		39 015	10 180
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		55 703	43 460
Ställda säkerheter	18	2 965	8 014
Eventualförpliktelser	18	inga	inga

Förändringar av eget kapital

– Koncernen

KSEK, NOT 1	AKTIE- KAPITAL	ÖVRIGT TILLSKJUTET KAPITAL	ANDRA RESERVER	BALANSERAT RESULTAT	MINORITETS- INTRESSE	SUMMA EGET KAPITÄL
Koncernbildning	100	–	–	–	–	100
Effekt av nya redovisningsprinciper IAS 1, Minoritetsintresse	–	–	–	–	108	108
Nyemissioner	10 564	14 107	–	–	–	24 671
Kostnad för nyemissioner	–	–4 842	–	–	–	–4 842
Omräkningsdifferens	–	–	39	–	–	39
Årets resultat	–	–	–	–5 315	–73	–5 388
Belopp vid årets utgång 2004	10 664	9 265	39	–5 315	35	14 688
Belopp vid årets ingång 2005	10 664	9 265	39	–5 315	35	14 688
Nyemissioner	2 133	30 635	–	–	–	32 768
Kostnad för nyemissioner	–	–3 822	–	–	–	–3 822
Omräkningsdifferens	–	–	609	–	–	609
Årets resultat	–	–	–	–11 084	121	–10 963
Belopp vid årets utgång 2005	12 797	36 078	648	–16 399	156	33 280
Belopp vid årets ingång 2006	12 797	36 078	648	–16 399	156	33 280
Nyemissioner	1 866	29 680	–	–	–156	31 390
Kostnad för nyemissioner	–	–2 109	–	–	–	–2 109
Omräkningsdifferens	–	–	270	–	–	270
Årets resultat	–	–	–	–46 143	–	–46 143
Belopp vid årets utgång 2006	14 663	63 649	918	–62 542	–	16 688

Resultaträkningar – Moderbolaget

KSEK	Not	2006	2005
	1		
RÖRELSENS INTÄKTER	5	3 450	–
RÖRELSENS KOSTNADER			
Övriga externa kostnader	5, 6, 7	–16 377	–
Personalkostnader	8, 9	–5 411	–
Avskrivningar och nedskrivningar	12	–6	–912
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER		–21 794	–912
Rörelseresultat		–18 344	–912
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA INVESTERINGAR			
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		1 110	393
Övriga räntekostnader och liknande resultatposter		–431	–201
SUMMA FINANSNETTO		679	192
Resultat efter finansiella poster och före skatt		–17 665	–720
Skatt på årets resultat	10	–	–
NETTORESULTAT		–17 665	–720

Kassaflödesanalys – Moderbolaget

KSEK	Not	2006	2005
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN	1		
Resultat före skatt		-17 665	-720
Justeringar för poster som ej ingår i kassaflödet	4	6	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital		-17 659	-720
Förändringar av rörelsefordringar		-28 724	-23 551
Förändringar av rörelseskulder		7 304	985
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL		-21 420	-22 566
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-39 079	-23 286
Investeringsverksamheten			
Förvärv av dotterbolag	15	-610	-252
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-25	-
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN		-635	-252
Finansieringsverksamheten			
Nyemissioner		29 623	28 320
Upptagna lån		15 000	-
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		44 623	28 320
ÅRETS KASSAFLÖDE		4 909	4 782
Likvida medel (IB)		5 278	496
Likvida medel (UB)		10 187	5 278
Tilläggsupplysningar till kassaflödesanalysen			
Under året erhållna räntor		1 110	393
Under året erlagda räntor		-431	-201

Balansräkningar – Moderbolaget

KSEK	Not	2006	2005
TILLGÅNGAR	1		
Anläggningstillgångar			
Inventarier	12	19	–
Aktier i dotterföretag	15	9 526	8 916
Summa anläggningstillgångar		9 545	8 916
Kortfristiga fordringar			
Fordringar hos koncernföretag		62 632	32 666
Övriga fordringar		–	1 242
Summa kortfristiga fordringar		62 632	33 908
Kassa och Bank		10 187	5 278
Summa omsättningstillgångar		72 819	39 186
SUMMA TILLGÅNGAR		82 364	48 102
EGET KAPITAL OCH SKULDER	1		
Eget kapital	17		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		14 663	12 797
Reservfond		35 452	35 452
Summa bundet eget kapital		50 115	48 249
Fritt eget kapital			
Överkursfond		27 757	–
Balanserat resultat		–1 435	–715
Årets resultat		–17 665	–720
Summa fritt eget kapital		8 657	–1 435
SUMMA EGET KAPITAL		58 772	46 814
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut		15 000	–
Leverantörsskulder		690	1 198
Skulder till koncernföretag		5 536	–
Övriga skulder		549	2
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	16	1 817	88
Summa kortfristiga skulder		23 592	1 288
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		82 364	48 102
Ställda säkerheter	18	780	50
Ansvarsförbindelser	18	inga	inga

Förändringar av eget kapital

– Moderbolaget

KSEK, NOT 1	AKTIE- KAPITAL	RESERV- FOND	ÖVERKURS- FOND	BALANSERAT RESULTAT	ÅRETS RESULTAT	SUMMA EGET KAPITAL
Bolagsbildning	100	–	–	–	–	100
Nyemissioner	10 564	14 107	–	–	–	24 671
Kostnad för nyemissioner	–	–	–4 842	–	–	–4 842
Årets resultat	–	–	–	–	–715	–715
Belopp vid årets utgång 2004	10 664	–	9 265	–	–715	19 214
Belopp vid årets ingång 2005	10 664	–	9 265	–	–715	19 214
Omföring av föregående års resultat	–	–	–	–715	715	–
Nyemissioner	2 133	–	30 009	–	–	32 142
Kostnad för nyemissioner	–	–	–3 822	–	–	–3 822
Omföring till reservfond	–	35 452	–35 452	–	–	–
Årets resultat	–	–	–	–	–720	–720
Belopp vid årets utgång 2005	12 797	35 452	–	–715	–720	46 814
Belopp vid årets ingång 2006	12 797	35 452	–	–715	–720	46 814
Omföring av föregående års resultat	–	–	–	–720	720	–
Nyemissioner	1 866	–	29 866	–	–	31 732
Kostnad för nyemissioner	–	–	–2 109	–	–	–2 109
Årets resultat	–	–	–	–	–17 665	–17 665
Belopp vid årets utgång 2006	14 663	35 452	27 757	–1 435	–17 665	58 772

Noter

Not 1 Redovisnings- och värdeprinciper

Allmän Information

Idag består Nextlink-koncernen i huvudsak av de helägda dotterbolagen Nextlink.to A/S, Nextlink USA Inc, Nextlink IPR AB samt Nextlink Patent AB. Moderbolaget har sitt säte i Stockholm. Bolagets verksamhet omfattar att utveckla, marknadsföra och sälja headsetprodukter. Nextlink AB (publ) är för närvarande noterat på First North.

Uttalande om överensstämmelse med tillämpade regelverk.

Koncernredovisningen är upprättad i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS). Eftersom Moderbolaget är ett bolag inom EU tillämpas bara av EU godkända IFRS. Koncernredovisningen är vidare upprättad i enlighet med svensk lag genom tillämpning av Redovisningsrådets rekommendation RR 30 (Kompletterande redovisningsregler för koncerner). Moderbolagets årsredovisning är upprättad i enlighet med svensk lag och med tillämpning av årsredovisningslagen samt Redovisningsrådets rekommendation RR 32 (Redovisning för juridiska personer). Detta innebär att IFRS värderings- och upplysningsregler tillämpas med avvikelser som framgår av avsnittet Moderbolagets redovisningsregler. De IFRS-standarder och tolkningar som publicerats men inte trätt i kraft per den 31 december 2006 bedöms inte få någon väsentlig påverkan på koncernens finansiella rapporter.

