



Årsredovisning 2009

Kort om Net Insight

Net Insights produkter erbjuder transport av videointensiva tjänster i kunders nät utan kvalitetsförluster. Med ett optimalt utnyttjande av nätverkets kapacitet kan nya intäktsgenererande videotjänster såsom HDTV, video-on-demand och digital-TV lanseras och levereras med högsta kvalitet parallellt med telefoni och datatrafik. Net Insights produkter ger kunden ett lägre investeringsbehov, snabbare återbetalningstid samt lägre driftkostnader jämfört med konkurrerande produkter. Net Insights försäljning sker främst i Europa, Mellanöstern, Asien och Nordamerika. Kunderna är TV- och produktionsbolag, IPTV-, kabel-TV-operatörer, nätägare och telekomoperatörer.

Innehåll

- 3 Året i korthet
- 4 Vd har ordet
- 6 Vision, affärsidé, mål och strategier
- 8 Marknad och trender
- 10 Affärsområden
- 14 Nimbra hos kunderna
- 16 Samarbetspartners
- 17 Samhällsansvar och hållbar utveckling
- 18 Teknisk plattform, produkter och utveckling
- 20 Medarbetare
- 22 Aktien och aktieägare
- 24 Fem år i översikt
- 25 Förvaltningsberättelse
- 29 Koncernen
- 32 Moderbolaget
- 35 Redovisningsprinciper och noter
- 45 Revisionsberättelse
- 46 Styrelse
- 47 Bolagsstyrningsrapport
- 50 Koncernledning
- 51 Ordlista och ekonomisk information

Årsstämma

Ordinarie årsstämma kommer att hållas torsdagen den 29 april 2010 klockan 10.00 i anslutning till bolagets lokaler i Västberga.

Rätt att delta på och rösta på bolagsstämman har aktieägare som är införd i den av Euroclear Sweden AB (tidigare VPC AB) förda aktieboken 23 april 2010 samt anmält sig hos Bolaget senast 23 april 2010.

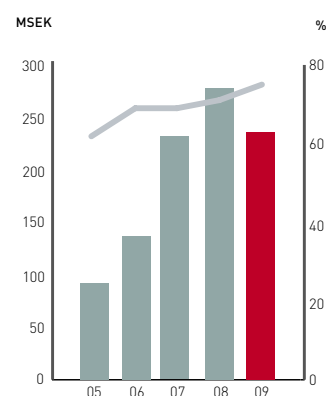
Anmälan om deltagande i stämman kan ske under adressen Net Insight AB, Box 42093, 126 14 Stockholm, eller per telefon 08-685 04 00, per fax 08-685 04 20 eller genom e-post till agm@netinsight.net.

Aktieägare, som låtit förvaltarregistrera sina aktier hos bank eller annan förvaltare måste, för att äga rätt att delta i årsstämman, tillfälligt inregistrera sina aktier i eget namn hos Euroclear Sweden AB. Sådan omregistrering måste vara verkställd senast fredagen den 23 april 2010, vilket innebär att aktieägare i god tid före detta datum måste meddela sin önskan härom till förvaltaren.

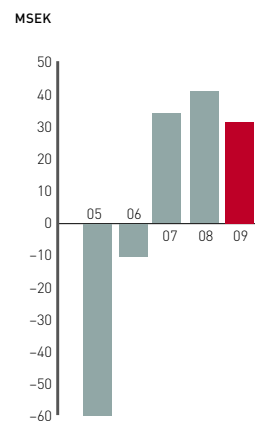
Utdelning

Styrelsen föreslår årsstämman att besluta om att ej lämna någon utdelning för räkenskapsåret 2009.

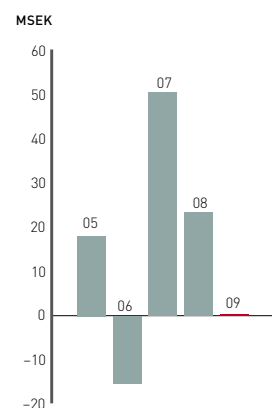
INTÄKTER OCH BRUTTOMARGINAL



RESULTAT FÖRE SKATT



TOTALT KASSAFLÖDE



Året i korthet

Den globala finansiella krisen ledde till att Net Insights tillväxt det gångna året tillfälligt bromsades upp. Trots detta redovisar bolaget en vinst före skatt på MSEK 34. Under året adderades 20 kunder och ytterligare sex marknader samt att viktiga förbättringar i produktportföljen gjordes avseende IP-funktionalitet.

Net Insight fortsatte under året att utvidga sina marknader med viktiga kontrakt i Brasilien och Indien, två potentiellt mycket stora marknader. Avtalen slöts med ledande TV-distributörer och kommunikationsserviceföretag. I Mellanöstern och Kina levererades produkter till betydelsefulla nät för TV-produktion, kontribution och distribution. Ännu ett viktigt steg i Netinsights expansion togs under året genom samarbete med stora globala systemintegratörer.

- Försäljningen minskade med 15 procent till MSEK 232,8 (274,3).
- Resultat före skatt uppgick till MSEK 31,6 (40,9).
- Kassaflödet uppgick till MSEK 0,3 (23,5).
- Bruttomarginalen ökade till 76,4 procent (72,4).
- Antalet nya kunder uppgick till 20 och Net Insight ökade sin globala närvaro med sex nya länder.
- Nya IP-transport-funktioner lades till Nimbura-plattformen vilket gav nätägare möjlighet att föra över signaler via en kombination av fiber-optiska länkar och IP/Ethernet-länkar.
- Nya kontrakt slöts avseende nya nät för marksänd digital-TV och ytterligare leveranser gjordes till nät för kabel-TV och IPTV.
- Flera lokala samarbetspartners har knutits till företaget och de första affärerna är gjorda med globala systemintegratörer.

NYCKELTAL	2009	2008	2007
Nettoomsättning MSEK	232,8	274,3	228,8
Rörelseresultat MSEK	34,0	37,9	32,6
Årets resultat MSEK	34,4	67,9	34,0
Resultat per aktie SEK	0,09	0,18	0,09
Bruttomarginal %	76,4	72,4	70,8
Soliditet %	82	77	69
Eget kapital per aktie SEK	0,86	0,72	0,49
Antal anställda i genomsnitt	116	101	93

Vd har ordet



”

"Under 2009 har vi intensifierat arbetet med att öppna nya marknader, vinna nya kunders förtroende samt att vinna affärer inom nya affärsområden. Detta resulterade bland annat i 20 nya kunder och etablering på sex nya marknader."

Sedan börsintroduktionen för tio år sedan har Net Insight nu för tredje året i följd rapporterat ett starkt resultat. Men 2009 var en utmaning till följd av fördröjda projekt, en minskning av tilläggsaffärer och inga större projekt i utrullningsfasen. Vi mötte utmaningarna genom att arbeta ännu hårdare enligt vår strategi att vinna nya kunders förtroende och ta affärer i nya länder och inom nya marknadssegment.

2009 i siffror

Intäkterna var 233 MSEK, vilket är mer än 2007 men 15 procent lägre än nettointäkterna 2008. Trots lägre intäkter låg rörelseresultatet nära 2008 års resultat och nådde 34 MSEK vilket motsvarar en sund rörelsemarginal på 14,6 procent. Kassamäsgigt ökade våra investeringar jämfört med 2008 och vi ökade personalen med 10 procent, främst för att stärka marknads- och säljstyrkan. En bidragande orsak till rörelseresultatet är naturligtvis vår starka bruttomarginal. Den har ökat stadigt från 63 procent under 2005 till 76 procent under 2009. Kassaflödet under 2009 var svagt positivt och tillsammans med den positiva kassautvecklingen under föregående år har Net Insight idag en stark finansiell ställning, med en kassa på 152 MSEK, inga räntebärande skulder och en soliditet på 82 procent vid utgången av 2009.

Vår position idag och strategin framöver

Vår tekniska och strategiska målsättning att effektivt och i grunden lösa Quality of Service (QoS) problematiken i kommunikationsnät passar mycket bra nu när andelen videotrafik ökar kraftigt i nätverk över hela världen. Operatörer och nätverksägare håller på att omvärdera sina nätverks- och affärsmodeller för att uppnå största möjliga effektivitet till lägsta möjliga risk och kostnad. Idag har vi över 120 kunder i 35 länder och bara under 2009 fick vi 20 nya kunder och sex nya geografiska marknader. 2009 var också året då vi bevisade att vi kunde transportera trafik i alla typer av nät, inklusive delade IP-nät. Net Insight är känt för att sedan många år transportera IP/Ethernet-trafik med marknadens bästa QoS. Nu kan vi även förbättra QoS i befintliga infrastrukturer för IP-nätverk genom att addera Nimbra-noder i nätverkens utkanter. Vi fortsatte att investera i FoU och utvecklar som alltid nya effektiva funktioner för att möta nya kundkrav inom våra kärnsegment, vilket även leder till ökade affärsmöjligheter inom nya marknadssegment för Net Insight. Nimbra-plattformens förmåga att köra alla typer av trafik i alla sorters nätverkstopologier med högsta kvalitet och bästa bandbreddseffektivitet betyder helt enkelt bättre affärsmöjligheter för våra kunder. Vi är kända för att leverera verklig effektivitet, driftsäkerhet, kvalitet och enkel näthantering till våra kunder och vi kommer att göra allt för att behålla och utveckla den positionen.

Affärsområdet nätverk för Broadcast och Media (BMN) och den affärsvolym vi kan nå där växer kontinuerligt. Inom affärsområdet BMN finns en stor mängd sport- och evenemangsdrivna affärer där vi har mycket goda meriter. Inom affärsområdet finns också alla satellitoperatörer som fortsätter att investera i marktransport för att effektivt kunna hantera mycket större överföringar med högre kvalitetskrav. Vi har exceptionella meriter när det gäller digitala marksända TV-nätverk (DTT), och

har nu levererat till 20 olika DTT nätverk, varav fyra har tillkommit under de senaste månaderna. Ett stort antal regionala och nationella DTT-utrullningar återstår eftersom över 100 länder fortfarande måste byta från analoga till digitala TV-distributionsnät.

Mobil-TV försöker att hitta vägar till betalande användare. Volymerna är fortfarande låga, men vi är inblandade i några av de tidiga lanseringarna av mobil-TV. Under 2009 vann vi också våra första betydande affärer inom nätverk för kabel-TV (CATV). Våra nya produkter och funktioner ökar vår konkurrenskraft och i det här affärsområdet kommer vi att göra fler affärer framöver.

Det verkliga beviset på det jag har nämnt ovan är när regionala och globala operatörer bestämmer sig för att driva sina mest affärskritiska tjänster i vår multi service Nimbra-plattform. Ett sådant exempel är när TATA Communications valde Nimbra-plattformen. Tata Communications levererar alla typer av överföringstjänster till multinationella företag, TV- och radioföretag, tjänstleverantörer och indiska konsumenter via ett av världens största och mest avancerade undervattenskabelnät, och ett mycket omfattande IP-nätverk med anslutningar till mer än 200 länder. Detta är ett intressant fall där en IP/MPLS-operatör i världsklass väljer Nimbra som idealisk plattform för ett nytt globalt nätverk för bland annat videodistribution. Den affären visar också tydligt på hur viktig vår partnerstrategi är. Vår nya partner i Indien spelade en viktig roll i att vinna detta kontrakt.

Vår försäljning via partners ökade till 34 procent av omsättningen under 2009 och vi arbetar för att kontinuerligt öka den andelen. Vi skapade tio nya partnerskap 2009, samtidigt som vi avslutade några andra. Vi förbättrar kontinuerligt samarbetet med våra partners och ett flertal av dem skapade viktiga affärer för oss under 2009.

En annan viktig trend som vi drar nytta av är när våra kunder nu börjar samarbeta och skapar en hävstångseffekt genom att använda varandras nät, vilket leder till kraftigt ökad trafik över Nimbrabaserade nät. Exempelvis samarbetar Hibernia MediaXtream med stora operatörer för att erbjuda nätlösningar där video transporteras gränslöst och globalt. Detta skapar en positiv effekt för våra kunder och ger Net Insight en unik möjlighet att vara katalysatorn för ett globalt mediaoptimerat nätverk med 100% QoS för existerande och framtida tjänster.

Net Insight's position idag är resultatet av ett energiskt och genuint lagarbete mellan ägare, partners, kunder och bolagets mycket kompetenta medarbetare. Detta lagarbete och den fantastiska återkoppling vi får från våra kunder skapar en bra grund för framtida tillväxt.

Med tack till alla inblandade,

Fredrik Trädgårdh, verkställande direktör

Vision, affärsidé, mål och strategier

Net Insight grundades 1997 med visionen att nättrafiken alltmer kommer att domineras av olika videoapplikationer såsom TV, pay-per-view, video-on-demand, videokonferenser och musikvideor. För dessa tjänster behövs väsentligt större nätkapacitet och hundra-procentig kvalitet på tjänsterna, vilket är vad Net Insights produkter erbjuder. Övergången från analog till digital TV-distribution som pågår i hela världen och ökningen av HD-program (High Definition) är också viktiga drivkrafter på marknaden.

Övergripande mål

Net Insight ska med god lönsamhet växa snabbare än marknaden i genomsnitt.

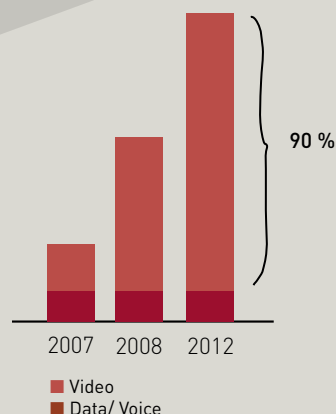
Net Insight ska generera avkastning på eget kapital och vinst per aktie som gör Net Insight till ett attraktivt investeringsalternativ för nuvarande och framtida aktieägare.

Net Insights mål är att bli en ledande global leverantör av nätverksprodukter för medieintensiv trafik.

Net Insight fortsätter att expandera antalet partners för att maximera marknadstäckningen

	2008	2009
Antal lokala partners	22	30
Antal globala partners	0	2
Partnerförsäljning	27 %	34 %

VIDEO OCH TV BERÄKNAS STÅ FÖR 90 PROCENT AV ALL BREDBANDSTRAFIK



Net Insights strategiska mål är att ta en stor andel av den medieintensiva operatörsmarknaden genom att tillhandahålla transportnätprodukter som underlättar produktion, distribution och leverans av medieintensivt innehåll. För att realisera Net Insights målsättning arbetar bolaget efter detaljerade strategier för distribution, marknadsföring, produkter, utveckling och organisation.

AFFÄRSIDÉ

Net Insights affärsidé är att utveckla, marknadsföra och sälja produkter för publika och privata nät som transporterar medieintensiv trafik med krav på hög kvalitet. Net Insights produkter ger kunderna möjlighet att lansera nya intäktsgenererande tjänster, samtidigt som de kan sänka sina investeringsutgifter och driftskostnader. Nimbra erbjuder en skalbar plattform som hanterar befintliga och nya tjänster med kostnadseffektiv drift och underhåll och garanterat hundra procentig kvalitet på tjänsterna.

Net Insight erbjuder antingen ett heltäckande produkt- och tjänstebud eller ett fokuserat urval av produkter och tjänster, beroende på varje kunds individuella behov. Intäkterna genereras genom försäljning av hårdvara och mjukvarulicenser, support- och underhållsavtal, installationstjänster och utbildning.

MÅLUPPFYLLELSE

Net Insight lämnade inte någon detaljerad resultat eller försäljningsprognos för år 2009. Försäljningen växte ej som planerat under året och de tre huvudskälen för detta var att försäljningen till existerande kunder minskade men ligger trots allt kvar på en hög nivå. Dessutom låg inga stora projekt i startgröparna vid 2008 års utgång och även under 2009 avvaktade kunderna med sina investeringsbeslut. De svaga makroekonomiska betingelserna under 2009 hade en negativ inverkan på industrin i sin helhet. Trots detta rapporterade Net Insight ett positivt resultat och kassaflöde för året inte minst som ett resultat av en fortsatt stark bruttomarginal.

I jämförelse med förra året, minskade försäljningen med 15 procent till 233 MSEK och nettoresultatet uppgick till 34 MSEK allt medan kassaflödet var fortsatt positivt. Net Insight avslutade året starkt med en oförändrad likviditet på 152 MSEK, en soliditet på 82 procent och inga räntebärande skulder. Detta ger bolaget en stark ställning för att bemöta fortsatta konjunktursvängningar. Huvuddelen av försäljningen, 71 procent, härstammar från den professionella medieindustrin (Broadcast och Media Networks) som fortfarande är det största affärsområdet. Försäljningen av tjänster såsom utbildning, underhåll och support fortsatte att öka och uppgick 2009 till 18 procent. Den indirekta försäljningen stod för 34 procent under året i linje med målsättningen och partnerstrategin.

Strategi

Net Insights strategiska mål är att ta en stor andel av den medieintensiva operatörsmarknaden genom att tillhandahålla transportnätprodukter som underlättar produktion, distribution och leverans

av medieintensivt innehåll. Net Insight kommer att rikta in försäljnings-, marknadsförings-, och produktutvecklingsarbetet på tre affärsområden: Broadcast och Media Networks, marksänd digital-TV och mobil-TV samt kabel-TV och IPTV. Huvudfokus ligger på de första två affärsområdena och kabel-TV/IPTV kommer att drivas mer selektivt.

För att realisera Net Insights målsättningar arbetar bolaget efter följande strategier för distribution, marknadsföring, produkter, utveckling och organisation:

DISTRIBUTION OCH MARKNAD

- Fortsatt geografisk expansion inom de prioriterade affärsområdet Broadcast och Media Networks samt marksänd digital-TV och mobil-TV.
- Utvidga Net Insights adresserbara marknad genom att utnyttja nyutvecklade IP/Ethernet-funktioner samt skapa nya accessprodukter som förenklar instegsaffärer med nya och stora kunder.
- Fortsätta skapa nya affärsmöjligheter genom att dra nytta av den unika funktionen Time Transfer.
- Stärka positionen inom affärsområdet Broadcast och Media Networks via expansion in i det närliggande affärsområdet för Content Delivery Networks.
- Fokuserade marknadsinsatser mot globalt pågående projekt inom marksänd digital-TV.
- Utöka säljkåren för direkt försäljning, bearbetning av utvalda kundsegment samt till stöd för den växande skaran partners.
- Etablera ytterligare samarbeten med lokala och globala systemintegratörer för att förbättra och utvidga marknadstäckning globalt.

PRODUKTER OCH UTVECKLING

- I nära samarbete med marknaden vidareutveckla befintliga lösningar och produkter. Exempel på nya produkter och applikationer som är på väg är accessprodukter och "bundles" som ytterligare expanderar Net Insights adresserbara marknad.

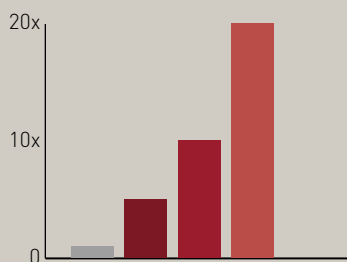
ORGANISATION

- Verka för en decentraliserad organisation där medarbetarna har stor insikt i, och kan påverka, företagets mål och resultat.
- Kontinuerligt vidareutveckla medarbetarnas kompetens.
- Genom konkurrenskraftiga belöningssystem och optionsprogram bygga ett långsiktigt engagemang hos bolagets medarbetare.

Marknad och trender

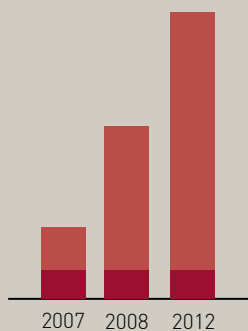
Trenden mot en dramatisk ökning av trafiken i näten fortsätter. Det drivs av faktorer som en explosiv tillväxt av videoströmmar via populära webbplatser som YouTube och Facebook, en generell övergång från analoga till digitala TV-sändningar, en stor ökning av TV och video-on-demand tjänster, samt övergång till HDTV-kvalitet i medieproduktion och utsändningar. Net Insights produkter är särskilt lämpade för att ta hand om denna ökande video och medietrafik.

HDTV KRÄVER FLERFALDIGT STÖRRE NÄTKAPACITET



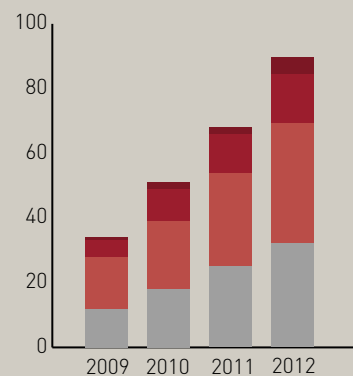
■ Standard Definition TV (SD-SDI)
 ■ High Definition TV (HD-SDI)
 ■ Full High Definition TV (3G-SDI)
 ■ 3D TV

VIDEO OCH TV BERÄKNAS STÅ FÖR 90 PROCENT AV ALL BREDBANDSTRAFIK



■ Video
 ■ Data/ Voice

ANTAL IPTV-ANVÄNDARE BERÄKNAS UPPGÅ TILL ÖVER 80 MILJONER 2012



■ Asien
 ■ Europa
 ■ Nordamerika
 ■ Övriga världen

Utvecklingen gör att nätverksoperatörer måste uppgradera sina nät för att klara av den stora trafikökningen och samtidigt garantera kvaliteten för den stora nya andelen video och mediatrafik. Detta skapar en ökad efterfrågan på Net Insights nätlösningar, vilka möjliggör säkrare kvalitet i överföringen av trafiken genom näten samtidigt som bandbredden i näten utnyttjas effektivare.

Net Insight säljer sina produkter till de större nätoperatorerna och för mediasegmentet även direkt till TV- och mediebolag. Allt fler operatörer vill vara delaktiga i hela den strategiska värdekedjan från produktion till distribution av TV och media, något som kan hanteras med en och samma plattform med hjälp av Net Insights Nimbra-produkter.

Net Insight – När överföringskvalitet är viktigt

Nimbra-plattformen är speciellt utvecklad för att klara av den stora ökningen av trafik med höga kvalitetskrav. Nimbran kan enklast beskrivas som en mediarouter, en transportör av både data och mediainnehåll. En traditionell router sorterar trafiken efter prioritet, typiskt med telefoni som högsta prioritet följt av video och därefter företagstrafik och sist vanlig bredbandsdata. Men blir det för mycket prioriterad trafik samtidigt bildas det köer i nätverket med fördröjningar och paketförluster som följd. Det kan jämföras med att alla bilar skulle få köra i bussfilen samtidigt i rusningstrafik.

Det unika med Nimbra är att trafiken kanaliseras istället. Nimbran bryr sig inte om vad det är för innehåll, utan skapar en egen kanal för varje ström som ska skickas. Detta ger en säkrare överföring där trafik i olika kanaler aldrig kan påverka varandras kvalitet eller integritet och tekniken ger samtidigt ett effektivare bandbreddsutnyttjande för videotrafiken. Denna unika resurshantering kan utnyttjas både till att bygga nya IP-baserade medienät men kan också användas över till exempel existerande IP-nät för att förbättra kvaliteten och säkerheten. Kanaliseringen gör också att varje enskild ström kan spåras automatiskt i realtid och det minskar behovet av separat övervakningsutrustning (probe), vilket ofta innebär en extrakostnad för traditionella router-nät.

Såväl kabel-TV-sektorn som telekombolagen erbjuder så kallade triple play-tjänster (telefoni, internet, TV) i sina bredbandsnät. Samtidigt lanseras nya TV- och filmtjänster direkt över Internet och Skype kommer nu ut med en videosamtalstjänst integrerad i nya TV-skärmar. Dessa applikationer ökar kraven på kvalitet även i den traditionella datatrafiken. Samtidigt har företags-TV och högkvalitativa videokonferenstjänster blivit allt viktigare för företag. Detta drivs inte minst av den gröna vågen med krav på mindre affärsresande. Sammantaget gör utvecklingen att nätoperatorerna efterfrågar produkter där olika typer av trafik kan konvergeras på samma plattform oberoende av nätstruktur, vilket gynnar försäljningen av Nimbralösningen.

Från satellit till fiber

En annan marknadstrend är att sändningar av evenemang går från traditionella satellituppkopplingar till fibernätverk, eftersom det är betydligt billigare. Synen av stora OB-bussar och långa kabeldragningar vid sportevenemang och konserter kommer att bli allt sällsyntare. EBU Eurovision som sköter

sändningarna från de flesta stora internationella evenemangen till samtliga stora statliga TV-bolag i Europa har investerat i ett fibernät för denna typ av sändningar som tidigare helt hantearades via satellit. Hela deras nät är uppbyggt av Net Insights Nimbra-produkter. Även telekomoperatörer har börjat erbjuda denna typ av medietjänster över sina nät, vilket har lett till flera nya affärer för Net Insight. Under fotbolls-VM 2010 i Sydafrika kommer Nimbra-plattformen att användas för att transportera sändningarna till både Europa, Nordamerika, Sydamerika och Asien.

Övergången till digital TV-distribution gynnar Net Insight

En stor marknad för Net Insight är den fortsatta övergången från analog till digital TV-distribution. Det behövs typiskt en Nimbra till varje större TV-mast i det digitala marknätet och Net Insight arbetar både direkt och via samarbetspartners på att ta en del av denna marknad. De närmaste 5-7 åren beräknas omkring 100 länder att genomföra denna övergång, däribland stora länder såsom Ryssland, Kina och Indien. Net Insight har de senaste åren vunnit cirka 20 uttullningar av dessa markbundna DTT-nät, bland annat det i Norge som med sina 450 sändarstationer med Nimbra-utrustning räknas till ett av världens största och modernaste.

Den ekonomiska krisen under 2009 gjorde att en del planerade utbyggnader av digitala marknät sköts fram och att även en del stora mediebolag drog ner sina investeringar på grund av lägre annonsintäkter. Den underliggande tillväxten i medieindustrin och övergången till HD och nya produktionsformat är dock fortsatt hög. I kombination med att de flesta länders slutdatum för en digital TV-övergång ligger fast gör detta att Net Insight tror på en stark tillväxt de närmaste åren inom sina huvudsegment.

Satsning på accessprodukter och att garantera kvalitet i IP-nät

Net Insight satsar också på att ta fram enklare och billigare Nimbra-produkter för att öka marknadsnärvaron även i accessnäten. Med billigare produkter blir det även lättare att göra mindre instegsaffärer mot nya kunder vilket på sikt kan leda till större affärer. Ett annat stort utvecklingsfokus har varit att vidareutveckla den unika egenskapen att garantera kvalitet för videotransport över IP-nätverk, en starkt växande marknad. Bland annat har bolaget under året introducerat en kanaliserad IP-trunk som ger möjlighet till samma höga kvalitetsgaranti för överföring i IP-nät som för trafik i fibernät och teleoperatörers SDH/SONET-nät. Den möjliggör också en enkel hantering av medietjänster när man bygger stora IP-baserade medienät.

Sammantaget är det glädjande att konstatera att flera marknadstrender pekar mot en större efterfrågan av Net Insights nätlösningar, som ger en hög garanterad sändningskvalitet och överföringssäkerhet.

Affärsområden

Net Insight riktar in försäljnings-, marknadsförings-, och produktutvecklingsarbetet på tre affärsområden: Broadcast och Media, marksänd digital-TV och mobil-TV samt kabel-TV/IPTV med huvudfokus på de två första affärsområdena.

BROADCAST OCH MEDIA

Affärsområdet Broadcast och Media omfattar nätverkslösningar för produktion och kontribution av medietjänster. Vid produktion används Net Insights produkter för överföring av TV-bilder och ljud från idrottsarenor, konserter och andra evenemang till TV- och mediebolagsstudios.

DIGITAL-TV OCH MOBIL-TV

Affärsområdet Marksänd digital-TV omfattar distribution av TV-program från en central plats, så kallad headend, till sändarmaster inom ett land eller en region. Mobil-TV är en snarlik tjänst där mottagar-enheten är en mobiltelefon.

KABEL-TV OCH IPTV

Nätverk för kabel-TV och IPTV används huvudsakligen för att distribuera TV och video tillsammans med bredband och telefoni till hushåll. TV-programmen distribueras med hjälp av punkt-till-multipunkt förbindelser, så kallad multicasting.

Största delen av Net Insights försäljning består av hårdvaruförsäljning inom affärsområdet Broadcast och Media. Europe Middle East and Africa (EMEA) är Net Insights största region räknat i försäljning.

FÖRSÄLJNING PER REGION

- APAC 8%
- Nord- och sydamerika 16%
- EMEA 76%

INTÄKTER PER AFFÄRSOMRÅDE

- IPTV/kabel-TV 2%
- Marksänd digital-TV och mobil-TV 27%
- Broadcast & media 71%

INTÄKTER PER PRODUKTGRUPP

- Annat 1%
- Support och tjänster 18%
- Licenser 9%
- Hårdvara 72%

BROADCAST OCH MEDIA

Affärsområdet Broadcast och Media omfattar nätverkslösningar för produktion och kontribution av medietjänster. Vid produktion används Net Insights produkter för överföring av TV-bilder och ljud från idrottsarenor, konserter och andra evenemang till TV- och mediebolagsstudios. Vid kontribution utbyter TV-bolag medieinnehåll mellan central studio, regionala och internationella studios, andra TV-bolag, produktionsbolag, etc, innan de färdiga TV-programmen är klara för distribution. Mängden producerad media har växt explosionsartat de senaste åren vilket bidragit till en ökande marknad för Net Insights produkter inom detta affärsområde.

Broadcast och Media var det största marknadsområdet för Net Insight under 2009 och dess andel av bolagets samlade intäkter utgjorde 71 procent. Enligt branschorganisationen IABM uppgår den totala kommunikationsmarknaden för broadcast och media till cirka 16 miljarder SEK, varav Net Insights adresserbara marknad för dagens produkter uppgår till cirka 2,5 miljarder SEK årligen.

Net Insights kunder inom detta affärsområde är i allt högre grad telekomoperatörer och satellitoperatörer, vilket bidrar till att marknaden vuxit samtidigt som det ökar Net Insights möjligheter till synergiintäkter in i andra affärsområden. Operatörerna bygger vanligen större nät som kan användas för att erbjuda tjänster till flera TV- och mediebolag samtidigt. Direktförsäljning till TV- och mediebolag fortsätter dock att vara en viktig inkomstkälla för Net Insight.

Allt mer media via fiber och IP

Traditionellt har en stor del av medietrafiken gått via satellit. Med en fiberbaserad markbunden lösning kan TV- och produktionsbolagen nu utbyta högkvalitativt och okomprimerat material i realtid till lägre kostnad och oberoende av geografiskt avstånd, vilket också kan optimera deras produktionsprocesser. I samma nät kan även all data och telefoni transporteras, vilket minskar den totala kommunikationskostnaden betydligt och möjliggör att nya tjänster kan erbjudas. En allt större del av medietrafiken blir internet- och IP-baserad. Net Insights nya unika funktioner ger en smidig och kostnadseffektiv övergång

till stora IP-baserade medienät med bättre kvalitet.