Grunder för upprättandet av redovisningen

Koncernredovisningen baseras på historiska anskaffningsvärden, med undantag för derivativa finansiella instrument, finansiella tillgångar tillgängliga till försäljning, finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen. Det redovisade värdet på de tillgångar och skulder som säkrats, och som normalt redovisas till anskaffningsvärde, har justerats för förändringar i verkliga värden som hänför sig till de risker som säkrats (säkring av verkligt värde). Alla belopp anges, om inget annat sägs, i tusentals svenska kronor (KSEK).

Grunder för konsolidering

Koncernredovisningen omfattar moderföretaget Nextlink AB (publ) och dess dotterföretag. De finansiella rapporterna för Nextlink AB och dotterföretagen som tas in i koncernredovisningen avser samma period och är upprättade enligt de redovisningsprinciper som gäller i koncernen. Alla koncerninterna mellanhanden, intäkter, kostnader, vinster eller förluster som uppkommer i transaktioner mellan företag som omfattas av koncernredovisningen elimineras i sin helhet. Ett dotterföretag tas med i koncernredovisningen från förvärvstidpunkten, vilket är den dag moderbolaget får ett bestämmande inflytande, och ingår i koncernredovisningen fram till den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Utländska dotterföretag

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 används moderbolagets funktionella valuta som presentationsvaluta, vilken är svenska kronor. Resultat och finansiell ställning för alla koncernföretag med annan funktionell valuta än presentationsvalutan omräknas enligt följande: tillgångar och skulder för var och en av balansräkningarna omräknas till balansdagens kurs, intäkter och kostnader för var och en av resultaträkningarna omräknas till genomsnittlig valutakurs. Alla valutakursdifferenser som uppstår redovisas som separat del i eget kapital.

Vid omräkningen av det danska dotterbolaget har följande valutakurs använts, för resultaträkningen kurs DKK/SEK 1.24 och för balansräkning kurs DKK/SEK 1.21. Vid omräkningen av det amerikanska dotterbolaget har följande valutakurs använts, för resultaträkningen kurs USD/SEK 7.38 och för balansräkning kurs USD/SEK 6.87.

Klassificeringar

Anläggningstillgångar, långfristiga skulder och avsättningar består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än tolv månader räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas

eller betalas inom tolv månader räknat från balansdagen. Om avvikelse sker från denna princip redovisas detta i not till respektive balanspost.

Intäkter

Koncernens nettoomsättning utgörs av varuförsäljning. Försäljning av varor redovisas vid leverans till kunden, i enlighet med försäljningsvillkoren. Detta innebär att intäkt redovisas när väsentliga risker och förmåner som är förknippade med varan övergått till köparen och säljaren inte längre har kontroll över varan. Försäljningen redovisas netto efter moms, rabatter och kursdifferenser vid försäljning i utländsk valuta. I koncernredovisningen elimineras koncernintern försäljning. Projektintäkter redovisas i enlighet med villkoren i respektive avtal så snart det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna kommer att tillfalla bolaget.

Skatter

För poster som redovisas i resultaträkningen redovisas därmed sammanhängande skatt i resultaträkningen. För poster som redovisas direkt mot eget kapital redovisas även skatten direkt mot eget kapital. Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden på alla väsentliga temporära skillnader. En temporär skillnad finns när det bokförda värdet på en tillgång eller skuld skiljer sig från det skattemässiga värdet. En sådan skillnad kan uppkomma t.ex. vid en upp- eller nedskrivning av en tillgång eller tillämpade redovisningsprinciper skiljer sig åt mellan enskilt koncernföretags redovisning och koncernredovisningen.

Nedskrivningar

De redovisade värdena för koncernens tillgångar, med undantag för finansiella tillgångar som redovisas till verkligt värde med värdeförändringar i resultaträkningen enligt IAS 39, provas vid varje balansdag för att bedöma om det finns indikation på nedskrivningsbehov. Om någon sådan indikation finns beräknas tillgångens återvinningsvärde. En nedskrivning redovisas när en tillgångs redovisade värde överstiger återvinningsvärdet. En nedskrivning belastar resultaträkningen.

Beräkning av återvinningsvärdet

Återvinningsvärdet på tillgångar tillhörande kategorierna lånefordringar och kundfordringar vilka redovisas till upplupet anskaffningsvärde beräknas som nuvärdet av framtida kassaflöden diskonterade med den effektiva ränta som gällde vid då tillgången redovisas för första gången. Tillgångar med kort löptid diskonteras inte.

Återvinningsvärdet på övriga tillgångar är det högsta av verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader och nyttjandevärdet. Vid beräkning av nyttjandevärdet diskonteras framtida kassaflöden med en diskonteringsfaktor som beaktar riskfri ränta och den risk som är förknippad med den specifika tillgången. För en tillgång som inte genererar kassaflöden som väsentligen oberoende av andra tillgångar beräknas ett gemensamt återvinningsvärde för den kassagenererande enhet till vilken tillgången hör.

Uppskattningar och antaganden

Företagsledningen gör uppskattningar och antaganden om framtiden, vilka påverkar redovisade värden. Följden blir att redovisade belopp i dessa fall sällan kommer att motsvara de verkliga beloppen. De uppskattningar och antaganden som innebär en betydande risk för väsentliga justeringar i redovisade värden under kommande räkenskapsår är hänförbara till balanserade utvecklingsutgifter.

Så snart indikation finns provas balanserade utvecklingsutgifter för nedskrivning, i enlighet med beskriven redovisningsprincip. Immateriella anläggningstillgångar under uppbyggnad provas årligen för nedskrivning även då indikation om nedskrivningsbehov saknas. Återvinningsvärdet har fastställts genom beräkning av nyttjandevärdet. För dessa beräkningar måste vissa uppskattningar göras vilka framgår av not 11.

Återföring av nedskrivningar

Nedskrivningar återförs om en senare ökning av återvinningsvärdet objektivt kan hänföras till en händelse som inträffat efter det att nedskrivningen gjordes och att det har skett en förändring i de antaganden som låg till grund för beräkningen av återvinningsvärdet.

En nedskrivning återförs endast till den utsträckning tillgångens redovisade värde efter återföring inte överstiger det redovisade värde som tillgången skulle ha haft om någon nedskrivning inte hade gjorts, med beaktande av de avskrivningar som då skulle ha gjorts.

Finansiella Instrument

Finansiella instrument värderas och redovisas i koncernen i enlighet med reglerna i IAS 39, Finansiella instrument: redovisning och värdering. Finansiella instrument redovisas initialt till anskaffningsvärde motsvarande instrumentets verkliga värde med tillägg för transaktionskostnader för fordringar och skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde. Övriga finansiella tillgångar och skulder värderas initialt exklusive transaktionskostnader. En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när bolaget blir part till instrumentets avtalsmässiga villkor. Kundfordringar tas upp i balansräkningen när faktura skickats. Skuld tas upp när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu ej mottagits. Leverantörsskulder tas upp när faktura mottagits. En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserar, förfaller eller bolaget förlorar kontrollen över dem. Detsamma gäller för del av en finansiell tillgång. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt utsläcks. Detsamma gäller del av finansiell skuld. Förvärv och avyttring av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen, som utgör den dag då bolaget förbinder sig att förvärva eller avyttra tillgången.

Forskning och utvecklingskostnader

Nextlink tillämpar IAS 38 Immateriella tillgångar. I enlighet med denna redovisningsrekommendation skall utgifter för utveckling av nya produkter, produktionssystem och programvaror redovisas som immateriella tillgångar om sådan utgift med hög säkerhet kommer att leda till framtida ekonomiska fördelar för företaget. Anskaffningsvärdet för en sådan tillgång skall avskrivnas över dess bedömda nyttjandeperiod.

Materiella anläggningstillgångar / avskrivningar

Anläggningarna redovisas till anskaffningskostnad med avdrag för planmässig avskrivning baserade på en bedömning av tillgångarnas nyttjandeperiod.

Avskrivningar

Avskrivningar enligt plan har gjorts enligt följande:

Immateriella tillgångar	20–50%
Inventarier, verktyg och installationer	20%

Varulager

Varulagret har värderats med tillämpning av "först in, först ut"-principen, till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärde på balansdagen.

Fordringar

Fordringar upptas till det belopp varmed de beräknas inflyta.

Likvida medel

Likvida medel innehåller endast bankmedel.

Segmentsrapportering

En rörelsegrän är en grupp tillgångar och verksamheter som tillhandahåller produkter och tjänster som är utsatta för risker och möjligheter som skiljer sig från vad som gäller för andra rörelsegränar. Geografiska områden tillhandahåller produkter och tjänster inom en ekonomisk miljö som är utsatt för risker och möjligheter som skiljer sig från vad som gäller för andra ekonomiska miljöer. Fördelning av tillgångar, skulder och investeringar per segment kan inte göras på ett rimligt och tillförlitligt sätt då verksamheten är helt integrerad avseende teknisk plattform.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

I de enskilda bolagen har fordringar, skulder och avsättningar i utländsk valuta omräknats efter balansdagens kurs. Då betalkursen säkrats genom terminsaffär används terminskontraktets kurs.

Länekostnader

Länekostnad belastar resultatet i den period till vilken den hänför sig, oavsett hur de upplånade medlen använts.

Ersättning till anställda

Nextlink Patent AB och Nextlink IPR AB har inga anställda. Övriga anställda blir ersatta i lokal valuta av resp. bolag. Någon förmånsbestämda pensionsplan finns inte. Dotterbolagen betalar inga pensionspremier för sina anställda.

Leasing

Anläggningstillgångar som disponeras via leasing klassificeras i enlighet med leasingavtalets ekonomiska innebörd. Leasingobjekt som disponeras via finansiell leasing redovisas som anläggningstillgång och framtida leasingavgifter som räntebärande skulder. För leasingobjekt som klassificeras som operationell leasing redovisas leasingkostnaden som rörelsekostnad i resultaträkningen.

Kassaflödesanalysen

Kassaflödesanalysen har upprättats enligt IAS 7 varvid den indirekta metoden använts. Det innebär att kassaflödet har justerats för transaktioner som inte medfört in- eller utbetalningar under perioden. I likvida medel ingår kassa och bank.

Upplysningar om närstående

Mellan Nextlink AB och en av bolagets största ägare, Lage Jonason helägda bolag Lage Jonason AB har under året följande transaktioner gjorts. Nextlink har under året tagit upp lån från Lage Jonason AB till en summa av 4 375 741 kr. Dessa är på balansdagen till fullo återbetalda jämte ränta, 38 069 kr. Bolaget har också erhållit två fakturor från Lage Jonason AB, dels en för utlägg för ordföranden dels en för beställd analys, till en summa av sammanlagt 1 345 000 kr. I samband med att Nextlink upptog ett banklån om 15 mkr, lämnade Lage Jonason vederlagsfritt 7,5 mkr begränsad borgen. Styrelsens ordförande Christian Paulsson är anställd hos Lage Jonason AB.

Övriga närstående utgörs av styrelse och ledning och med dessa har inte förevarit andra transaktioner än de som redovisas i not 9 Ersättning till ledande befattningshavare.

Finansiella risker

Principen för finansiering och finansiell riskhantering:

Moderbolaget

Moderbolaget skall i normalfallet vara obelånat. Valutasäkring görs ej i normalfallet av utländska aktieposter.

Dotterföretag

Dotterföretagen beslutar självständigt, via respektive styrelse, om sin finansiella strategi. Styrelserna bedömer löpande om transaktionsexponeringen skall säkras via terminskontrakt.

Kommersiell valutaexponering

I Nextlink koncernen är den kommersiella valutaexponeringen i huvudsak relaterade till USD avseende köp från leverantörer i Asien. Huvuddelen av intäkterna genereras i DKK, Euro samt USD. I dagsläget görs inga valuta-säkringar.

Ränterisk

Koncernens upplåning sker i huvudsak genom utnyttjande av kortfristiga lån, checkkrediter och fakturabelåning. Alla räntor är rörliga. Koncernens nettoskuldssättning (likvida medel – räntebärande skulder) uppgick vid årsskiftet till –4 563 (14 972) ksek.

Finansiella instrument

Ett finansiellt instrument är varje tillgång eller skuld som ger en avtalsenlig rätt eller skyldighet att erhålla eller erlägga kontanter eller annan finansiell tillgång. Finansiella fordringar och skulder redovisas till anskaffningsvärdet. I det fall verkligt värde eller upplupet anskaffningsvärde skiljer sig från anskaffningsvärdet sker en justering till det lägre värdet.

Övergång till IFRS

Från år 2005 rapporterar koncernen enligt International Financial Reporting Standards, IFRS, enligt de krav European Commission (EC) fastställt. Jämförelsetalen för 2004 har omarbetats i enlighet med denna standard. Effekterna i resultat- och balansräkningarna för Nextlinks del är helt hänfödda till den förändrade redovisningen av minoritetsintresse.

Bolagets finansiella rapporter har påverkats av ändrade krav på klassificering och upplysningar enligt IFRS. Ändringarna har även påverkat nyckeltalen. Nyckeltalen för 2004 har räknats om.

Not 2 Intäkter fördelat per intäktslag

Koncernen	2006	2005
Produktförsäljning	52 158	38 028
Projektförsäljning	5 359	–
Summa	57 517	38 028

Not 3.1 Intäkter fördelat per produkt segment

Koncernen	2006	2005
Konsumentprodukter	34 403	24 394
Professionella produkter	17 755	13 634
Projekt	5 359	–
Summa	57 517	38 028

Not 3.2 Intäkter fördelat per geografiskt segment

Koncernen	2006	2005
Europa	18 077	16 388
Nordamerika	29 669	18 653
Övriga världen	9 771	2 987
Summa	57 517	38 028

Not 4 Poster som ej ingår i kassaflödet

Koncernen	2006	2005
Avskrivningar	1 957	1 255
Omräkningsdifferens	270	444
Realisationsresultat	–96	–201
Summa	2 131	1 498
Moderbolaget	2006	2005
Avskrivningar	6	–
Summa	6	–

Not 5 Koncerninterna transaktioner

Koncerninterna transaktioner
 Av moderbolagets fakturering hänför sig 3 500 ksek till dotterbolag.
 Fakturering från dotterbolag till moderföretag har skett med 5 500 ksek.
 Under åren 2004 och 2005 förekom inga koncerntransaktioner.

Not 6 Ersättning till revisorer

Koncernen	2006	2005
Revision		
SET Revisionsbyrå	149	76
Palsgaard & Hansen	210	224
MCG LLP	32	–
Andra uppdrag		
SET Revisionsbyrå	–	48
MCG LLP	3	–
Total	394	348
Moderbolaget	2006	2005
Revision		
SET Revisionsbyrå	149	76
Andra uppdrag		
SET Revisionsbyrå	–	48
Total	149	124

Not 7 Hyres- och leasingavtal

Hyres- och leasingavtal
 Hyres- och leasingavgifter för samtliga hyres- och leasingavtal har under året uppgått till 1 100 ksek(500). Avtalade framtida hyres- och leasingavgifter uppgår till 6 100 ksek (800) och kommer förfalla under de kommande fyra åren fördelat på, 2007 (1 900), 2008 (1 900), 2009 (1 500), 2010 (800).