En annan orsak till att många operatörer och mediebolag väljer Net Insights nätlösningar är att produkterna erbjuder ett bättre utnyttjande av nätverkskapaciteten samt en enkel övergång från SDTV (Standard Definition) till HDTV (High Definition). Nimbra-plattformen är utvecklad för att hantera både produktion, kontribution och distribution i samma plattform och erbjuder en kostnadseffektiv transport av såväl okomprimerade som komprimerade videosignaler. Studioutrustning och servrar kan kopplas direkt till standardiserade video- och audiogränssnitt i plattformen vilket minskar kostnaden. Den låga fördröjningen och höga överföringskvaliteten gör att även om man arbetar med utrustning på distans upplevs det som om man sitter i samma lokal. Sammantaget ger detta möjlighet till en effektivare användning av studioresurser och kortare produktionsstid för TV-bolagen.

Allt fler kunder väljer Nimbra

Tata Communications är ett exempel på en stor global teleoperatör som under året valt Net Insights Nimbrautrustning för att expandera in i mediasegmentet. Tata har utnyttjat sitt globala fibernät för att implementera en global Nimbralösning där ett flertal städer i Indien kopplas ihop med andra länder i Asien, Australien, Europa och Nordamerika. Aldeavision är en stor mediaoperatör som under året bytt ut sitt medianät i Nord- och Sydamerika till Nimbra-plattformen. Bland större namngivna mediabolag kan nämnas Danmarks Radio (DR) som valde Nimbra-plattformen för hela sin kontributionslösning. En av Europas största IPTV-operatörer byggde ett massivt kontributionsnät mellan sina större utsändningsplatser. Denna order fick Net Insight via partnern Nokia-Siemens Networks. Andra större europeiska kunder har fortsatt att uppgradera sina nät med fler Nimbranoder. Svenska mediaoperatören Teracom expanderar sitt medienät mellan större skandinaviska städer. EBU utvidgar sitt Eurovisionsnät till fler platser i Asien och tidigare satellitoperatören Globecast beställde fler Nimbraprodukter. I Asien har japanska operatören KDDI och kinesiska TV-bolaget CCTV fortsatt att bygga ut sina internationella nät.



MARKSÄND DIGITAL-TV OCH MOBIL-TV

Affärsområdet Marksänd digital-TV omfattar distribution av TV-program från en central plats, så kallad *headend*, till sändarmaster inom ett land eller en region. Mobil-TV är en snarlik tjänst där mottagarenheten är en mobiltelefon. Skillnaden är att mottagaren av radiosignalerna från sändarmasten i detta fall är en mobiltelefon eller annan handhållen enhet istället för en vanlig TV-antenn. Övergången till digitala marknät frigör fler frekvenser till mobila applikationer som trådlöst bredband och mobil-TV, som ofta skickas över samma infrastruktur som de digitala TV-signalerna.

Detta marknadsområde utgjorde 27 procent av Net Insights omsättning under 2009. Det är en marknad som värderas till cirka 800 miljoner SEK årligen inom bolagets produktområde. Enligt IMS Research ökar den digitala TV-marknaden snabbt, med en årlig tillväxt på över 40 procent. Antalet hushåll med marksänd digital-TV förväntas tredubblas globalt under de kommande fem åren.

Net Insights kunder inom detta affärsområde är antingen mediebolag eller telekomoperatörer som behöver en effektiv och skalbar nationell infrastruktur för att transportera TV-program till sändarmasterna. Den pågående övergången från analog till digital TV-distribution är tillsammans med övergången från SD- till HD-program viktiga drivkrafter för Net Insights produkter. Digital-TV ger bättre bild- och ljudkvalitet och erbjuder fler valmöjligheter. För operatören ger tekniken lägre driftskostnader samt möjlighet att erbjuda fler TV-kanaler och nya tjänster till sina abonnenter.

Frigjort frekvensutrymme säljs

Analoge sändningar tar fyra till fem gånger så mycket frekvensutrymme som digitala sändningar. Därför trycker myndigheter världen över på för att genomföra övergången till digital-TV. Då kan frigjorda frekvenser säljas till olika aktörer på marknaden, vilket kan inbringa miljardbelopp till statskassorna. EU har beslutat om en tidsplan där medlemsländerna ska ha slutfört den analoga avstängningen till 2012.

En viktig produkttegenskap som gjort att Net Insight blivit ännu mer konkurrenskraftiga i detta marknadsområde är funktionen Time Transfer. Den eliminerar behovet av kostsamma och potentiellt sårbara GPS-mottagare för den ofta helt nödvändiga tidssynkroniseringen av sändarmasterna. Med Nimbra-plattformen kan denna tidsinformation skickas med hög säkerhet och hög noggrannhet över samma nät som överför TV-signalerna.

Fler kanaler över samma infrastruktur

I likhet med affärsområdet Broadcast och Media har Nimbra-plattformens stöd för många olika tjänster varit viktigt för operatörer av TV-distributionsnät. Samma nät som byggs för distribution av digital-TV kan också användas till att erbjuda andra tjänster och få nya intäkter. Det kan vara mobil-TV, digital radio, övervakningstjänster, video- och audiokontribution från regionala studios, kontribution från idrottsarenor, med mera. Den höga nyttjandegraden i Nimbra-plattformen möjliggör ofta att upp till 15-20 procent fler TV-kanaler kan sändas över samma infrastruktur vilket minskar utbyggnadskostnaderna och ökar intäkterna för betal-TV-tjänster.

Ett av Net Insights senare vunna kontrakt är utbyggnaden av Slovakien digitala markbundna nät. Ytterligare ett land i Väst-europa valde under året Nimbra-plattformen för att bygga ett nationellt DTT-nät. Kina med världens största TV-marknad har också fastlagt en ambitiös plan för övergången till digital-TV. Net Insight har vunnit affärer i tre kinesiska regioner för deras övergång till digital TV-distribution. De goda resultat Net Insight uppnådde för sändningarna av OS i Peking 2008 banar väg för fler kinesiska beställningar. I Korea har ett större TV-bolag under 2009 byggt ett regionalt Nimbra-nät för distribution av digital-TV och mobil-TV. Förra året vann vi också en genombrottsorder i Latinamerika för brasilianska TV-bolaget Globo till deras digitala markbundna nät.



KABEL-TV OCH IPTV

Nätverk för kabel-TV och IPTV används huvudsakligen för att distribuera TV och video tillsammans med bredband och telefoni till hushåll. TV-programmen distribueras med hjälp av punkt-till-multipunkt förbindelser, så kallad *multicasting*. Det sker från en central plats (headend) till lokala stationer där fibernätet övergår i kopparnät. Alla tjänster överförs på IP/Ethernet format, med undantag för äldre kabel-TV nät där TV och video överförs som ASI-signaler.

Kabel-TV och IPTV är Net Insights minsta affärsområde och stod 2009 för två procent av den totala försäljningen. Sista kvartalet ökade andelen till åtta procent vilket beror på ett antal lyckade produktreleaser under året som förbättrat konkurrenskraften i Net Insights lösningar inom dessa affärsområden. Området har en enorm potential men präglas också av större konkurrens än de övriga affärsområdena. Nedladdningstjänster som YouTube och sociala mötesplatser som Facebook har skapat en explosionsartad ökning i nättrafiken. Enligt Bell Labs Research kommer TV och video stå för 90 procent av bredbandstrafiken 2012. Marknaden för att erbjuda nya produkter och tjänster till företag och hushåll i bredbandsnät väntas därför öka kraftigt under de närmaste åren. Enligt analysföretaget IDC uppgick den globala försäljningen av utrustning till denna typ av nätverk till cirka 16 miljarder kronor 2009.

Fler kunder ökar antalet tjänster

Net Insights kunder inom detta affärsområde är främst telekomoperatörer och kabel-TV-operatörer. När kabeloperatörerna började lansera bredbandstjänster och telefoni var telekomoperatörerna tvungna att i sin tur lansera TV och video-tjänster. För att öka intäkterna per kund och samtidigt knyta dem närmare har både kabel- och telekomoperatörer börjat erbjuda så kallade triple play-paket (telefoni, bredband, digital-TV). Förutom den ökande andelen video i bredbandsnäten ökar även den kommersiella videotrafiken kraftigt de närmaste åren. Det beror på övergången till HDTV och ökade beställningstjänster som att hyra en film eller titta på vilket TV-program man

vill, när man vill. Ökad andel video i näten ökar konkurrensfördelen för Net Insights Nimbra-plattform.

En nyckel till framgång för Net Insight inom IPTV är att kunna garantera överföringskvaliteten för TV och video. De flesta IPTV-nät har fortfarande ett begränsat antal TV- och videokunder och har därför kunnat implementeras över traditionella datanätverk. När antalet kunder ökar och videotrafiken växer kommer teleoperatörernas krav på lösningar med garanterad tjänstekvalitet sannolikt att öka. Det gynnar Net Insight som även har starka lösningar för så kallad primär distribution från studio till central.

Stärkta lösningar för kabel-TV och IPTV

Transportlösningar för kabel-TV är väldigt lika IPTV så även här är Nimbra-plattformens 100-procentigt garanterade tjänstekvalitet en viktig egenskap. För kabel-TV kan även den unika Time Transfer-funktionen användas för att åstadkomma effektiva distribuerade lösningar. Det utökade stödet för Ethernettjänster med integrerad Ethernet switching i Nimbra 680 som introducerades under året har stärkt våra lösningar för såväl kabel-TV som IPTV, vilket också ökat intäkterna inom affärsområdet.

Net Insight vann under 2009 flera viktiga order inom detta växande affärsområde. I Japan har en regional kabel-TV-operatör valt Nimbra-plattformen för sitt nya distributionsnät från regional central till hubnoder. Från ett nordafrikanskt land har Net Insight fått en order på att leverera ett nationellt kärnnät för kabel-TV. Kunden, som är en nationell telekomoperatör, ska genom nätverket distribuera TV med 100 procents tjänstekvalitet mellan 15 regionala orter tillsammans med lokalt producerat videoinnehåll. WIN Networks i USA byggde också ett IPTV-nät baserat på Nimbra 680 med nya Ethernet-switching funktionen. WIN valde även Nimbra-plattformen för att bygga ett distributionsnät för IPTV till amerikanska militäranläggningar i Japan från sin central i USA.



"Vi valde Nimbra-plattformen med tanke på Net Insights meriter som efterfrågad leverantör av mediedistributionsprodukter."

Scott Hoffmann, WIN

"Vi anförtror Net Insight vår viktigaste transport av mediatrafik."

Åsa Boström, Telia Sonera IC

"Net Insight har en bevisad kompetens inom området som gör dem till en idealisk plattform för vårt globala video-distributionsnät."

Genius Wong, Tata Communications

NIMBRA hos kunderna



DIREKTSÄND HD FRÅN NEW YORK TILL STOCKHOLM INOM LOPPET AV MILLISEKUNDER

Telia Sonera International Carrier (IC) äger och driver över 43 000 kilometer fiberbaserat nät, som täcker mer än 100 medieknutpunkter i 35 länder i Europa, USA och Asien. Med Net Insight som enda utrustningsleverantör byggde Telia Sonera IC sitt nät Media Connect för att kunna erbjuda kostnadseffektiv mediedistribution och i princip obegränsad bandbredd till programföretag och innehållsleverantörer.

"Vi anförtror Net Insight vår viktigaste transport av medietrafik utifrån den oöverträffade kvalitet och flexibilitet som Nimbra-plattformen erbjuder för direktsänd, okomprimerad video", säger Åsa Boström, chef för CDN och Media, Telia Sonera IC.

Medieföretag står inför en stor utmaning att distribuera högkvalitativt innehåll över en rad olika plattformar. Media Connect erbjuder en komplett plattform för distribution av högkvalitativa sändningar över fibernät. Medienätet är designat specifikt för internationella kontributions- och distributions-tjänster till den professionella medieindustrin och innehåller alla typer av kvalificerat videoinnehåll, från direktsändningar och playout i realtid till mindre tidskritisk kontributionstrafik.

Under 2009 upptog TeliaSonera IC Nimbra-plattformen i sitt kontributionsnät för transport av okomprimerad video i standardupplösning (SD-SDI) från alla 16 arenor i Allsvenskan, till en produktions- och redigeringscentral.

"Sveriges största fotbollsliga och dess supportrar förlitar sig på att vi ger dem en optimal TV-upplevelse från matcherna", säger Boström. "Vi skulle inte anförtra den här transportlösningen till någon annan än Net Insight." Boström anser att de största fördelarna med Nimbra jämfört med distribution via satellit är dess överlägsna hastighet och obegränsade bandbredd.

Resultatet är att den traditionella fördröjningen i direktsändningar via satellit tillhör det förflutna och tittarna får en bättre

upplevelse i realtid. Media Connects förmåga att leverera högupplöst (HD) TV i hög hastighet möjliggjorde direktsändningarna av det svenska underhållningsprogrammet Söndagsparty, med de välkända programledarna Filip Hammar och Fredrik Wikingsson, från New York till Sverige, med en fördröjning på endast 55 millisekunder.

"Genom att ha ett medienät som är specifikt framtaget för att tillförlitligt kunna transportera 1080p HDTV i realtid och ultra 4K video, vinner vi ett övertag i branschen", säger Boström. "Så fort vi hade inlett vårt samarbete med Net Insight fick vi nya möjligheter i och med den flexibilitet och pålitlighet som vårt globala nät tillhandahåller. Utan Nimbra-plattformen hade vi inte upplevt samma enorma tillväxt eller kunnat leverera den tjänstenivå som våra kunder numera kräver. Net Insight har varit en exceptionell samarbetspartner som har motsvarat vår innovationsnivå och marknadskännedom. De har drivit på expansionen av vårt kommande medienät samt tillhandahållit en oöverträffad servicenivå och support som alla kunder värdesätter."



ETT GLOBALT INDIEN MED HJÄLP AV NET INSIGHT

Tata Communications ingår i ett av Indiens största företagskonglomerat och är en ledande global kommunikationsleverantör av lösningar till multinationella företag, tjänsteleverantörer och hushåll i Indien och internationellt. Tatas globala nätverk rymmer ett av världens största sjökabelnät och ett förstklassigt IP-nät med anslutning till mer än 200 länder och 400 platser.

För att utöka tjänsteutbudet till att inkludera omfattande stöd för professionella medietjänster började Tata Communications under 2008 planera för ett globalt medienät, vilket skulle ha global täckning och dessutom täcka Indiens större städer.

Efter omfattande testning och utvärdering, valdes Net Insight till att leverera lösningen för det nya medienätet för program-

företag och tjänsteleverantörer. Under utvärderingsfasen bidrog HBE, Net Insights indiska partner med lokal marknadskännedom och stöd för att genomföra testerna och utvärderingarna.

Den första fasen av medienätet, bestående av mer än 50 Nimbraväxlar, installerades under det fjärde kvartalet och lanserades framgångsrikt i december 2009. Nätet har redan lockat kunder i form av medieoperatörer och lokala programföretag, som med dess hjälp kan utbyta innehåll mellan Indien, Europa, USA, Australien och andra länder i Asien. Indien som är världens näst folkrikaste land, har en stor del av sin befolkning boende utomlands och bland dem finns ett intresse för indisk media.

Nätexpansion planeras

Den omfattande uppsättningen skyddsmekanismer för medienät som möjliggör genomförandet av olika tjänstekategorier, var en avgörande faktor då Tata Communications valde Nimbra-plattformen. Eftersom tillgänglighet är en viktig parameter för TV-och mediakunder, ville företaget ha en lösning som stöder en rad olika tjänstekategorier med varierande tillgänglighet. Exempelvis har Tatas premiumtjänst fullt hårdvaruskydd samt nätredundans.