Moderbolagets hyres- och leasingavtal har under året uppgått till 123 ksek (0). Koncernen har inga finansiella leasingavtal.

Not 8 Personal

Medelantalet anställda	2006		2005	
	Antal anställda	Varav män	Antal anställda	Varav män
Moderbolaget	2	1	–	–
Danmark	26	16	15	11
USA	8	5	–	–
Totalt	36	22	15	11

Andel kvinnor i ledande ställning, %	2006		2005	
	Styrelse	Övr. befattning	Styrelse	Övr. befattning
Moderbolaget	–	–	–	–
Koncernen	–	–	–	25
Totalt	–	–	–	25

Löner och andra ersättningar

Löner och andra ersättningar	2006	2005
Moderbolaget	3 380	–
Dotterföretag	15 589	9 519
Koncernen totalt	18 969	9 519

Sociala kostnader exkl. pensionskostnader	2006	2005
Moderbolaget	1 277	–
Dotterföretag	491	85
Koncernen totalt	1 768	85

Pensionskostnader	2006	2005
Moderbolaget	754	–
Dotterföretag	–	–
Koncernen totalt	754	–

Totala personalkostnader	2006	2005
	21 491	9 604

Sjukfrånvaro
Nextlink AB har under 10 anställda, vilket gör att ingen statistik över sjukfrånvaro redovisas.

Pensioner
Inget av dotterbolagen har någon förmånsbestämd pensionsplan för sina anställda.

Not 9 Ersättning till ledande befattningshavare

Styrelsen 2006	Arvode	Pension	Övriga ersättningar	Summa
Styrelsens ordförande	200	–	–	200
Övriga styrelsemedlemmar	300	–	–	300
Totalt	500	–	–	500

Styrelsen 2005	Arvode	Pension	Övriga ersättningar	Summa
Styrelsens ordförande	–	–	–	–
Övriga styrelsemedlemmar	–	–	–	–
Totalt	–	–	–	–

Ledning 2006	Lön	Pension	Övriga ersättningar	Summa
Andrew Berman (VD)	1 887	–	103	1 990
Övriga koncernledning	3 396	104	17	3 517
Totalt	5 283	104	120	5 507

Ledning 2005	Lön	Pension	Övriga ersättningar	Summa
Lars Stenfeldt (VD)	1 196	–	114	1 310
Övriga koncernledning	303	–	18	321
Totalt	1 499	–	132	1 631

Ersättningar utbetalda 2006 till ledande befattningshavare som slutat

	Lön	Pension	Övriga ersättningar	Summa
Lars Stenfeldt (VD)	795	–	311	1 106
Fredrik Olsson (VD)	1 553	529	–	2 082
Övriga	1 177	121	208	–1 506
Totalt	3 525	650	519	4 694

Arvode till styrelseledamöter har utgått enligt årstammans beslut och betalats ut från moderbolaget. Styrelsearvoden för arbeten i dotterbolagsstyrelse har ej utgått, ej heller övriga ersättningar förutom kostnadsutlägg.

Tidigare styrelseledamoten, Birger Flygare, erhöll ersättning för extra ordinarie arbetsinsatser i samband med VD bytet i januari-februari månad. Han erhöll 132 ksek från moderbolaget.

Fredrik Olsson upprätthöll under tiden 30 januari till 2 maj tjänster som verkställande direktör. Andrew Berman tillträdde som verkställande direktör den 3 maj och avgick den 14 februari 2007. Andrew Berman kommer stå till koncernens förfogande i 6 mån från ovanstående datum och uppbär under denna tid den månadslön som han tidigare haft. Inga ytterliggare ersättningar kommer betalas ut. Andrew Berman har erhållit sin lön från det amerikanska dotterbolaget.

I samband med att marknads- och försäljningschefen Lars Højgård Hansen utsågs till tf VD höjdes dennes lön något och uppgår därefter till 1 800 KDKK vartill kommer pensionspremie om 20 procent av den fasta lönen. Enligt dansk lagstiftning inkluderar lönen sociala avgifter.

Not 10 Skatt

Koncernen	2006	2005
Skatt på årets resultat		
Aktuell skatt	–	–
Uppskjuten skatt	–	–
Summa	–	–
Avstämning effektiv skatt		
Resultat före skatt	–46 143	–10 963
Skatt enligt gällande skattesats 28%	12 920	3 069
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	–46 143	–3 069
Redovisad effektiv skatt	–	–

I samtliga bolag i koncernen finns ackumulerade underskottsavdrag. Samtliga av dessa har ingen tidsbegränsning och kan därför reducera skatter på framtida vinster. Då osäkerhet föreligger om möjligheten, och inom vilken tidsrymd, dessa underskott kan komma att utnyttjas har dessa ej aktiverats som uppskjuten skattefordran. Ny utvärdering huruvida uppskjuten skattefordran för underskottsavdrag skall redovisas eller ej sker löpande.

I det danska bolaget finns det dessutom en aktiverad uppskjuten skattefordran mot ett tredje lands skattemyndighet på ett belopp av 620 ksek. Den posten är redovisad bland övriga fordringar.

Not 11 Immateriella anläggningstillgångar

Koncernen	2006	2005
Ingående anskaffningsvärde	4 684	4 489
Via företagsförvärv/företagsförsäljningar m m	–	–
Internt utvecklade tillgångar	11 149	–
Årets valutadifferenser	0	195
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	15 833	4 684
Ingående avskrivningar	–2 516	–1 618
Via företagsförvärv m m	–	–
Årets avskrivningar	–1 197	–816
Årets valutadifferenser	128	–82
Utgående ackumulerade avskrivningar	–3 585	–2 516
Utgående redovisat värde	12 248	2 168

Utgifter för forskning och utveckling uppgick till 16 782 ksek (6 100) vilket motsvarar 29% av nettoomsättningen. Av dessa utgifter har 11 149 balanserats, resterande 5 633 har belastat periodens resultat.

Årets utvecklade tillgångar hänför sig till den nya produktportföljen för konsumentprodukter som kommer lanseras med början våren 2007.

Upplysning om prövning av nedskrivningsbehov
Återvinningsvärdet för balanserade utvecklingsutgifter fastställs baserat på beräknat ekonomisk livslängd samt volym. Denna beräkning utgår från uppskattade framtida kassaflöden baserade på finansiella prognoser som godkänts av ledningen och som täcker produktlivscyklarna.

Företagsledningen har fastställt budgeterade bruttomarginaler baserade på sina förväntningar på marknadsutvecklingen. Den vägda genomsnittliga tillväxttakten som används överensstämmer med de prognoser som finns i branschrapporter. Eventuella skillnader som uppstår från antagen volym och faktisk volym är föremål för nedskrivning.

Not 12 Materiella anläggningstillgångar

Koncernen	2006	2005
Ingående anskaffningsvärde	3 871	2 059
Via företagsförvärv/företags-försäljningar m m	-	-
Inköp	2 873	2 249
Försäljning och utrangeringar	-896	-551
Årets valutadifferenser	-155	114
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	5 693	3 871
Ingående avskrivningar	-1 626	-1 559
Via företagsförvärv m m	-	-
Årets avskrivningar	-760	-439
Försäljningar och utangeringar	262	440
Årets valutadifferenser	85	-68
Utgående ackumulerade avskrivningar	-2 039	-1 626
Utgående redovisat värde	3 654	2 245
Moderbolaget	2006	2005
Ingående anskaffningsvärde	-	-
Inköp	25	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	25	-
Ingående avskrivningar	-	-
Årets avskrivningar	-6	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-6	-
Utgående redovisat värde	19	-

Not 13 Finansiella anläggningstillgångar

Koncernen	2006	2005
Ingående anskaffningsvärde	216	141
Via företagsförvärv m m	-	-
Inköp	631	69
Årets valutadifferenser	42	6
Utgående redovisat värde	889	216

Not 14 Upplupna intäkter och förutbetalda kostnader

Koncernen	2006	2005
Personalrelaterade kostnader	-	-
Övrigt	739	17
Summa	739	17

Not 15 Aktier och andelar i dotterföretag

Moderbolaget	2006	2005
Ingående bokfört värde	8 916	8 664
Inköp	610	252
Utgående redovisat värde	9 526	8 916

Aktier ägda av moderbolaget, 2006-12-31

Bolag	Organisationsnummer	Säte	Antal andelar	Kapitalandel (%)	Bokfört värde
Nextlink.to AS *	20 75 82 36	Gentofte, Danmark	672 590	100	8 744
Nextlink IPR AB	556691-0385	Stockholm	1 000	100	630
Nextlink Patent AB	556680-1774	Stockholm	1 000	100	100
Nextlink Inc.	16-1761709	Delaware, USA	10 000	100	52

Aktier ägda av moderbolaget, 2005-12-31

Bolag	Organisationsnummer	Säte	Antal andelar	Kapitalandel (%)	Bokfört värde
Nextlink.to AS *	20 75 82 36	Gentofte, Danmark	666 455	99	8 664
Nextlink IPR AB	556691-0385	Stockholm	1 000	100	100
Nextlink Patent AB	556680-1774	Stockholm	1 000	100	100
Nextlink Inc.	16-1761709	Delaware, USA	10 000	100	52

* Under året har Nextlink AB genomfört en apportemission i syfte att förvärva samtliga minoritetsaktier i Nextlink.to A/S. Samtliga minoritetsägare accepterade utom en. Denne äger 110 st aktier i Nextlink A/S, vilket förvärvades 2007-03-07.

Not 16 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Koncernen	2006	2005
Personalrelaterade kostnader	1 965	794
Övrigt	5 140	88
Summa	7 105	882
Moderbolaget	2006	2005
Personalrelaterade kostnader	343	–
Övrigt	1 474	88
Summa	1 817	88

Not 17 Eget kapital

Se vidare rapporten Förändring eget kapital, sidan 33.

Moderbolaget

Per 2006-12-31 uppgick aktiekapitalet till 14 663 ksek fördelat på 14 663 453 aktier med kvotvärde 1 krona. Antalet utestående teckningsoptioner uppgår till 2 926 867 stycken uppdelade på 5 program;

- Optionsprogram 2004/2007 nr 2 uppgår till 200 000 teckningsoptioner som ger rätt att teckna 228 000 aktier till kurs 5:70 kr per styck t.o.m. 27 april 2007,
- Optionsprogram 2004/2008 nr 1 uppgår till 450 000 teckningsoptioner som ger rätt att teckna 477 000 aktier till kurs 14:10 kr per styck t.o.m. 27 januari 2008,
- Optionsprogram 2006/2010 uppgår till 864 642 teckningsoptioner som ger rätt att teckna 864 642 aktier till kurs 23:75 kr per styck t.o.m. 1 december 2010,
- Optionsprogram 2007/2011 uppgår till 1 017 225 teckningsoptioner som ger rätt att teckna 1 017 225 aktier till kurs 28:50 kr per styck t.o.m. 1 december 2011,
- Optionsprogram 2006/2008 uppgår till 340 000 teckningsoptioner som ger rätt att teckna 340 000 aktier till kurs 26:00 kr per styck t.o.m. 30 juni 2008.

Not 18 Ställda säkerheter och eventalförpliktelser

Ställda säkerheter

För skulder till kreditinstitut

	Koncernen		Moderbolaget	
	2006	2005	2006	2005
Aktier i dotterbolag	181	–	730	–
Bankräkningar	50	50	50	50
Pantförskrivna kundfordringar	2 734	7 964	–	–
Summa	2 965	8 014	780	50
Eventalförpliktelser	Inga	Inga	Inga	Inga

Not 19 Tvister

Tvister

Nextlink har informerat i tidigare årsredovisningar att dotterbolaget Nextlink.to A/S för närvarande är inblandad i två tvister. Dels en tvist med en tidigare underleverantör avseende otillåten produktkopiering och sammanhängande med detta en vägran från Nextlink att betala leverantörsfakturer från samma leverantör. Tvisten har ej behandlats i sak utan endast i form av i vilket land rättegången skall hållas. Nextlink vann i först instans. Detta har dock överklagats av motparten. Med tanke på att denna tvist kan ta flera år och utfallet är ovisst har bolaget därför reserverat ett belopp på c:a 2,6 mkr.

Den andra tvisten berör 3 tidigare anställda om tilldelning av optioner eller ej. Dessa har inlämnat en stämning mot dotterbolaget och moderbolaget. Skadeståndskravet är c:a 1,1 mkr per anställd. Bolaget bedömer i dagsläget chanserna som goda och ingen reservering är därför gjord.

Not 20 Resultat per aktie i koncernen

Resultat per aktie före utspädning	2006	2005
Periodens resultat	-46 143	-11 084
Genomsnittligt antal utestående aktier (tusental)	13 290	10 757
Resultat per aktie före utspädning	-3,47	-1,03
Resultat per aktie efter utspädning	2006	2005
Periodens resultat	-46 143	-11 084
Genomsnittligt antal utestående aktier (tusental)	13 623	11 331
Resultat per aktie efter utspädning	-3,47	-1,03

Resultat per aktie före utspädning baseras på årets resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare samt ett vägt genomsnitt av antalet utestående aktier. Resultat per aktie efter utspädning baseras på årets resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare samt ett vägt genomsnitt av antalet utestående aktier med tillägg för ett vägt antal stamaktier som tillkommer om samtliga potentiella stamaktier, som ger upphov till utspädning, konverteras till stamaktier.

Endast de optionsprogram vars emissionskurs understiger periodens genomsnittliga börskurs kan leda till en utspädningseffekt. Genomsnittlig börskurs för 2006 var 21,60 SEK. Emissionskursen för de optionsprogram som uppfyller villkoren för utspädning är 5,70 resp 14,10 kr. Ingen viktning har genomförts av dessa då de är utgivna före 2006-01-01.

Potentiella stamaktier ger upphov till en utspädningseffekt endast då en konvertering medför en lägre vinst per aktie eller en högre förlust per aktie. Inget av Nextlinks utestående optionsprogrammen ger upphov till utspädningseffekt, varför resultat per aktie blir det samma såväl före som efter utspädning.

Som framgår av not 17 har Nextlink fem utestående optionsprogram vilka ger rätt till tecknande av totalt 2 926 867 aktier. Förutsatt full konvertering kommer antalet aktier att uppgå till 17 590 320.