En annan avgörande faktor i valet av Nimbra-plattformen var den enhetliga tjänsteuppsättningen och den grafiska översikten av Nimbra Vision Management System, som gör det enkelt att hantera och övervaka medienätet samt ger utrymme för enkel organisation av tjänstestrukturer, med antingen fördefinierad eller dynamisk tilldelning av bandbredd.

Till följd av det mycket positiva mottagandet av det nya nätet, tillsammans med kundernas ökande krav på bandbredd, planeras redan en andra fas i utplaceringen av medienätet. Denna nätexpansion kommer preliminärt att inkludera 15 högkapacitetsväxlar av modell Nimbra 680 på viktiga media-knutpunkter.

”Vi har valt Nimbra-plattformen för att lansera tjänsten Tata Communications Video Connect, en nätverkslösning som tagits fram för att TV-kanaler, studios och produktionsbolag ska kunna leverera videoinnehåll kostnadseffektivt och med full flexibilitet till mediaknutpunkter i hela världen”, säger Genius Wong, vice vd på Global Network Services Tata Communications. ”Net Insight har en bevisad kompetens inom området som gör dem till en idealisk plattform för vårt globala video-distributionsnät.”

Som en del i Tata Group, ett av Indiens ledande företagskonglomerat med försäljning för över 60 miljarder dollar, är Tata Communications en av Net Insights viktigaste nya kontrakt i Asien under 2009.



NIMBRA LEVERERAR TRANSOCEANSK IPTV TILL US AIR FORCE I JAPAN

Wisconsin Independent Network (WIN) grundades 1997 av sju fristående lokala teleoperatörer i nordvästra Wisconsin. Företaget levererar digitala TV-tjänster till kommunikationsleverantörer via Midwest Video Solutions (MVS), dess delägda dotterbolag. Nimbra-plattformen valdes för ett toppmodernt

fiberoptiknät som täcker Wisconsin, Minnesota och Illinois.

Anledningarna till att man valde Nimbra innefattar dess kvalitetsförbättring av IPTV-programmen, dess multicast-funktion samt de nya avancerade Ethernet-funktionerna med bland annat inbyggd Ethernet-växling, vilka förenklar distributionen av IPTV. Under 2009 beslutade WIN att även använda Nimbra 360 för att leverera digital-TV till soldater stationerade i Japan via sin headend i Westby, Wisconsin, till US Air Force-basen i Yokota, eftersom man där hade haft stora kvalitetsproblem.

”Nimbra-plattformen har kraftigt reducerat antalet bitfel i vår tjänst och gör det möjligt för oss att leverera en ren IPTV-tjänst halvvägs runt jorden”, säger Marty Snustead, verkställande direktör för MVS.

Skydd mot strömavbrott

MVS headend-utrustning är dubblerad på två skilda orter, för att uppnå bättre skydd mot regionala strömavbrott och andra problem som påverkar tjänsten. Företaget har nu 20 bredbandsoperatörer som tar emot IPTV-signalerna från någon av de två individuella headend-faciliteterna.

Headends är dyra och komplicerade att bygga och kräver mycket underhåll för att förmedla högkvalitativa medietjänster till dess prenumeranter. Genom att koordinera mediesignaler från två geografiskt skilda orter och transportera de samlade medieströmmarna till andra leverantörer via ett redundant fiberoptiknät, kan MVS erbjuda en IPTV-lösning som är kostnadsmässigt betydligt mer attraktiv för teleoperatörerna jämfört med om de ska bygga upp egna headends.

Med över 200 TV- och digitala musikkanaler, kan bredbandsoperatörerna välja ur ett brett utbud. En expanderande uppsättning HD-kanaler hjälper dessa operatörer att tävla med traditionella kabelbolag och satellitleverantörer. Med centraliserade headends blir kostnaden låg för att snabbt lägga till nya TV-kanaler och tjänster.

Ethernet möjliggör premiumerbjudanden

MVS-nätet innebär Net Insights största utplacering av Nimbra-plattformen i nätverk bestående av enbart Ethernet. Det var också det första nätet att använda sig av de nya avancerade Ethernet-funktionerna med bland annat inbyggd Ethernet-växling. Den nya växelfunktionen introducerades i Nimbra-plattformen i slutet av 2009, för att ytterligare utöka dess användbarhet för IP-nätbaserad kontribution och distribution, som ett svar på den ökade betydelsen av IP för programföretag. I kombination med Nimbra-plattformens inbyggda kanalisering kan operatörerna erbjuda en unik separation av såväl tjänster som kunder med bibehållen tjänsteintegritet.

Styrelseledamoten Scott Hoffmann på WIN säger: ”Vi använder för närvarande den nya Ethernet-växelfunktionen som en del i vårt premiumerbjudande av Ethernet-tjänster, inklusive IPTV-distribution, för att, liksom med Nimbra-plattformen, kunna leverera andra Ethernet-tjänster på samma plattform till ett rimligt pris. Vi valde Nimbra-plattformen med tanke på Net Insights meriter som efterfrågad leverantör av mediedistributionsprodukter inom segmentet för TV- och mediedistribution.”

HORIZON BROADCAST ELECTRONICS (HBE)

ITOCHU CABLE SYSTEMS (ICS)

Samarbetspartners

TV-bolag och nätoperatörer över hela världen utnyttjar Nimbra-plattformens multitjänstkapacitet för att lansera nya vinstgivande tjänster och därmed ta marknadsandelar.



PORTEN TILL INDIEN

Till följd av flera års stadig tillväxt har Indien kommit att bli världens fjärde största ekonomi. För att säkra en plats på denna viktiga marknad, har Net Insight startat ett samarbete med Horizon Broadcast Electronics (HBE), som är en systemintegratör och en av landets mest respekterade återförsäljare och systemintegratörer.

HBE grundades 1997 med visionen att leverera toppmoderna helhetslösningar för TV och har diversifierat sin inriktning till högteknologiska områden så som flygelektronik och elektroniska säkerhetssystem. Företaget, med sitt säte i New Delhi och kontor runt om på subkontinenten, erbjuder ett brett antal produkter. HBE hjälper även till att underlätta Net Insights inträde på marknaden och bidrog exempelvis till att under 2009 säkra kontraktet mellan Net Insight och Tata Communications för ett nytt globalt medianät.

Vid mässan SCaT India '09 i oktober, visade HBE upp Net Insights produktportfölj med demonstrationer av Nimbra 360 och Nimbra 340. Ashok Kilam, teknisk direktör på HBE, sa under mässan: "Nimbra är en komplett plattform för medietransport med högsta tjänstekvalitet, förbättrat utnyttjande av nätet samt en unik tidssynkroniserad distribution."

Tata Communications är en del i Tata Group, den största privatkoncernen i Indien och ett av världens mest respekterade företag. Med intressen inom stål- och bilindustrin, informationsteknologin, kraftbolag, teodlingsbranschen samt hotell- och restaurangsektorn, har koncernen verksamhet i mer än 85 länder på sex kontinenter. Dess olika företag exporterar varor och tjänster till 80 nationer.



JAPANSK SAMARBETSPARTNER MED UNIK KOMPETENS

I Japan, Asiens mest sofistikerade kommunikationsmarknad, har Net Insight sedan 2006 haft ett givande samarbete med systemintegratören Itochu Cable Systems (ICS).

Med huvudkontor i Tokyo och en personalstyrka på nära 100, tillför ICS avsevärd expertis till området för medietransport och applikationer för kabel-TV. Samarbetet med ICS har avsevärt underlättat Net Insights etablering inom det japanska kabel-TV-segmentet och företaget spelade en avgörande roll då Net Insight vann sitt första kontrakt för ett kabel-TV nät i Japan med ZTV, en stor regional operatör.

ZTV valde Nimbra för dess tekniska överlägsenhet och tillgången till Nimbra Vision. Andra anledningar inkluderade möjligheterna för växling av IP/Ethernet-trafik, vilket kommer att främja möjligheten att erbjuda bredband och datatjänster till hushåll och företag. ICS bidrog även till att Net Insight kunde teckna ett avtal för ett internationellt medianät med KDDI, en av Japans ledande teleoperatörer.

ICS är dotterbolag till det stora industrikonglomeratet Itochu Corporation. Med rötterna i ett handelsbolag som etablerades 1858 är Itochu numera ett globalt integrerat företag med kontor i över 80 länder och verksamheter som spänner över ett brett spektrum av industrier. De årliga intäkterna placerar Itochu bland världens största företag.

Net Insights förhållningsregler för ett ansvarsfullt företagande handlar om att hantera miljömässiga, etiska och sociala aspekter på ett sätt som skapar mervärde för kunder, ägare, medarbetare och samhället i stort. Företagsledningen samordnar strategiska insatser gällande samhällsansvaret och fastställer riktlinjer och direktiv för den miljömässiga, sociala, etiska och ekonomiska styrningen.

Samhällsansvar och hållbar utveckling

Affärsansvar

Net Insights verksamhet på marknaden skall präglas av respekt för våra kunder, affärspartners och medarbetare. Verksamheten skall alltid bedrivas i enlighet med gällande lagstiftning i respektive land och överensstämma med vedertagna principer för rättvis konkurrens och god affärssed.

Net Insight tillåter inte någon form av prissamverkan, kartellbildning eller missbruk av marknadsdominans och stödjer i alla delar av verksamheten en korrekt och allsidig konkurrens vid anbud, offert, upphandling och inköp.

Alla Net Insights kontakter med kunder och affärspartners ska präglas av professionalism, respekt och god etik. Kontakterna ska behandlas som strikta affärsrelationer för att undvika minsta misstanke om oegentligheter.

Vårt förhållningssätt till kunder, affärspartners och medarbetare ska präglas av vederbörlig känsla av socialt ansvar och bygga på principerna om rättvisa och god tro och inte under några omständigheter vara oetiskt eller på annat sätt ifrågasätta människans värdighet och integritet.

Alla medarbetare på Net Insight informeras om företagets affärsetiska policy när de börjar sin anställning och får av sin närmaste chef riktlinjer som tydliggör det individuella ansvaret att agera i enlighet med vår policy.

Hållbar utveckling

Den övergripande ambitionen, att möta och överträffa kundernas krav och förväntningar i varje aspekt av vår leverans, är kärnan i det som Net Insight representerar. Mot den bakgrunden, och i linje med en allt större medvetenhet om de miljömässiga effekterna av nya investeringar, är vi stolta över att representera ett alternativ som uppfyller de miljömässiga förväntningarna från våra kunder. Först och främst är Net Insights hela lösning anpassad till att hantera alla typer av mediatrafik på ett sätt som garanterar en kvalitativ leverans av varje enskild tjänst. I kombination med nya och mer avancerade telepresence-lösningar (videokonferenssamtal med hög kvalitet och hög närvarokänsla) som finns på marknaden, så utgör ett nätverk från Net Insight ett bra alternativ till fysiska möten, vilket leder till ett minskat affärsresande. Den andra miljöaspekten där produktserien Nimbra bidrar på ett betydande sätt avser strömförbrukningen. Jämfört med annan, på marknaden vanligt förekommande nätverksutrustning, så sänker en Nimbralösning strömförbrukningen med mer än 50 procent.

Tillverkningen av Net Insights produkter läggs ut på externa affärspartners, främst i Sverige, och har liten miljöpåverkan på

företagets egen verksamhet. Net Insight kräver av sina huvudleverantörer att de är miljöcertifierade enligt ISO 14001 och att de följer RoHS 5-direktivet. Net Insight kräver också att leverantörerna ställer krav på underleverantörer att de klarar RoHS-5.

Påverkan på miljön från användningen av Net Insights produkter hänger huvudsakligen samman med hur mycket energi de förbrukar när de är i drift, samt med materialhantering och återvinning. Dessa aspekter beaktas i vederbörlig ordning i samband med den interna produktutvecklingen och produkterna stödjer RoHS-5 och uppfyller kraven enligt WEEE.

Ansvarstagande gentemot medarbetare

Eftersom företaget är verksamt på en global marknad måste Net Insights personal vara öppen för andra kulturer och olika sätt att göra affärer. Net Insight eftersträvar mångfald i personalstyrkan avseende bakgrund och erfarenhet och erbjuder sina medarbetare likabehandling, oberoende av ålder, kön, etnicitet, religion, sexuell läggning eller annat som inte berör individens förmåga att utföra sitt jobb.

Ansvar gentemot medarbetare handlar också om att erbjuda en arbetsmiljö som kännetecknas av en hög standard på ett fysiskt såväl som psykosocialt plan. Net Insight tolererar inte diskriminering, mobbing, sexuella eller fysiska trakasserier. Arbetsmiljöarbetet utgår ifrån de lagar och förordningar som finns på marknaden inkluderande företagets arbetsmiljöpolicy. Inga arbetsrelaterade incidenter rapporterades under året.

Jämställdhetsarbetet är viktigt för Net Insight då företaget verkar i en mansdominerad bransch. Andelen kvinnor på företaget motsvaras av 13 procent. Av de som rekryterades under 2009 var 25 procent kvinnor vilket är i linje med företagets mål att öka andelen kvinnliga medarbetare. Företaget har också under 2009 deltagit i Womentor, ett mentorskapsprogram för kvinnliga ledare, startat av IT & Telekombolagen inom Almega.

Jämställdhet på Net Insight innebär också att skapa förutsättningar för medarbetare att skapa balans mellan arbetsliv och privatliv. Det görs bland annat genom att erbjuda flexibla arbetstider och möjlighet att arbeta från hemmet.

Net Insight har en platt organisation som syftar till att minska avståndet mellan ledning och medarbetare. De företagsgemensamma målen kommuniceras till alla anställda så att alla arbetar mot samma mål och delar samma vision. Företaget uppmuntrar kreativitet och lyssnar noga på sina medarbetare, i syfte att hålla sig ett steg framför sina konkurrenter samt för att kunna erbjuda en attraktiv arbetsplats.

Teknisk plattform, produkter och utveckling

Nimbra-plattformen kombinerar, transportteknik för nät med högkvalitativ Ethernet, multitjänstfunktioner och ett automatiserat kontrollplan. Resultatet är en solid plattform av nätoperatörsklass som ger ett förbättrat tjänsteutbud. Operatörer och användare kan slå ihop allt från medietjänster till Ethernet-tjänster på en och samma plattform och därmed sänka både investerings- och driftsutgifter.

PATENT SKYDDAR INNOVATIONER

Net Insights produkter och lösningar är mycket innovativa, vilket placerar dem i teknikens framkant. Den här tekniska fördelen säkerställs av ett antal patent som förhindrar teknikplagiering och skyddar kunskap. Den 31 december 2009 hade Net Insight 44 godkända patent grupperade i 27 godkända och en registrerad patentfamilj.

UNIK FUNKTION FÖR TIDSÖVERFÖRING

De flesta DTT och mobila TV-nät är nät med en frekvens, där sändarstationerna måste synkroniseras för att skicka signalerna vid exakt samma tidpunkt för att undvika interferens från närliggande antenner. Nimbra-plattformen har en unik funktion för tidsöverföring som möjliggör en mycket exakt distribution av realtid i hela det befintliga nätet. På så sätt elimineras behovet av att använda många dyra och potentiellt sårbara GPS-mottagare i nätet.

NIMBRA OCH ETHERNET/IP/MPLS

Nimbra-plattformens unika egenskaper och omfattande funktioner för Ethernet, nyligen förbättrade med en unik IP-trunklösning, ger utmärkt QoS för transport av IP-trafik. Net Insight fortsätter att fokusera på att utveckla IP-/Ethernet-funktioner som ger kunderna unika fördelar, och som gör att de kan använda både optiska transportnät och IP-/MPLS-nät för effektiv video- och medietransport.

Nimbra lämpar sig lika väl för avancerad videoproduktion som för nät för evenemang som kräver fullständig tjänstekvalitet, 100 procent QoS (Quality of Service), till exempel att transportera okomprimerade video- och HDTV-strömmar och distribuera hundratala ASI- eller IP MPEG-strömmar i IPTV, kabel-TV, digitala marksända eller mobila TV-nät.

Produkterna har mediacenterade multitjänstfunktioner med inbyggda gränssnitt för data, telefoni och video, till exempel Gigabit Ethernet, 10/100 Ethernet, E1/T1, E3/DS3, STM-N/OC-N, DVB-ASI, SDI, HD-SDI, 3G-SDI och AES-EBU. Alla tjänster kan multisändas för effektiv distribution i alla nättopologier.

Net Insight erbjuder en kraftfull lösning för operatörer och tjänstleverantörer som vill implementera flertjänstnätverk och samtidigt minska driftskostnaderna, skapa nya affärsmöjligheter och ha stöd för den nätverksmigrering som behövs. Några av de egenskaper som gör Nimbra unikt är följande:

ÖVERLÄGSEN QOS (QUALITY OF SERVICE)

Nimbra-plattformen erbjuder resursallokering genom att separera olika typer av trafik i säkra, logiska kanaler. Tack vare denna metod kan viktiga realtidstjänster som HD-video och HD-ljud transporteras utan paketförlust eller distorsion, vilket ger 100 procent QoS för alla typer av tjänster.

MAXIMALT NYTTJANDE AV KAPACITETEN

Kanalisering av trafiken gör att Nimbra kan maximera bandbreddsanvändningen. Den här världsledande metoden för resursallokering garanterar QoS även vid en nätbelastning på 95 procent eller mer. Alla kanaler kan installeras och konfigureras med en granularitet på sub-Mbps-nivå, och kan vara antingen symmetrisk eller asymmetrisk. Alla Nimbra-växlar, från de minsta accessenoderna till kärnnoderna med den högsta kapaciteten, stöder fullständig konnektivitet, maximal granularitet och alla kombinationer av unicast- och multicastanslutningar.

DYNAMISK ETABLERING AV TJÄNSTER

Med hjälp av ett signalprotokoll hittar kanalerna automatiskt rätt genom nätverket. När nätverket utökas identifieras nya noder automatiskt och det dynamiska routingprotokollet tar hänsyn till nya vägar genom nätverket. På så sätt kan tjänster etableras med en enkel process i ett steg och genom automatisk omdirigering vid nätverksavbrott.

MULTICAST FÖR MER EFFEKTIV DISTRIBUTION

Nimbra-plattformen har stöd för multicasting av alla typer av tjänster och distribuerar effektivt TV, radio och video på samma gång. Multicasting av alla tjänster, inklusive Ethernet-trafik, betyder att hundratala IPTV-kanaler kan sändas med en effektiv användning av bandbredden och utan att störa annan trafik på samma länk. Nimbra säkerställer också omedelbar, dynamisk felåterställning om fibern går av eller om andra störningar inträffar.

FLEXIBEL TOPOLOGI VIA VALFRIA ÖVERFÖRINGSLÄNKAR

Alla nätkonfigurationer är möjliga med Nimbra, såsom ring, stjärna, point-to-point, mesh och alla tänkbara kombinationer av de här strukturerna. Friheten att konfigurera på alla möjliga sätt förenklar nätplaneringen och möjliggör en mycket flexibel bygg-medan-du-växer-strategi.

NIMBRA OPTIMERAR ANVÄNDNINGEN AV KUNDNÄT

Net Insights kunder är de mest krävande aktörerna på mediemarknaden, med extremt höga krav på transport av högkvalitativt videomaterial. Net Insights Nimbra-plattform ger kunderna de mest framtidsorienterade och kostnadseffektiva nätlösningarna som finns idag, vilket ger möjlighet till högre intäkter och lägre kostnader. Högre intäkter eftersom extra tjänster kan lanseras i samma nät, och lägre kostnader för drift och underhåll när en enda plattform hanterar alla tjänster. En hög användningsgrad av bandbredden betyder kostnadseffektiv drift och överlägsen QoS betyder pålitliga intäkter för kunden, utan att det krävs onödig överskottskapacitet.

UTVECKLING

Forskning och utveckling fokuserar på att utveckla internationellt konkurrenskraftiga och marknadsledande produkter för definierade affärsområden. Nyligen lanserade produkter och funktioner har bidragit till att stärka Nimbras konkurrenskraft.

YTTERLIGARE STÄRKT IP-INTEROPERABILITET

Medan den generella utvecklingen mot IP fortsätter utvecklar Net Insight konsekvent Nimbras förmåga att hantera IP-trafik smidigt på en konvergerad plattform.

Under 2009 utökades Nimbras produktportfölj med ytterligare växel- och transportfunktioner för avancerad hantering av IP-/Ethernet-trafik. Dessa nya funktioner för IP-transport gör att nätägare kan transportera signaler via en kombination av optiska länkar och IP-/Ethernet-länkar. Det minskar nätens komplexitet och driftskostnaderna för nätoperatörerna, och ger möjlighet till nya inkomstgenererande tjänster.

3 x IP/Ethernet-trunkmodulen för serierna Nimbra One och Nimbra 300 förbättrar flertjänsttransport via alla nätarkitekturer. Den nya Nimbra IP-modulen finns nu installerad i flera pilotnät, och ger operatörerna möjlighet att skapa nästa generations medienät via befintlig IP, SDH/SONET, WDM eller fiber.

Den nya funktionen för Ethernet-switching för Nimbra 600-serien, 8 x Gigabit Ethernet Access Module, ger en oöverträffad flexibilitet. Den gör att kunderna kan transportera alla tjänster till alla nätplatser, och skapa virtuella nät för alla typer av applikationer, till exempel QoS-multicasttransport av IPTV/kabel-TV-trafik, distribuerade kontors-LAN-program, filöverföringar eller livesänd video, och den kan kombineras med ursprungliga tjänster för video, ljud och telekommunikation. Den nya funktionen för Ethernet-switching är i skarp drift i kommersiella nät.



Medarbetare i siffror	2009	2008	2007	2006
Medeltal anställda	116	101	93	80
Antal kvinnor, %	13	11	12	12
Personalomsättning, %	7,6	6,6	7,6	11
Sjukfrånvaro (se även not 7), %	2,3	1,9	3,0	2,7
Kostnad/anställd för kompetensutveckling, SEK	2 257	3 427	1 281	4 656
Förädlingsvärde/anställd: * TSEK	1 377	1 604	1 540	993

*Definition: rörelseresultat plus löne- och lönebikostnader i förhållande till antalet anställda i genomsnitt.

Medarbetare

Net Insight är ett kund- och teknikdrivet företag som erbjuder unika nätlösningar baserade på många års forskning och utveckling. Företagets framgångar bygger på medarbetarnas kunskaper, kreativitet och engagemang.

Vid årets slut hade Net Insight 120 medarbetare, varav sex i dotterbolaget Net Insight Inc. i USA, fyra på försäljningskontoret i Singapore, en i Dubai och en i Storbritannien.

Kompetens

Ett innovationsbaserat, högteknologiskt företag som Net Insight karaktäriseras av personalens höga utbildningsnivå. Över 80 procent har högskoleexamen. Eftersom Net Insights unika lösningar utmanar många etablerade branschbegrepp, behöver företaget medarbetare med banbrytande förmågor, för att utveckla lösningar som ger mervärde för kunderna.

Net Insight lägger stor vikt vid varje enskild medarbetares förmåga att ta ansvar och lösa de problem som uppstår under det dagliga arbetet. Detta ställer höga krav samtidigt som det möjliggör personlig utveckling och ett engagemang som genomsyrar hela företaget.

Engagemang och erkännande

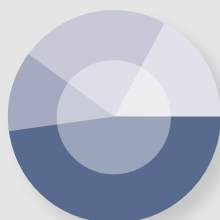
Nästan hälften av personalstyrkan har arbetat hos Net Insight i mer än fem år, och många har varit på företaget sedan det grun-

dades 1997. Detta är en hög siffra i den snabbväxande teknologisektorn och ger Net Insight en värdefull kontinuitet. Känslan av lojalitet är generellt sett mycket hög och företaget strävar efter att skapa en arbetsmiljö där alla medarbetare känner sig delaktiga.

Mål och strategier bryts ned på individnivå för att bli tydliga och mätbara. Individuellt kunskaper, erfarenhet, arbetsuppgifter och ansvar utgör grunden för lön och ersättning. Medarbetarna får kontantbonusar som belöning för personliga insatser och initiativ i förhållande till företagets mål gällande tillväxt och lönsamhet.

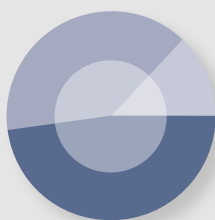
Hälsa och arbetstrivsel

Medarbetarnas hälsa och arbetstrivsel har högsta prioritet. Net Insight strävar efter att erbjuda en attraktiv arbetsplats där arbetet upplevs som givande och utmanande. Företaget uppmuntar friskvård och medarbetarna får ett årligt bidrag att användas till tränings- och friskvårdsaktiviteter. Sjukfrånvaron är låg, 2,3 procent (1,9). Inga arbetsrelaterade incidenter rapporterades under året.



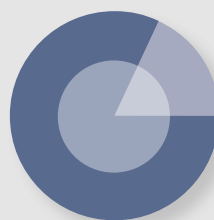
GENOMSnittlig ANSTÄLLNINGSTID

- > 5 år 48 %
- 3-4 år 12 %
- 1-2 år 23 %
- < 1 år 17 %



ANSTÄLLDA PER OMRÅDE

- Forskning och utveckling 48 %
- Affärsutveckling och försäljning 39 %
- Administration och logistik 13 %



UTBILDNINGSNIVÅ

- Universitetsutbildning 83 %
- Gymnasieutbildning 17 %



ÅLDERSFÖRDELNING

- 24-35 år 20 %
- 36-45 år 48 %
- > 45 år 32 %



LISELOTT JOHANSSON, initiativtagare av Net Insight Academy - ett utbildningsprogram för kunder, samarbetspartners och säljare.

"Utmaningen i varje unik situation tilltalar mig. Dessutom är den snabba tekniska utvecklingen inom branschen verkligen spännande. Exempelvis var det ingen som arbetade med HD-filer när jag började här för nio år sedan. Nu hör det till normen".

Net Insight Academy grundades 2001 och tillhandahåller ett omfattande utbildningsprogram som täcker hela skalan av Nimbra-produkter och erbjuder ingående produkt- och teknikkunskap för fältingenjörer, nätverksdesigners, produktexperter och operativ personal.

En ökad mångfald i produktsortimentet har genom åren lett till en markant ökning av antalet utbildningsprogram. Det här året hade utbildningarna på Net Insight Academy ett rekordhøgt deltagarantal på 100 personer, en ökning från 36 under 2008 och 34 under 2007.

Utbildning är mycket viktigt för såväl kunder som samarbetspartners, och vi har nu möjlighet att erbjuda fler interna och externa utbildningar än någonsin tidigare, säger Liselott Johansson, utbildningschef. Vi håller numera även fler utbildningsprogram på plats hos kunder runt om i världen. Liselott anställdes 2001 för att bygga upp företagets utbildningsverksamhet.

Undervisningsplanen täcker många program av varierande längd och omfattning och kurserna sträcker sig från endagsintroduktioner i Nimbra-teknologin, till längre kurser i nätplanering, installation och underhåll. Kursmodulerna följer ett logiskt antal steg, där kunskap från en kurs underlättar deltagande på nästa nivå. Homogena utbildningsgrupper med deltagare från samma kund eller användare av samma typ av produktlösningar kan få anpassade kursmoduler som fokuserar på de produkter som är mest relevanta för gruppen i fråga.

Det övergripande målet är att ge kunder, tjänsteleverantörer och andra intressenter en möjlighet att få ut det mesta möjliga av våra lösningar, säger Liselott. Gedigen utbildning ger även mervärde i form av ökad användarvana av Nimbra och minskar på så sätt behovet av framtida support från oss eller våra samarbetspartners.

Under det senaste året har Net Insight erbjudit en uppskattad webb-baserad introduktion till sina produkter och teknologier, vilken har lockat ett femtiotal deltagare. Det finns även en introduktionskurs på en dag riktad till både kunder och samarbetspartners som anordnas hos Net Insight i Stockholm. På repertoaren finns även en försäljningskurs på en dag riktad specifikt till samarbetspartners och distributörer.

Praktisk utbildning i en konkret miljö

Tvådagarskursen i konfiguration och tjänster erbjuder praktisk utbildning i en konkret nätverksmiljö där deltagarna lär sig de unika egenskaperna hos en Nimbra-nod. Praktiska laboratorie-

experiment och utbildning är, enligt Liselott, viktiga för att användarna ska kunna dra nytta av alla fördelarna hos Nimbras användarvänlighet.

Deltagarna lär sig hur man snabbt upprättar en ny tjänst och de får öva på felhantering. Genom att simulera nätverks- eller nodfel genom att dra ur en kontakt kan vi demonstrera redundansen hos Nimbra. Vi visar även hur överföringen av direktsänd HD i realtid går till.

Liselott säger att kurserna inte kräver en teknisk bakgrund, men viss grundläggande IP-kunskap skadar inte.

Den tredje nivån inom Net Insight Academy omfattar Nimbra Vision Management System, från struktur till daglig användning, tjänstestruktur, backup och felsökning. Eftersom Net Insight har kunder i världens alla hörn, tillbringar Liselott och hennes utbildningskollegor mycket tid på resande fot.

Stadig ström av positiv återkoppling

Enbart i år har jag hållit utbildningar i Tyskland, Indien, Italien, Norge och Storbritannien, säger Liselott. Och mina kollegor har haft utbildningar på plats i Kanada, Kina, Mexiko och USA.

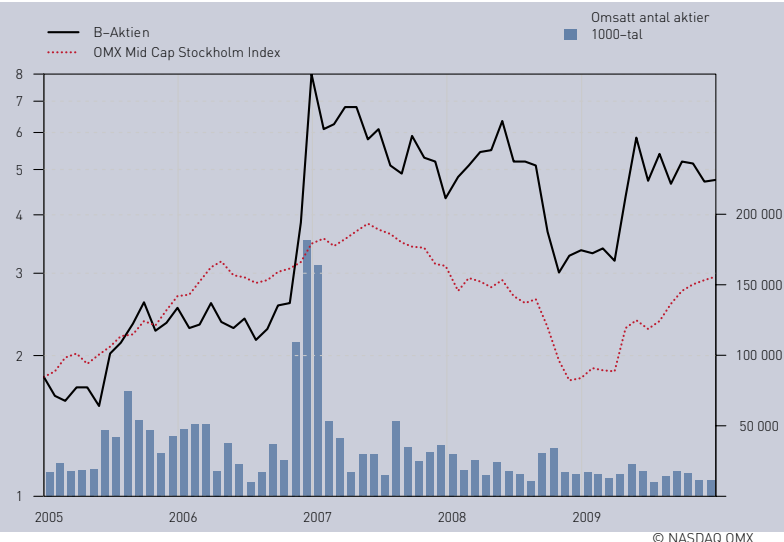
Innan hon kom till Net Insight jobbade Liselott, som är 41 år gammal, med utbildning hos systemintegratören TAC (numera Schneider Electric). Liselott, som är högskoleutbildad och har arbetat med teknisk kommunikation under hela sitt yrkesliv, säger att det bästa med hennes jobb på Net Insight är den stadiga strömmen av positiv återkoppling som hon får från kursdeltagare.