Beräkning utspädning

Antalet aktier efter utspädning blir för 2006	13 623
Genomsnittlig börskurs 2006:	21,60

Optionsprogram 2004/2007

Antal optioner	200 000
Antal aktier	228 000
Teckningskurs	5,70
Lösen vid fullt utnyttjande	1 299 600
Motsvarar antal aktier till genomsnittskurs	60 167
Antal aktier utan ersättning	167 833
Summa	228 000

Optionsprogram 2004/2008

Antal optioner	450 000
Antal aktier	477 000
Teckningskurs	14,10
Lösen vid fullt utnyttjande	6 725 700
Motsvarar antal aktier till genomsnittskurs	311 375
Antal aktier utan ersättning	165 625
Summa	477 000

Optionsprogram 2006/2010

Antal optioner	864 642
Antal aktier	864 642
Teckningskurs	23,75
Lösen vid fullt utnyttjande	20 535 248
Motsvarar antal aktier till genomsnittskurs	950 706
Antal aktier utan ersättning	-86 064
Summa	864 642

Optionsprogram 2007/2011

Antal optioner	1 017 225
Antal aktier	1 017 225
Teckningskurs	28,50
Lösen vid fullt utnyttjande	28 990 913
Motsvarar antal aktier till genomsnittskurs	1 342 172
Antal aktier utan ersättning	-324 947
Summa	1 017 225

Optionsprogram 2006/2008

Antal optioner	340 000
Antal aktier	340 000
Teckningskurs	26,00
Lösen vid fullt utnyttjande	8 840 000
Motsvarar antal aktier till genomsnittskurs	409 259
Antal aktier utan ersättning	-69 259
Summa	340 000

Styrelsen försäkrar härmed, såvitt vi känner till:

Att årsredovisningen är upprättad i överenskommelse med god redovisningssed.

Att lämnade uppgifter stämmer med faktiska förhållanden.

Att ingenting av väsentlig betydelse är utelämnat som skulle kunna påverka den bild av bolaget som skapats av årsredovisningen.

Stockholm den 16 mars 2007

Christian Paulsson
Styrelseordförande

Fredrik Sandelin
Styrelseledamot

Jan Werne
Styrelseledamot

Lars Højgård Hansen
Verkställande direktör (tf)

Revisionsberättelse 2006

Till årsstämman i Nextlink AB (publ)

org. nr: 556651-0987

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen (sidorna 22-42) och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Nextlink AB (publ) för år 2006. 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. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra mig 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 mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed 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.

Jag tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinstmedlen i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

STOCKHOLM DEN 16 MARS 2007

Anders Bergman
Auktoriserad revisor

Femårsöversikt

	06-01-01 06-12-31	05-01-01 05-12-31	04-01-01 04-12-31	03-01-01 03-12-31*	02-01-01 02-12-31*
RESULTATRÄKNINGAR, KSEK					
Omsättningen	57 517	38 028	19 060	23 723	17 131
Kostnad såld vara	-34 293	-28 972	-10 207	-13 089	-5 748
Bruttoresultat	23 224	9 056	8 853	10 634	11 383
Rörelsens kostnader	-64 996	-17 977	-13 261	-13 513	-9 915
Avskrivningar	-1 957	-1 255	-850	-1 636	-830
Rörelseresultat	-43 729	-10 176	-5 258	-4 515	638
Finansnetto	-2 414	-787	-130	-408	-380
Resultat efter finansnetto	-46 143	-10 963	-5 388	-4 923	258
	06-12-31	05-12-31	04-12-31	03-12-31	02-12-13
BALANSRÄKNINGAR, KSEK					
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella tillgångar	12 248	2 168	2 871	2 573	3 080
Materiella anläggningstillgångar	3 654	2 245	500	559	636
Finanseilla anläggningstillgångar	889	216	141	131	119
Summa anläggningstillgångar	16 791	4 629	3 512	3 263	3 835
Omsättningstillgångar					
Varulager	13 709	8 273	4 401	8 068	4 952
Kundfordringar	8 271	7 964	3 636	4 454	3 758
Övriga fordringar	3 761	3 175	788	0	322
Kassa och bank	13 171	19 419	8 206	615	1 131
Summa omsättningstillgångar	38 912	38 831	17 031	13 137	10 163
SUMMA TILLGÅNGAR	55 703	43 460	20 543	16 400	13 998
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Kortfristiga skulder	16 688	33 280	14 688	7 012	5 191
Skulder till kreditinstitut	17 734	4 447	2 372	2 522	5 301
Leverantörsskulder	13 641	4 849	1 646	4 402	3 506
Övriga kortfristiga skulder	7 640	884	1 837	2 464	-
Summa kortfristiga skulder	39 015	10 180	5 855	9 388	8 807
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	55 703	43 460	20 543	16 400	13 998

*Proforma, siffrorna avser endast det danska bolaget då koncernen ännu inte bildats.

	06-01-01 06-12-31	05-01-01 05-12-31	04-01-01 04-12-31	03-01-01 03-12-31*	02-01-01 02-12-31*
KASSAFLÖDESANALYS, KSEK					
Resultat före skatt	-46 143	-10 963	-5 388	-4 922	258
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	2 131	1 498	-3 024	1 636	830
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	-44 012	-9 465	-8 412	-3 286	1 088
Förändringar i rörelsekapitalet	9 219	-8 337	3 458	-2 560	-5 452
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-34 793	-17 802	-4 954	-5 846	-4 364
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-14 023	-2 006	-1 895	-1 081	-2 696
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	42 568	31 021	11 265	5 851	7 743
ÅRETS KASSAFLÖDE	-6 248	11 213	8 206	-1 076	683
NYCKELTAL					
Marginaler					
Bruttomarginal %	40,4	23,8	46,4	44,8	66,4
Rörelsemarginal %	-76,0	-26,8	-27,6	-19,0	3,7
Vinstmarginal %	-80,2	-28,8	-28,3	20,8	1,5
Kapitalstruktur					
Soliditet %	30,0	76,6	71,5	42,8	37,1
Övrigt					
Antal sålda professionella produkter, st	10 282	6 405	4 155	3 234	3 213
Antal sålda konsumentprodukter	173 392	109 243	10 060	10 090	3 022
Antal anställda, st	39	22	15	11	10
Data per aktie					
Antal aktier vid periodens slut, st	14 663 453	12 796 698	10 663 915	672 700	153 760
Resultat per aktie, kr	-3,47	-1,03	-0,76	-7,32	1,68
Eget kapital per aktie, kr	1,14	2,60	1,38	10,42	33,76
Börskurs vid periodens slut, kr	21,40	26,00	8,50	-	-

*Proforma, siffrorna avser endast det danska bolaget då koncernen ännu inte bildats.

DEFINITIONER AV NYCKELTAL

Bruttomarginal, %

Bruttoresultat i förhållande till nettoomsättning.

Rörelsemarginal, %

Rörelseresultat i förhållande till nettoomsättning.

Vinstmarginal, %

Resultat före skatt i förhållande till nettoomsättning.

Soliditet, %

Eget kapital vid årets utgång i förhållande till balansomslutningen.

Resultat per aktie, kr

Resultat efter skatt dividerat med utstående antal aktier per balansdagen.

Eget kapital per aktie, kr

Eget kapital dividerat med utstående antal aktier per balansdagen.

Börskurs vid periodens slut, kr

Börskurs sista dagen för handel angiven period.

Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer

STYRELSE



Christian Paulsson (född 1975)

Styrelseordförande sedan 2005.

Paulsson har varit engagerad i Nextlink sedan 2005. Paulsson har en lång erfarenhet från finansbranschen, däribland Mangold Fondkommission AB, Alfred Berg Fondkommission AB (numera ABN Ambro). Paulsson har även erfarenhet från Booz Allen & Hamilton och Akzo Nobel Industrier. Paulsson är verkställande direktör för Lage Jonason AB. Paulsson är också styrelseledamot i Lage Jonason AB, Private Brands AB och A-Com AB. Paulsson äger privat 17 280 aktier samt optioner motsvarande 100 000 aktier i Nextlink.



Fredrik Sandelin (född 1962)

Styrelseledamot sedan 2006.

Sandelin har varit engagerad i Nextlink sedan 2006. Sandelin har en lång erfarenhet från bland annat ledande befattningar, däribland Ratos, där Sandelin var verksam som finansdirektör. Sandelin har även ett mångårigt förflutet som vVD och CFO inom Scandic Hotels. Sandelin är verkställande direktör för A-Com AB. Sandelin är även styrelseordförande i More Business Media Aktiebolag och Bizkit A-Com AB. Sandelin är också styrelseledamot i A-Com AB, A-Com Holding, Tvåpunktnoll Intressenter AB, Differ Sverige AB, Market Technology NE Intressenter AB, A-Com Interactive Development Intressenter AB, Rentatank Intressenter AB, Trackster Intressenter Sweden AB, Aaström & Co Intressenter AB, Conradi Hvid Intressenter AB, A-Com Interactive AB, A-Com Advertising Group AB och A-Com Support Group AB. Sandelin äger privat 20 000 aktier samt optioner motsvarande 80 000 aktier i Nextlink.



Jan Werne (född 1952)

Styrelseledamot sedan 2004.

Werne har varit engagerad i Nextlink sedan 2004. Werne har lång erfarenhet från bland annat ledande befattningar, däribland som VD för Utfors AB och SignOn AB. Werne är verkställande direktör för Tilgin AB. Werne är även styrelseordförande i Tilgin Incentive AB och Tilgin Intressenter AB. Werne är också suppleant i Affärsstrategi Annika Werne & Co Aktiebolag. Werne äger, varken privat eller genom bolag, några aktier i Nextlink. Werne äger dock optioner motsvarande 80 000 aktier i Nextlink.

Styrelsens arbetsformer

Bolaget har att iaktta aktiebolagslagens bestämmelser om bolagssstyrning. Styrelsen för Nextlink har därvid upprättat en arbetsordning för sitt arbete, instruktioner avseende arbetsfördelningen mellan styrelsen och verkställande direktören, vilken behandlar dennes arbetsuppgifter och rapporteringsskyldigheter, samt fastställt instruktioner för den ekonomiska rapporteringen. Arbetsordningen ses över årligen.

Bolagets styrelse har under året haft 14 protokollförda sammanträden. Därutöver har styrelsens ordförande haft löpande kontakter med Bolagets verkställande direktör. Vid de protokollförda mötena har de ärenden avhandlats som arbetsordningen stadgar, såsom affärsläget, resultat och ställning, delårsrapporter och årsbokslut samt större investeringsbeslut. Styrelsen har sitt säte i Stockholm.

Nextlink har ett marknadsvärde understigande tre miljarder kronor, och faller därmed ej inom kraven för att följa Svensk kod för bolagssstyrning.

Styrelsekommittéer

Ersättningskommitté

Styrelsen i sin helhet bereder frågor om ersättning och andra anställningsvillkor för bolagsledningen.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Nedan redovisas de ledande befattningshavarna i Nextlink, deras bakgrund, befattning och anställningsår.



Lars Højgård Hansen (född 1963)

Tillförordnad Verkställande direktör sedan februari 2007.

Højgård Hansen har varit engagerad i Nextlink sedan 2006. Højgård Hansen har en lång erfarenhet från bland annat ledande befattningar inom telekom, däribland marknadschef för Jabra/GN Netcom, försäljnings- och marknadschef för mobiltelefonitillbehör i Europa, Mellanöstern och Afrika på Ericsson och SonyEricsson. Højgård Hansen äger, varken privat eller genom bolag, några aktier eller optioner i Nextlink.



Johan Wennerholm (född 1968)

Finansdirektör sedan 2006.

Wennerholm har varit engagerad i Nextlink sedan 2006. Wennerholm har sedan tidigare en lång erfarenhet från bland annat ledande befattningar, däribland CFO för Upgrade Communication AB, COO för PNB Communication AB och finansanalytiker på Tetra Pak. Wennerholm är innehavare av CFR Management & Consulting och OBERON MARIN. Wennerholm är också ensam ägare och styrelseledamot i Nordic Infrastructure AB. Wennerholm äger privat samt genom bolag 1 000 aktier i Nextlink

Revisor

Mandatperioden för revisorer är fyra år enligt lag. Vid den extra bolagsstämman 2004 utsågs Anders Bergman (född 1963) till revisor från revisionsbolaget SET Revisionsbyrå AB. Anders Bergman är auktoriserad revisor sedan 1995 och är medlem i yrkessammanslutningen FAR SRS.

Aktien och ägarförhållanden

AKTIEKAPITALET

Aktiekapitalet uppgick per den 29 december 2006 till 14 663 453 kronor, fördelat på 14 663 453 aktier, envar med ett kvotvärde om 1,00 kr. En handelspost i Nextlink motsvarar 200 aktier. Varje aktie äger lika rätt till bolagets tillgångar och vinst och har samma rösträtt. Vid bolagsstämma får varje röstberättigad rösta för fulla

antalet av honom eller henne ägda och företrädda aktier utan begränsning i rösträtten. Per den 29 december 2006 fanns det totalt 326 aktieägare i Nextlink AB.

AKTIEKAPITALET UTVECKLING

ÅR	TRANSAKTION	ÖKNING AV ANTALET AKTIER	TOTALT ANTALET AKTIER	ÖKNING AV AKTIEKAPITALET	TOTALT AKTIEKAPITAL	KVOTVÄRDE KRONOR PER AKTIE
2003-11-11	Nybildning	1 000	1 000	100 000	100 000	100,00
2004-03-24	Split (100:1)	99 000	100 000	0	100 000	1,00
2004-03-24	Nyemission	400 000	500 000	400 000	500 000	1,00
2004-06-30	Apportemission	8 663 915	9 163 915	8 663 915	9 163 915	1,00
2004-07-30	Nyemission	1 500 000	10 663 915	1 500 000	10 663 915	1,00
2005-12-22	Nyemission	2 132 783	12 796 698	2 132 783	12 796 698	1,00
2006-09-24	Nyemission	79 755	12 876 453	79 755	12 876 453	1,00
2006-10-12	Nyemission	1 270 000	14 146 453	1 270 000	14 146 453	1,00
2006-10-30	Nyemission	464 000	14 610 453	464 000	14 610 453	1,00
2006-10-30	Nyemission	53 000	14 663 453	53 000	14 663 453	1,00

FÖRESTÅENDE NYEMISSION

Efter räkenskapsårets utgång beslutade styrelsen i Nextlink den 14 februari 2007, under förutsättning av bolagsstämmans godkännande, att genomföra en företrädesemission om cirka 36,6 mkr för befintliga aktieägare. Nyemissionen omfattar högst 2 094 779 aktier, om vardera ett kvotvärde på 1,00 kronor, varvid Nextlinks aktiekapital kan öka med högst 2 094 779 kronor* till högst 16 758 232 kronor. Teckningskursen är fastställd till 17,50 kronor per aktie. Teckningstiden pågår under tiden från och med den 2 april till och med den 16 april 2007.

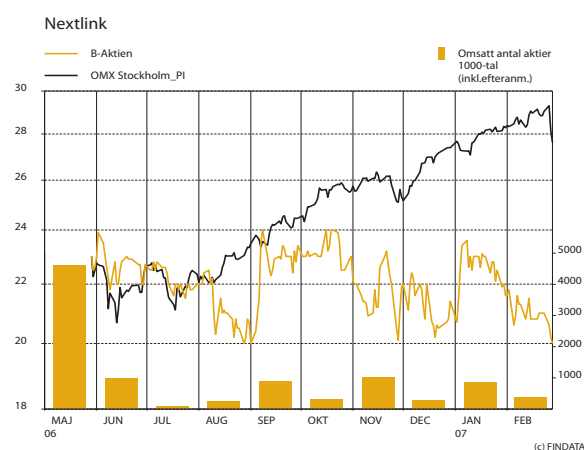
För mer information hänvisas till redogörelsen i det prospekt som kommer att offentliggöras omkring den 23 mars 2007.