De flesta tycker att produkterna och plattformen är förvånansvärt okomplicerade och rakt på sak. Även de som tycker att saker och ting är lite knepiga den första dagen avslutar följande dags sessioner med att hävda att det här är verkligen coolt, -effektivt och enkelt.

För att sammanfatta kvaliteterna hos Nimbra påpekar Liselott att plattformen är skalbar, icke-hierarkisk och har kapacitet för många tjänster och transportkanaler samtidigt.

Det är mycket enkelt att lägga till nya kort, moduler och områden, och användarvänligheten är antagligen det i särklass vanligaste gensvaret från kursdeltagare. Nätverk- eller tjänsteexpansion är så enkelt, och utbildningsprogrammen här på akademien tillåter oss att visa och bekräfta dessa fördelar.

En annan positiv aspekt gällande jobbet, är att möta människor och kunder från många olika kulturer, yrkesbakgrunder och näringsgrenar, enligt Liselott.



© NASDAQ OMX

Aktien och aktieägare

Net Insight börsnoterades 1999 och är sedan 1 juli 2007 noterade på Nasdaq OMX Nordic Exchange Midcap (NETI B).

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Antalet aktieägare i bolaget var 12 633 per den 31 december 2009 jämfört med 13 725 föregående år. Net Insights tre grundare kvarstår som ägare med 1,7 procent (1,9) av kapitalet och 4,5 procent (6,8) procent av rösterna. De 20 största ägarnas andel per den 31 december 2009 uppgår till 59,5 procent av kapitalet och 60,7 procent av rösterna. De största ägarna utgörs i huvudsak av starka institutioner och fondbolag. Det utländska ägandet svarade för 23,5 procent av kapitalet jämfört med 22,7 procent föregående år.

KURSUUTVECKLING

Under året har kursen stigit med 41 procent. Den högsta noteringen under räkenskapsåret, 5,95 SEK, noterades den 1 juni 2009 och den lägsta, 3,09 SEK, den 19 mars 2009. Kursutvecklingen har under året utvecklats något bättre än utvecklingen för bolag inom teknologisektorn. Net Insights totala börsvärde uppgick till ca 1 846 MSEK per den 31 december 2009, en ökning jämfört med samma tidpunkt året innan, då börsvärdet uppgick till 1 255 MSEK.

HANDELSVOLYM – NASDAQ OMX

Totalt har cirka 205 miljoner aktier omsatts till ett sammanlagt värde av närmare 914 MSEK. Detta motsvarar en omsättningshastighet på 53 procent för 2009. I genomsnitt omsattes 816 000 aktier per börsdag under räkenskapsåret vilket är cirka 26 procent mindre än föregående år. Under året har 3,722 aktier handlats på fem alternativa handelsplatser. Under 2008 omsattes 267 miljoner aktier till ett värde av 1,232 MSEK och den genomsnittliga handeln per dag var 1,1 miljoner aktier.

TECKNINGSOPTIONER

I samband med att Constellation Ventures (Bear Stearns Asset Management Fund) gick in som största ägare i Net Insight AB i april 2004 ställdes 9 790 000 teckningsoptioner (Teckningsoption 7b) ut i samband med en riktad nyemission. Enligt villkoren kunde Constellation Ventures fram till den 1 april 2009 lösa in optionerna till 2,28 SEK per aktie och därvid erhålla 1,06 aktier/option. Per 31 december 2008 fanns 9 474 000 optioner utestående, i mars 2009, löste Constellation Growth Ventures in teckningsoptioner motsvarande 10 042 440 B-aktier i Net Insight.

PERSONALOPTIONER

Bolaget har två utstående personaloptionsprogram som implementerades år 2007 och 2009. Årsstämman 2009 beslutade att godkänna personaloptionsprogram 2009/2013 samt emission av teckningsoptioner respektive godkännande av förfogande över teckningsoptionerna inom ramen för personaloptionsprogrammet. År 2009 utnyttjades inga personaloptioner. Den maximala utspädningseffekten för utstående personaloptioner är cirka 4,1 procent av totala antalet aktier i bolaget.

AKTIEKAPITAL

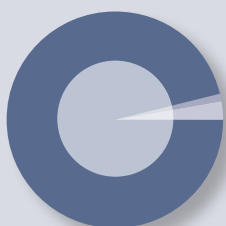
Aktiekapitalet uppgår till 15 597 320 SEK per den 31 december 2009. Antalet A-aktier uppgår till 1 300 000 och antalet B-aktier till 388 633 009, totalt 389 933 009 aktier.

UTDELNINGSPOLITIK

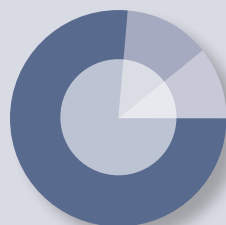
Styrelsen kommer i förekommande fall att lägga fram förslag angående utdelning som bolagsstämman kommer att fatta beslut om.

**ÄGARFÖRDELNING (kapital %)**

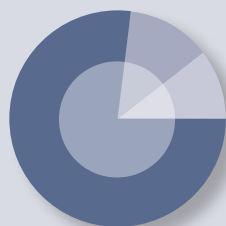
- Svenska institutioner och banker 41,9 %
- Övriga svenska juridiska personer 5,0 %
- Svenska fysiska personer 29,7 %
- Utländska ägare 23,5 %

**ANTAL ÄGARE (koncentration, %)**

- Sverige 96,6 %
- USA 0,4 %
- Övriga 3,0 %

**ANTAL ÄGARE (kapital, %)**

- Sverige 76,5 %
- USA 12,9 %
- Övriga 10,6 %

**ANTAL ÄGARE (röster, %)**

- Sverige 77,2 %
- USA 12,5 %
- Övriga 10,3 %

20 STÖRSTA ÄGARNA PER 2009-12-31

NAMN	A-aktier	B-aktier	Innehav (%)	Röster (%)	Marknadsvärde (kSEK)
1 Bear Sterns & Co., W9	0	48 132 491	12,3	12	228 629
2 Lannebo fonder	0	44 578 495	11,4	11,1	211 748
3 Swedbank Robur fonder	0	35 857 766	9,2	8,9	170 324
4 AMF – Försäkring och fonder	0	20 094 050	5,2	5,0	95 447
5 Alecta Pensionsförsäkring	0	17 050 000	4,4	4,3	80 988
6 Dexia Bil customer Account	0	10 342 267	2,7	2,6	49 126
7 Lars Gauffin	600 000	3 124 636	1,0	2,3	14 842
8 JP Morgan Bank	0	8 501 823	2,1	2,1	40 384
9 Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	0	7 807 594	2,0	1,9	37 086
10 Nordnet Pensionsförsäkring AB	0	7 469 524	1,9	1,9	35 480
11 Lindgren Per	400 000	2 000 000	0,6	1,5	9 500
12 Banco Fonder	0	4 872 104	1,3	1,2	23 142
13 Davegård & Kjäll Fonder AB	0	4 218 526	1,1	1,1	20 038
14 Karl-Otto Wikander m bolag	0	3 322 915	0,9	0,8	15 784
15 Bohm, Christer	300 000	10 000	0,1	0,8	48
16 Länsförsäkringar Skåne	0	3 000 000	0,8	0,8	14 250
17 Skandia Fonder	0	2 960 400	0,8	0,7	14 062
18 Robur försäkring	0	2 637 119	0,7	0,7	12 526
19 Fjärde AP-fonden	0	2 433 800	0,6	0,6	11 561
20 Carlson fonder AB	0	2 278 553	0,6	0,6	10 823
Summa de 20 största ägarerna – innehavsmässigt	1 300 000	230 692 063	59,5	60,7	1 095 787
Summa övriga ägare	0	157 940 946	40,5	39,3	750 220
Totalt	1 300 000	388 633 009	100	100	1 846 007

Totalt antal aktier**389 933 009****Totalt antal röster****401 633 009****AKTIESLAG**

Aktie-slag	Antal aktier	Antal av röster	Kapital, %	Röster, %
A	1 300 000	13 000 000	0,3	3,2
B	388 633 009	388 633 009	99,7	96,8
Totalt	389 933 009	401 633 009	100	100

ÄGARSTRUKTUR B-AKTIE

Per 2009-12-31

Aktieinnehav, Antal aktier	Andel av antal aktieägare, %	Andel av aktiekapital, %
1–1 000	43,2	0,6
1 001–10 000	40,3	5,5
10 001–15 000	3,8	1,6
15 001–20 000	3,0	1,8
20 001+	9,8	90,6
Totalt	100	100

AKTIEKAPITALET FÖRDELNING

År	Transaktion	A-aktier	B-aktier	Antal aktier	Kvotvärde (SEK)	Aktiekapital (SEK)
2002	Nyemission	3 600 000	65 155 020	68 755 020	0,04	2 750 201
2002	Nyemission	3 600 000	133 910 040	137 510 040	0,04	5 500 402
2003	Nyemission	3 600 000	179 746 720	183 346 720	0,04	7 333 869
2003	Nyemission	3 600 000	225 583 400	229 183 400	0,04	9 167 336
2003	Nyemission	3 600 000	253 083 400	256 683 400	0,04	10 267 336
2004	Nyemission	3 600 000	284 083 400	287 683 400	0,04	11 507 336
2004	Nyemission	3 600 000	286 583 400	290 183 400	0,04	11 607 336
2004	Optionsinlösen	3 600 000	287 405 345	291 005 345	0,04	11 640 214
2005	Nyemission	3 600 000	360 332 660	363 932 660	0,04	14 557 306
2005	Optionsinlösen	3 600 000	364 157 010	367 757 010	0,04	14 710 280
2007	Optionsinlösen	3 600 000	367 002 820	370 602 820	0,04	14 824 113
2007	Konvertering av A-aktier till B-aktier	1 900 000	368 702 820	370 602 820	0,04	14 824 113
2008	Optionsinlösen	1 900 000	377 990 569	379 890 569	0,04	15 195 623
2008	Konvertering av A-aktier till B-aktier	1 300 000	378 590 569	379 890 569	0,04	15 195 623
2009	Optionsinlösen	1 300 000	388 633 009	389 933 009	0,04	15 597 320

Fem år i översikt

Resultaträkning, mSEK	2009	2008	2007	2006	2005
Nettoomsättning	232,8	274,3	228,8	134,8	90,9
Rörelseresultat	34,0	37,9	32,6	-11,4	-60,8
Resultat efter finansiella poster	31,6	40,9	34,0	-10,2	-59,6
Årets resultat	34,4	67,9	34,0	-10,2	-59,6
Balansräkning, mSEK					
Anläggningstillgångar	134,6	103,5	82,1	65,3	49,0
Omsättningstillgångar	273,7	254,3	178,9	128,9	141,6
Summa tillgångar	408,3	357,8	261,0	194,2	190,6
Eget kapital	335,2	274,5	181,2	136,8	147,7
Skulder	73,1	83,3	79,8	57,4	42,9
Summa skulder och eget kapital	408,3	357,8	261,0	194,2	190,6
Nyckeltal					
Bruttomarginal, %	76	72	71	71	63
Investeringar, mSEK	53,3	45,7	49,0	44,7	39,5
Avkastning på sysselsatt kapital, %	12	19	21	Neg.	Neg.
Avkastning på eget kapital, %	11	30	21	Neg.	Neg.
Rörelsemarginal, %	15	14	14	Neg.	Neg.
Resultat per aktie					
– före utspädning, SEK	0,09	0,18	0,09	-0,03	-0,17
– efter utspädning, SEK	0,09	0,18	0,09	-0,03	-0,17
Utdelning per aktie	0	0	0	0	0
Kassaflöde per aktie, SEK	0,16	0,26	0,23	0,05	-0,10
Soliditet, %	82	77	69	70	77
Substansvärde per aktie, SEK					
– före utspädning, SEK	0,86	0,72	0,49	0,37	0,40
– efter utspädning, SEK	0,86	0,71	0,49	0,37	0,40
Antal anställda per 31 december	120	108	98	82	77
Förädlingsvärde per anställd, kSEK	1 377	1 604	1 540	993	194
Börskurs per den 31 december, SEK	4,75	3,36	4,34	8,00	2,53
Antal aktier per den 31 december	389 933 009	379 890 569	370 602 820	367 757 010	291 005 345

Definitioner

Avkastning på eget kapital

Vinsten efter skatt i procent av genomsnittligt eget kapital.

Avkastning på sysselsatt kapital

Rörelseresultat efter finansnetto plus finansiella kostnader i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital. Sysselsatt kapital avser balansomslutningen minskad med icke räntebärande skulder inklusive uppskjutna skatteskulder.

Bruttomarginal

Bruttoresultat i procent av nettoomsättning.

Förädlingsvärde per anställd

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

Kassaflöde per aktie

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

Resultat per aktie efter utspädning

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

Resultat per aktie före utspädning

Årets resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier under året.

Rörelsemarginal

Beräknat på vinst före finansnetto samt före skatt.

Soliditet

Eget kapital dividerat med balansomslutningen.

Substansvärde per aktie före utspädning

Eget kapital plus dolda reserver i tillgångar som har objektiva marknadsvärden minus uppskjuten (latent) skatt dividerat med antal aktier under året.

Substansvärde per aktie efter utspädning

Eget kapital plus dolda reserver i tillgångar som har objektiva marknadsvärden minus uppskjuten (latent) skatt dividerat med antal aktier under året (se vidare under redovisningsprinciper).

Förvaltningsberättelse

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

Verksamhet

Net Insight utvecklar, marknadsför och säljer mediaintensiva optiska transportlösningar för broadcast, IP-media, TV-distribution och TV-nät via bredband. Med Net Insights nätutrustning kan tjänsteleverantörer och nätägare leverera video- och medietjänster från stamnät till slutkunden med hundraprocentig tjänstekvalitet och optimalt nätutnyttjande. Förutom att den bidrar till att attrahera och behålla kunder, reducerar Nimbra-plattformen nätkomplexiteten och erbjuder kunderna lägre investerings- och driftskostnader.

Den största delen av Net Insights försäljning sker i Europa, Mellanöstern, Nordamerika och Asien, till kunder såsom TV- och produktionsbolag, kabel-TV-operatörer, nätägare och telekomoperatörer. Net Insight bildades 1997, har 120 anställda i Stockholm, Singapore och USA och är noterat på Mid Cap-listan (NETI B) för svenska aktier på Stockholmsbörsen.

FÖRSÄLJNING

2009 innebar försäljningen en utmaning. Net Insight påverkades av den globala nedgången i konjunkturen, nettoomsättningen uppgick till 233 miljoner kronor, en nedgång med 15 procent jämfört med 2008. Mer positivt var att bruttomarginalen steg fyra procentenheter till 76,4 procent.

Under året har Net Insight tagit sig in på nya marknader och fortsatt vinna nya kunder inom prioriterade affärsområden, samtidigt som befintliga Nimbranätverk runt om i världen har uppdaterats och byggts ut.

I Öst- och Centraleuropa valdes Net Insight till att leverera Nimbra-plattformen till nationella DTT-nätverk med skalbar multicastkapacitet och funktionen Time Transfer för GPS-oberoende tidssynkronisering.