KURSUMVECKLING

Diagrammet nedan visar kursutvecklingen för Nextlinks aktie. Sista betalkurs den 29 december 2006 var 21,40 kronor vilket gav ett totalt börsvärde på Nextlink om cirka 314 mkr. Under perioden från och med den 1 januari 2006 till den 29 december 2006 omsattes totalt 13,0 miljoner Nextlink aktier till ett värde av 289 mkr.

* Eller det högre belopp respektive högre antal aktier som må följa av utnyttjande av teckningsoptioner under Nextlinks optionsprogram 2004/2008:1 och 2005/2010, dock högst sammanlagt 2 264 745 kronor respektive högst 2 264 745 aktier.

KURSUMVECKLING I NEXTLINK AB



HANDEL I NEXTLINKS AKTIE

Nextlinks aktie handlas på First North som är en del av OMX Nordiska Börs. Nextlink handlas med kortnamnet NXTL och har ISIN-kod SE0001200015. En börspost uppgår till 200 aktier. Aktier som är listade på First North handlas i Stockholmsbörsens handelssystem SAXESS. Handeln sker elektroniskt och bedrivs kontinuerligt på samma sätt som för de börsnoterade företagen. Information om kurser, volym och orderdjup offentliggörs i realtid genom samma kanaler som för börsaktier. Stockholmsbörsen ansvarar inte för övervakningen av bolagen på First North utan detta gör Certified Adviser. Certified Adviser för Nextlink är Mangold Fondkommission som är medlem vid och har avtal med Stockholmsbörsen. Certified Adviser ansvarar för att Bolaget uppfyller kraven för First North och att Bolaget löpande följer tillämpliga informationskrav.

Bolaget följer First North RuleBook och övrig tillämplig aktie- marknadsrättslig reglering samt svensk aktiebolagslag. Samtliga aktier har lika rätt till utdelning och del i bolagets vinst och andel i tillgångar vid en likvidation.

MARKET MAKER

Nextlink har utsett Öhman Fondkommission till market maker för Bolagets aktie. Syftet är att främja en god likviditet i aktien samt minska skillnaden mellan köp- och säljkurser i den löpande handeln. Enligt avtalet skall Öhman Fondkommission säkerställa en begränsad spread mellan köp- och säljkurs.

UTDELNINGSPOLICY

Enligt den utdelningspolicy som antagits av styrelsen i Nextlink skall storleken på framtida utdelningar ta hänsyn till såväl Nextlinks långsiktiga tillväxt och resultatutveckling som kapitalbehov med hänsyn tagen till finansiella mål. Målet för utdelningen är att hålla sig inom ramen 25 till 50 procent av vinsten efter skatt. Företaget räknar inte med någon utdelning inom de närmaste åren. Allt internt genererat kapital kommer att användas till Nextlinks expansion av verksamheten.

I dagsläget finns inga möjligheter för Nextlink att ge någon utdelning till aktieägarna.

ÄGANDE I NEXTLINK AB PER 29 DECEMBER 2006

ÄGARE	ANTAL AKTIER	ANDEL AV RÖSTER OCH KAPITAL
Lage Jonason, med familj och bolag	3 321 748	22,7%
Sis Segaintersettle AG/Zürich	2 706 700	18,5%
Alecta Pensionsförsäkring	2 400 000	16,4%
Bank of New York	800 000	5,5%
Karin Jonason	653 000	4,5%
Roburs Exportfond	519 000	3,5%
Folksam Fond Aktiebolag	483 000	3,3%
Clariden Bank	300 000	2,0%
Tedde Jeansson	299 000	2,0%
Banco Teknik & Innovation	281 600	1,9%
Övriga	2 899 405	19,8%
Totalt	14 663 453	100%

SAMMANFATTANDE AV UTESTÅENDE TECKNINGSOPTIONSPROGRAM

OPTIONSPROGRAM	ANTAL TECKNINGSOPTIONER, ST	TECKNINGSKURS, KR	MÖJLIG ÖKNING AV AKTIE- KAPITALET, KR	TECKNINGSPERIOD	UTSPÄDNINGS- EFFEKT, %	KUMULATIV UTSPÄDNINGS- EFFEKT, %
2004/2007 nr 1	200 000	5,70	228 000	20040427 – 20070427	1,53%	1,53%
2005/2008 nr 2	450 000	14,10	477 000	20050201 – 20080131	3,15%	3,10%
2006/2010 nr 3	864 642	23,75	864 642	20061201 – 20101201	5,57%	5,33%
2007/2010 nr 4	1 017 225	28,50	1 017 225	20071201 – 20111201	6,49%	5,90%
2006/2008 nr 5	340 000	26,00	340 000	20070630 – 20080630	2,27%	1,93%
Summa	2 871 876		2 926 867		16,64%	

TECKNINGSOPTIONER

Det finns förnärvarande 5 utestående teckningsoptionsprogram i Nextlink AB:

Teckningsoptioner nr 1

200 000 teckningsoptioner, som ger innehavaren rätt att teckna 228 000 nya aktier i Nextlink AB till en teckningskurs om 5,70 kr per aktie under perioden 27 april 2004 till 27 april 2007. Vid fullt utnyttjande av optionsrätterna kan aktiekapitalet ökas med högst 228 000 kronor. Samtliga optioner innehas av Nextlink.to AS.

Teckningsoptioner nr 2

450 000 teckningsoptioner, som ger innehavaren rätt att teckna 477 000 nya aktier i Nextlink AB till en teckningskurs om 14,10 kr per aktie under perioden 1 februari 2005 till 31 januari 2008. 270 000 optioner har förvärvats av anställda i Nextlink och resterande 180 000 optioner innehas av Nextlink.to AS. Vid fullt utnyttjande av teckningsoptionerna kan aktiekapitalet ökas med 477 000 kronor.

Teckningsoptioner nr 3

864 642 teckningsoptioner, som ger innehavaren rätt att teckna en ny aktie i Nextlink AB till en teckningskurs om 23,75 kr per aktie under perioden 1 december 2006 till 1 december 2010. Vid fullt utnyttjande av optionsrätterna kan aktiekapitalet ökas med högst 864 642 kronor.

Teckningsoptioner nr 4

1 017 225 teckningsoptioner, som ger innehavaren rätt att teckna en ny aktie i Nextlink AB till en teckningskurs om 28,50 kr per aktie under perioden 1 december 2007 till 1 december 2011. Vid fullt utnyttjande av optionsrätterna kan aktiekapitalet ökas med högst 1 017 225 kronor.

Teckningsoptioner nr 5

340 000 teckningsoptioner, som ger innehavaren rätt att teckna en ny aktie i Nextlink AB till en teckningskurs om 26,00 kronor per aktie under perioden 30 juni 2007 till 30 juni 2008. Vid fullt utnyttjande av optionsrätterna kan aktiekapitalet ökas med högst 340 000 kronor. Teckningsoptionerna har utgivits utan vederlag till det helägda dotterbolaget Nextlink IPR AB, som härfter överlätit samtliga teckningsoptioner till marknadspris till styrelsens ledamöter med fördelningen, styrelsens ordförande Christian Paulsson 100 000 teckningsoptioner, styrelseledamöterna Jan Werne och Fredrik Sandelin samt tidigare styrelseledamöterna Ole Oftedal 80 000 teckningsoptioner vardera.

NEXTLINK.TO A/S DK OFFICE
Stamholmen 157
2650 Hvidovre, Danmark
Tel: +45 72 40 55 00
Fax: +45 72 40 55 01
E-post: info@nextlink.dk

NEXTLINK A/S US OFFICE
2485 E. Southlake Blvd. Suite 100
Southlake, TX 76092, USA
Tel: +1 817 416 9800
Fax: +1 817 416 9823
E-post: info@nextlink.dk