Net Insight fortsatte vinna nya kunder i Europa för leverans av transportlösningar för TV- och medienät. I Danmark fick Net Insight en beställning från Danmarks Radio av ett kontributionsnät som länkar samman åtta olika platser. I Italien vann Net Insight en ny kund när Telespazio valde Nimbra-plattformen till att sammankoppla flera platser i landet med publika medietjänster såsom ASI-video och Ethernet-data. En stor leverantör av bredband och multimediatjänster i Sydeuropa lade en beställning på ett kontributionsnät för distribution av multimediatjänster. Denna beställning vanns i samarbete med en ny projektpartner, Nokia Siemens Networks.

Bland våra stora europeiska kunder har nätexpansionen och uppgraderingarna fortsatt. En estnisk nätooperatör, Levira, beställde en stor uppgradering och utbyggnad av sitt Nimbrabaserade nät för kontribution, produktion och distribution av marksänd digital-TV. Den svenska medieoperatören Teracom beställde ytterligare Nimbra-utrustning till en utbyggnad för samordning av bolagets mediedistributionsnät i stora skandinaviska städer. EBU expanderade avsevärt sitt globala Eurovisionsnät till fler platser i Asien, och en Europeisk nätooperatör byggde ytterligare ut sitt internationella medienät i Östeuropa. En utökning levererades till ett Nimbrabaserat kontributionsnät åt ett offentligt radio- och TV-bolag i

Europa, och ett annat stort europeiskt medienät fortsatte att expandera med ytterligare Nimbranoder för att effektivt transportera medietrafik åt ett europeiskt TV-nät.

Fortsatt utbyggnad pågår även av de befintliga näten för marksänd digital-TV och uppgraderingar görs för att inkludera Net Insights unika funktion Time Transfer för GPS-oberoende tidssynkronisering. Ett östeuropeiskt land fortsatte sin expansion till nästa fas i sitt marksända digitala TV-distributionsnät och Rundfunk-Anstalt Südtirol uppgraderade och byggde ut sitt nät med kompletterande sändarstationer och når numera runt 30 sändare i området Sydtyrolen.

Nimbra-plattformen har genom den framgångsrika installationen av applikationer för videotransport i samband med OS i Peking 2008, visat sig vara en effektiv och tillförlitlig plattform för medietransport av livesändningar. TeliaSonera International Carrier valde Nimbra-plattformen som stöd för livesändningar från samtliga 16 arenor i Allsvenskan. Ett flertal europeiska TV-bolag valde Net Insight som leverantör av utrustning till ett kontributionsnät för videotransport från de olympiska vinterspelen i Vancouver 2010 och en annan europeisk medieoperatör installerade ett kontributionsnät för livesändningar från en europeisk fotbollsliga för överföring av video från ett flertal platser till en produktionscentral.

Under 2008 etablerade Net Insight ett fotfäste i Mellanöstern, som följdes av en ny beställning på betydande nätverk för TV-produktion och kontribution under 2009. Detta inkluderade en första regional utbyggnad av ett nationellt SFN-nät för marksänd digital-TV.

Net Insight valdes även till att leverera stamnätet för distribution av kabel-TV i ett afrikanskt land. Den nationella telekomoperatören installerar ett distributionsnät för kabel-TV för att till en början kunna tillhandahålla multicast IPTV-tjänster mellan 15 regionala platser och överföra regionalt tillfört rent videomaterial med hundraprocentig tjänstekvalitet.

I Asien öppnades den viktiga indiska marknaden när TATA Communications valde Net Insight till att leverera Nimbra-plattformen till ett internationellt videokontributionsnät som sammankopplar Indien med större städer i USA, Europa och Stillehavsregionen.

Net Insight fortsatte vinna beställningar på distributionsnät för digital-TV i Asien. Ett TV-bolag i Sydkorea placerade ut ett distributionsnät baserat på Nimbra-plattformen för marksänd TV som kombinerar mobil-TV och marksända tjänster för digital-TV i Sydkorea. Även ett TV-bolag i Kina beställde Nimbrautrustning till ett digitalt TV-nät. På andra platser i Asien beställde en nätooperatör Nimbra-utrustning till ett TV-distributionsnät och ett stort kommunikationsföretag beställde ett mediekontributionsnät. Ett större kinesiskt TV-bolag fortsatte expandera sitt mediekontributionsnät med ytterligare internationella länkar för att tillgodose trafikökningen.

I Nordamerika fortsatte Net Insight att vinna beställningar för medieintensiva nät inom den professionella medieindustrin. Kanadensiska AldeaVision valde Net Insight för att stärka sitt internationella nät för videoöverföring till gagn för sina kunder

i Nord- och Latinamerika. Midwest Video Solutions valde Net Insight till att leverera trans-oceansk videoöverföring från sin virtuella headend i Wisconsin till en amerikansk militärbas i Japan.

Ett stort TV-bolag inriktat på sportsändningar införlivade ytterligare Nimbra 680-noder i sitt högtrafikerade produktions- och distributionsnät för att möta en ökad efterfrågan från sina kunder och HTN fortsatte expansionen av sitt omfattande nät i USA för att gynna nya kunder.

En global tier1 telekomoperatör valde Net Insight till ett amerikanskt backhaulnät för multitjänster. Operatören installerade Nimbraväxlar för att tillhandahålla videoöverföringar i SD (Standard Definition) och HD (High definition) samt IT-datatjänster mellan Los Angeles och New York.

Ett första viktigt steg togs även i Latinamerika när Net Insight fick en beställning från brasilianska TV Globo för ett distributionsnät för marksänd digital-TV.

SAMARBETSPARTNERS

Net Insight fortsatte att utöka sitt nätverk med samarbetspartners för att stödja försäljningstillväxten och ge kunderna lokal support. Under året spelade nätverket av samarbetspartners en viktig roll för att vinna nya kunder och etablerade en närvaro inom nya geografiska marknader.

Som komplement till sitt lokala nätverk med samarbetspartners inledde Net Insight samarbeten med stora, globala systemintegratörer, vilket genererade vissa initiala affärer under året.

Net Insight stärkte sitt nätverk med samarbetspartners med åtta nya partners i Asien, Europa, Mellanöstern och Sydamerika. Vid årets slut hade Net Insight 32 samarbetspartners. Den indirekta försäljningen steg till 34 procent (27) av den totala försäljningen 2009.

MARKNADSFÖRING

Net Insight deltog under året i ett flertal mässor.

På IBC2009-utställningen visade Net Insight upp hela sortimentet av Nimbraprodukter. För första gången ställde Net Insight ut i Brasilien på SET 2009 Broadcast & Cable Show samt på CabSat i Dubai.

I Asien deltog Net Insight på egen hand i ett flertal utställningar, men representerades också via affärspartners, bland annat på CommunicAsia i Singapore. Net Insights affärspartner NDT tilldelades priset BIRTV för implementeringen av ett Nimbra-baserat nät. Vid NABShow2009 introducerade Net Insight ny Nimbrafunktionalitet, och övrigt i USA ställde Net Insight ut på konferensen VSF/Vidtrans, HD World i New York och TelcoTV i Orlando.

Som stöd för aktiviteter på DTT-marknaden, deltog Net Insight på flera konferenser med presentationer. Under konferensen Digital Switchover Strategies 09 i London, tog Norkring emot priset Best Technical Solution för sitt norska Nimbrabaserade DTT-nät.

Under 2009 introducerade Net Insight även en ny webbplats för att förbättra sin kommunikation med marknaden och för att gynna sitt nät av samarbetspartners.

FORSKNING OCH UTVECKLING

Nimbra-plattformen erbjuder en komplett serie kraftfulla multityjänstväxlar för access, edge-router och transport inom videocentrerade nät. Plattformen garanterar hundra procentig tjänstekvalitet och förenar alla sorters transportinfrastrukturer – en sann multitjänstlösning som rymmer i en låda.

Under 2009 kompletterades Nimbras produktportfölj med ytterligare växel- och transportfunktionalitet för en förbättrad hantering av IP/Ethernet-trafik. Dessa nya lösningar för IP-transport gör det möjligt för nätägare att transportera signaler över en kombination av optiska länkar och IP/Ethernet-länkar. Detta minskar nätkomplexiteten och driftskostnaderna för nätoperatörer samt möjliggör nya inkomstgenererande tjänster.

Modulen 3 x IP/Ethernet Trunk för Nimbra One och Nimbra 300-serien förbättrar transporten av multitjänster över alla typer av nätarkitektur. Den nya Nimbra IP-modulen är nu installerad i flertalet pilotnät, vilket ger operatörer valmöjligheten att skapa nästa generations medienät över existerande IP, SDH/SONET, WDM eller fibernät.

Den nya funktionen för Ethernet Switching på Nimbra 600-seriens 8 x Gigabit Ethernet Access Module ger en oöverträffad flexibilitet som gör det möjligt för kunder att transportera alla typer av medietjänster till alla platser i nätet och bygga virtuella nätverk för alla typer av tillämpningar. Detta inkluderar tjänstekvalitativ multicast-transport av IPTV/CATV-trafik, distribuerade tillämpningar av LAN för kontorsmiljö, filöverföringar och videolivesändningar. Det kan även kombineras med rena video-/ljud-/telekomtjänster. Den nya funktionen för Ethernet Switching är i full drift i aktiva nät.

Nimbra Vision, som är ett komplett verktyg för nätövervakning, har förbättrats ytterligare med support av slutanvändarnas subnät, vilket ger en möjlighet för Net Insights operatörskunder att låta sina slutanvändare se och hantera en definierad del av operatörsnätet i Nimbra Vision.

Patent som förhindrar att tekniken plagieras och som skyddar kunnandet är väsentliga för att företaget ska kunna behålla sitt teknologiska försprång. Hittills har ansökningar lämnats in för 28 patentfamiljer i ett eller flera länder, med 26 registrerade patent.

PATENT

En hög grad av nyskapande har gjort att Net Insights produkter och lösningar innehåller den allra senaste teknologin. Patent som förhindrar att tekniken plagieras och som skyddar kunnandet är väsentliga för att företaget ska kunna behålla sitt teknologiska försprång. Hittills har ansökningar lämnats in för 28 patentfamiljer i ett eller flera länder, med 26 registrerade patent.

IT

Net Insights IT-miljö består huvudsakligen av datorbaserade system med olika operativsystem, däribland Windows och Linux, med en nätverksmiljö baserad på växlad gigabit Ethernet. Internetanslutningarna skyddas av en brandvägg och VPN över Internet används för att möjliggöra fjärråtkomst vid behov.

Nya investeringar omfattar framför allt utbyggnad av nätverkskapaciteten, större datorkapacitet, byte av gammal utrustning såsom skrivare samt uppgraderingar av vissa befintliga datorer och programvara. IT-kostnaderna under året uppgick till sammanlagt 1,2 MSEK (0,9).

RISK- OCH KÄNSLIGHETSANALYS

Eftersom Net Insights verksamhet och resultat påverkas av ett antal externa och interna faktorer använder sig företaget av en ständigt pågående process för att identifiera risker och bedöma hur respektive risk ska hanteras. De risker som företaget utsätts för är bland annat kundberoende, teknisk utveckling och finansiella

risker (till övervägande delen valutaexponering). Finansiella risker beskrivs under Redovisningsprinciper och i noterna.

MARKNADSRELATERADE RISKER

Konkurrens och teknisk utveckling

Eftersom Net Insight är verksamt i en dynamisk bransch som kännetecknas av snabb teknisk utveckling, måste företaget ligga i framkant på utvecklingen för att ge kunderna ett attraktivt och konkurrenskraftigt erbjudande. Om inte Net Insight skulle lyckas hålla jämna steg med den tekniska utvecklingen eller satsa på fel teknik, skulle det inverka negativt på intäkterna.

Net Insights styrelse och ledning gör bedömningen att risken är låg för att ett oväntat teknikskifte skulle göra företags produkter obsoleta. Risken för att satsa på fel teknik bedöms också vara låg. Utvecklingsavdelningens kunskaper och kompetens bidrar tillsammans med omfattande marknadsanalyser, noggrann uppföljning av konkurrenterna och nära samarbete med de stora kunderna, till att hålla Net Insight välinformerat och uppdaterat om de aktuella teknologi- och marknadstrenderna.

Politiska risker

De flesta av Net Insights kunder finns i Norden, Europa, USA och Asien. De länder där Net Insight för närvarande bedriver sin verksamhet anses inte medföra några betydande politiska risker.

Eftersom geografisk expansion är en del av Net Insights strategi, föregås inträdet i nya marknader av en riskidentifieringsprocess i vilken instrument och affärsvillkor utvärderas för att mildra riskerna så mycket som möjligt. Detta inkluderar samarbete med partner som har omfattande kunskap om lokala förhållanden, remburs och förskotts betalning.

RISKER RELATERADE TILL VERKSAMHETEN

Produktansvar, immateriella rättigheter och rättstvister

Trots att eventuella fel på Net Insights produkter skulle kunna medföra anspråk på kompensation och skadestånd, är styrelsen av den åsikten att företaget har tillräckligt försäkringsskydd avseende produktansvar för att den direkta risken ska anses vara begränsad.

Eftersom Net Insight ständigt strävar efter att skydda sitt företagsnamn och sina varumärken är företaget väl förberett för en eventuell intrångstvist, både genom sitt försäkringsskydd och med hjälp av de erfarenheter som finns internt på företags juridiska avdelning och externt hos företags juridiska rådgivare. Varken Net Insight eller dess dotterbolag är för närvarande inblandade i någon rättstvist, något domstolsförfarande eller något skiljeförfarande. Styrelsen känner inte till några andra omständigheter som skulle kunna leda till en tvist som i sin tur skulle kunna skada Net Insights finansiella ställning i någon betydande utsträckning.

Kundberoende och kontraktsrisker

Om någon av Net Insights stora kunder skulle hamna på obestånd eller byta till en annan leverantör, skulle effekten på Net Insights intäkter vara hanterbar. Det ökande antalet stora kunder och den relativt höga kostnaden det innebär för kunderna att byta leverantör begränsar denna risk betydligt.

Risken för att en stor kund hamnar på obestånd är också begränsad, eftersom Net Insights kunder i allmänhet är mycket väletablerade medie- och telekomoperatörer i både den privata

och den offentliga sektorn. För att ytterligare begränsa de kundrelaterade riskerna ytterligare strävar Net Insight ständigt efter att överträffa kundernas förväntningar när det gäller teknisk prestanda och kvaliteten på företags produkter samt på graden av kundservice. Beroendet av enskilda kunder minskar i takt med att kundbasen bestående av väletablerade operatörer växer.

SAMMANFATTNING AV RISKBEDÖMNING

I tabellen nedan görs ett försök att bedöma sannolikheten för att Net Insight skulle påverkas av de olika risker i verksamheten som beskrivs i detta avsnitt samt konsekvensen av dessa risker. Bedömningen gör inte anspråk på att vara heltäckande, utan är avsedd att fungera som en illustration.

Risker för Net Insight

Risk	Sannolikhet	Påverkan
Produktfel som medför produktansvar	Låg	Låg
Immaterialrättslig tvist	Låg	Låg
Stor kund hamnar på obestånd	Låg	Medel
Stor kund lämnar Net Insight för konkurrent	Medel	Medel
Net Insights teknik blir obsolet	Låg	Hög
Net Insight satsar på fel teknik	Låg	Hög
Negativa politiska förändringar i politiskt instabila länder	Medel	Låg

Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare

De föreslagna riktlinjerna för ersättning till ledande befattningshavare redovisas i detalj i not 7. På årsstämman 2010 kommer att föreslås att gällande riktlinjer, med smärre ändringar, fortsätter att gälla för tiden fram till nästa årsstämma. Styrelsen skall ha rätt att frångå dessa riktlinjer om särskilda skäl föreligger.

Nettoomsättning och resultat

Nettoomsättningen för helåret uppgick till 232,8 MSEK (274,3), vilket är en nedgång med 15,1 procent. Valutaeffekter påverkade omsättningen negativt med 0,7 MSEK (7,9). Hårdvaruintäkterna minskade med 5,4 procent under perioden huvudsakligen beroende på minskade volymer i Asien, Nord- och Sydamerika, vilket delvis uppvägdes av en stark tillväxt i EMEA-regionen. Omsättningen av mjukvarulicenser minskade med 23,1 procent huvudsakligen beroende på minskade volymer i Nord- och Sydamerika. Intäkter från support och tjänster fortsätter att öka och visar en tillväxt på 20,3 procent. Tillväxten är huvudsakligen relaterad till en ökning i EMEA-regionen. Övriga intäkter minskade med 95,3 procent jämfört med samma period förra året, då leasingintäkter från OS i Peking hänfördes till detta intäktslag.

EMEA-regionen stod för 176,8 MSEK (136,5) av den totala omsättningen. Förbättringen beror huvudsakligen på geografisk expansion. Omsättningen i Nord- och Sydamerika sjönk till 38,0 MSEK (80,1). Regionen har särskilt påverkats av den allmänna nedgången i världsekonomin. Asien har ännu inte hunnit ikapp förra årets stora orderingång och redovisar en nedgång i intäkter till 18,0 MSEK (57,6).

Affärsområdet "Broadcast & Media Networks" stod för 71 procent (73) av den totala omsättningen. Nätverk för marksänd digital-TV och Mobil-TV stod för 27 procent (25) samt IPTV/

kabel-TV för 2 procent (2).

Bruttomarginalen var fortsatt stark och stabil och uppgick till 76,4 procent (72,4), vilket delvis uppväger den lägre intäktsvolymen under 2009, jämfört med förra året.

De totala rörelsekostnaderna uppgick under helåret till 143,8 MSEK (164,5). Nivån på rörelsekostnaderna påverkas av att avskrivningsperioden för aktiverade utvecklingskostnader har förlängts från tre till fem år, baserat på en ny bedömning av produkternas förväntade ekonomiska livslängd. Förlängningen har påverkat resultatet positivt med 23,8 MSEK. Marknadsföringskostnaderna ökade enligt plan, främst beroende på rekrytering till försäljning, säljstöd och kundsupport. Administrationskostnaderna är lägre än föregående år, huvudsakligen beroende på färre konsulter och lägre omkostnader för avsättningar till rörliga incitamentsprogram.

Rörelseresultatet för helåret uppgick till 34,0 MSEK (37,9).

Finansnettot uppgick till – 2,4 MSEK (3,0). Det negativa finansnettot förklaras av realiserade och orealiserade valutaförluster i EUR och USD i kombination med lägre räntor på korta investeringar.

Resultat före skatt uppgick till 31,6 MSEK (40,9) vilket motsvarar en marginal på 13,6 procent (14,9).

Resultat efter skatt uppgick till 34,4 MSEK (67,9). En uppskjuten skattefordran på 11,8 MSEK (27,1) har aktiverats under året och ger en positiv skatt på 2,7 MSEK (27,1).

Nettomarginalen uppgick till 14,8 procent (24,8).

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

Vid årets slut uppgick likvida medel till totalt 152,0 MSEK (151,7). Årets kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 30,5 MSEK (51,5) varav det totala kassaflödet uppgick till 0,3 MSEK (23,5). Rörelsekapitalet uppgick till 208,8 MSEK (177,7). Ökningen är främst relaterad till ökade kundfordringar. Investeringar i immateriella tillgångar har påverkat kassaflödet med – 51,7 MSEK (– 44,5). Investeringar i materiella tillgångar har påverkat kassaflödet negativt med 1,6 MSEK (3,7).

Eget kapital uppgick till 335,2 MSEK (274,5), vilket gav en soliditet på 82,1 procent (76,7). På balansdagen hade Net Insight outnyttjade krediter på 55 MSEK.

INVESTERINGAR

Investeringarna i materiella tillgångar under 2009 uppgick till 1,6 MSEK (3,7). Avskrivning av materiella tillgångar för perioden uppgick till 0,9 MSEK (8,2). Avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader under helåret, redovisade som immateriella tillgångar, uppgick till 50,9 MSEK (44,5). Avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader var 23,4 MSEK (45,8). Vid periodens slut uppgick det bokförda värdet av aktiverade utvecklingskostnader till 95,3 MSEK (67,9).

PERSONAL

Vid periodens slut hade Net Insight 120 (108) anställda. Moderbolaget, Net Insight AB, hade 114 (102) anställda. Dotterbolaget, Net Insight Inc. i USA, hade 6 (6) anställda.

MODERBOLAGET

Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 254,1 MSEK (307,7). Årets resultat uppgick till 32,5 MSEK (61,4). Likvida medel uppgick till 148,5 MSEK (149,9).

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

En nätoperatör, som driver ett världsomspännande satellit- och fibernätverk, uppgraderade i januari delar av sitt europeiska nät med 10 Gbps kapacitetslänkar.

GlobeCast, ett dotterbolag till France Telecom, moderniserade och uppgraderade sitt mediekontributionsnät i Paris med Nimbra 680-växlar för att möta nya krav från kunderna, exempelvis en ökad användning av HD.

Dialog Telekom, en ledande TV- och satellitoperatör i Sri Lanka, implementerade den första fasen i Net Insights Nimbra-plattform i ett distributionsnät för marksänd digital-TV från en headend till fyra sändarstationer.

Förutom att leverera konnektivitet för fotbolls-VM i Sydafrika har Aldea Vision, en innovativ kanadensisk leverantör av videotjänster och videolösningar med sändningskvalitet för TV-, film- och mediabranschen, lagt order som betydligt utökar deras befintliga Nimbra-nätverk med en kombination av Nimbra 360- och Nimbra 680-produkter.

Utdelning

Styrelsen kommer vid lämpligt tillfälle att föreslå en utdelning och årsstämman tar beslut i frågan. Styrelsen föreslår årsstämman att besluta om att ej lämna någon utdelning för räkenskapsåret 2009.

Förslag till behandling av årets resultat

Följande medel står till moderbolagets förfogande:

Överkursfond	kSEK 51 296
Balanserade vinstmedel	kSEK 112 849
Årets vinst	kSEK 32 463
Summa	kSEK 196 608

Styrelsen föreslår att medlen disponeras på följande sätt:

I ny räkning överförs: kSEK 196 608

Vad beträffar koncernens och moderbolagets resultat och ställning i övrigt, hänvisas till efterföljande balans- och resultaträkningar samt kassaflödesanalyser med tillhörande noter.

STYRELSENS FÖRSÄKRAN

Styrelsen och verkställande direktören intygar att koncernredovisningen har upprättats i enlighet med IFRS och ger en rättvisande bild av koncernens ekonomiska ställning och resultat. Förvaltningsberättelsen för koncernen och moderbolaget ger en rättvisande beskrivning av koncernens och moderbolagets verksamhet, ekonomiska ställning och resultat, och tar upp väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som rör moderbolaget och bolagen inom koncernen.

Koncernen

RESULTATRÄKNING

Belopp i kSEK	NOT	2009	2008
Nettoomsättning	5	232 801	274 305
Kostnad för sålda varor	9, 11	- 54 965	- 75 691
Bruttoresultat		177 836	198 614
Marknadsföringskostnader	7, 10, 11	- 81 113	- 66 689
Administrationskostnader	7, 9, 10, 11, 12	- 21 451	- 26 341
Utvecklingskostnader	7, 8, 9, 10, 11	- 41 270	- 71 517
Övriga rörelseintäkter		0	3 822
Rörelseresultat	6	34 002	37 889
Resultat från finansiella investeringar			
Finansiella intäkter	13	1 648	6 216
Finansiella kostnader	13	- 4 034	- 3 243
Summa resultat från finansiella poster		- 2 386	2 973
Resultat före skatt		31 616	40 862
Skatt	14, 15	2 742	27 078
Årets resultat		34 358	67 940
Årets resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare		34 358	67 940
Resultat per aktie före utspädning	16	0,09	0,18
Resultat per aktie efter utspädning	16	0,09	0,18
Koncernens rapport över totalresultat			
Belopp i kSEK	NOT	2009	2008
Årets resultat		34 358	67 940
Övrigt totalresultat			
Valutakursdifferenser		- 518	1748
Övrigt totalresultat för året, netto efter skatt		- 518	1748
Totalresultat för året		33 840	69 688
Totalresultat för året hänförligt till moderföretagets aktieägare		33 840	69 688

BALANSRÄKNING

Belopp i kSEK	NOT	31 dec 2009	31 dec 2008
TILLGÅNGAR			
Immateriella tillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	17	95 329	67 864
Goodwill	17	4 354	4 354
Övriga immateriella tillgångar	17	2 257	0
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	18	2 031	3 830
Utrustning för uthyrning	18	517	0
Finansiella tillgångar			
Uppskjuten skattefordran	15	29 820	27 078
Lämnade depositioner, långfristiga	19	248	359
Summa anläggningstillgångar		134 556	103 485
Omsättningstillgångar			
Varulager	20	26 670	30 136
Kundfordringar	21	87 007	62 608
Kortfristiga fordringar	21	3 148	5 186
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	21	4 912	4 634
Likvida medel	22	151 999	151 744
Summa omsättningstillgångar		273 736	254 308
Summa tillgångar		408 292	357 793
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Eget kapital hänförligt till moderbolaget			
Aktiekapital	24	15 597	15 196
Övrigt tillskjutet kapital		1 192 727	1 170 232
Omräkningsdifferens		-1 248	-730
Ansamlade förluster		- 871 843	- 910 224
Summa eget kapital		335 233	274 474
Långfristiga skulder			
Långfristiga skulder		869	1 551
Övriga avsättningar	25	7 299	5 168
Summa långfristiga skulder		8 168	6 718
Kortfristiga skulder			
Övriga avsättningar	25	8 625	9 243
Leverantörsskulder		24 259	26 411
Övriga skulder	26	5 757	3 504
Upplupna kostnader	27	26 250	37 443
Summa kortfristiga skulder		64 891	76 601
Summa eget kapital och skulder		408 292	357 793

KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i kSEK	NOT	2009	2008
Den löpande verksamheten			
Resultat före skatt		31 616	40 862
Avskrivningar	9	24 855	54 036
Övriga ej likviditetspåverkande poster	28	4 335	1 150
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		60 806	96 048
Förändring i rörelsekapital			
Ökning (-)/ Minskning (+) av varulager		3 466	- 9 625
Ökning (-)/ Minskning (+) av fordringar		- 22 639	- 42 271
Ökning (+)/ Minskning (-) av kortfristiga skulder		-11 092	6 689
Kassaflöde från den löpande verksamheten		30 541	50 841
INVESTERINGSVERKSAMHET			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	17	- 51 672	- 44 469
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	18	-1 622	- 3 731
Ökning (-)/ Minskning (+) av långfristiga fordringar		111	- 172
Kassaflöde från investeringsverksamheten		- 53 183	- 48 372
FINANSIERINGSVERKSAMHET			
Optionsprogram		22 897	21 042
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		22 897	21 042
Årets förändring av likvida medel	29, 30	255	23 511
Likvida medel vid årets början	29, 30	151 744	128 233
Likvida medel vid årets slut		151 999	151 744

FÖRÄNDRINGAR I KONCERNENS EGET KAPITAL

Belopp i kSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-differens	Ansamlade förluster	Totalt eget kapital
2008-01-01	14 828	1 149 558	- 2 478	- 980 693	181 215
Totalresultat för perioden	0	0	1 748	67 940	69 688
Optionslösen	368	20 674	0	0	21 042
Personaloptionsprogram:					
Värde på anställdas tjänstgöring	0	0	0	2 529	2 529
2008-12-31	15 196	1 170 232	- 730	- 910 224	274 474
2009-01-01	15 196	1 170 232	- 730	- 910 224	274 474
Totalresultat för perioden	0	0	- 518	34 358	33 840
Optionslösen	402	22 495	0	0	22 897
Personaloptionsprogram:					
Värde på anställdas tjänstgöring	0	0	0	4 023	4 023
2009-12-31	15 597	1 192 727	- 1 248	- 871 843	335 233

Moderbolaget

RESULTATRÄKNING

Belopp i kSEK	NOT	2009	2008
Nettoomsättning	5	254 109	307 712
Kostnad för sålda varor	9	- 78 096	- 99 544
Bruttoresultat		176 013	208 167
Marknadsföringskostnader	7, 10, 11	- 81 456	- 67 135
Administrationskostnader	7, 9, 10, 11, 12	- 21 181	- 27 431
Utvecklingskostnader	7, 8, 9, 10, 11	- 41 270	- 72 659
Rörelseresultat	6	32 106	40 943
Resultat från finansiella investeringar			
Resultatandel från Handelsbolag	23	0	- 9 551
Finansiella intäkter	13	1 648	6 189
Finansiella kostnader	13	- 4 033	- 3 243
Summa resultat från finansiella investeringar		- 2 385	- 6 605
Resultat före skatt		29 721	34 337
Skatt på årets resultat	14, 15	2 742	27 078
Årets resultat		32 463	61 415

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

Belopp i kSEK	NOT	31 dec 2009	31 dec 2008
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	17	95 329	67 864
Övriga immateriella tillgångar	17	2 257	0
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	18	2 031	3 830
Utrustning för uthyrning	18	517	0
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	23	18 398	18 398
Uppskjuten skattefordran	15	29 820	27 078
Lämnade depositioner, långfristiga	19	248	359
Summa anläggningstillgångar		148 600	117 529
Omsättningstillgångar			
Varor under tillverkning	20	395	900
Färdigvaror	20	26 275	29 236
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	21	87 007	62 608
Kortfristiga fordringar	21	3 148	5 072
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	21	4 912	4 634
Likvida medel	22	148 540	149 880
Summa omsättningstillgångar		270 277	252 330
Summa tillgångar		418 877	369 859
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	24	15 597	15 196
Reservfond		112 822	112 822
Fritt kapital/ansamlad förlust			
Överkursfond		51 296	28 801
Balanserade vinstmedel		112 850	47 412
Årets resultat		32 463	61 415
Summa eget kapital		325 028	265 646
Avsättningar			
Övriga avsättningar	25	7 299	5 168
Summa avsättningar		7 299	5 168
Långfristiga skulder			
Långfristiga skulder		869	1 551
Summa långfristiga skulder		869	1 551
Kortfristiga skulder			
Övriga avsättningar	25	8 625	9 243
Leverantörsskulder		24 259	26 411
Skulder till koncernföretag		22 071	22 513
Övriga skulder	26	5 757	3 504
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27	24 969	35 824
Summa kortfristiga skulder		85 681	97 495
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		418 877	369 859
Ställda säkerheter	29	0	189
Eventualförpliktelser		Inga	Inga

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i kSEK	NOT	2009	2008
Den löpande verksamheten			
Resultat före skatt		29 721	34 337
Avskrivningar	9	24 855	54 036
Övriga ej likviditetspåverkande poster	28	4 853	10 611
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		59 429	98 984
Förändring i rörelsekapital			
Ökning (-)/ Minskning (+) av varulager		3 466	- 9 625
Ökning (-)/ Minskning (+) av kortfristiga fordringar		- 22 753	- 40 188
Ökning (+)/ Minskning (-) av kortfristiga skulder		-11 196	- 391
Kassaflöde från den löpande verksamheten		28 946	48 780
INVESTERINGSVERKSAMHET			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	17	-51 672	- 44 476
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	18	-1 622	-3 731
Ökning (-)/ Minskning (+) av långfristiga fordringar		111	- 172
Ökning (+)/ Minskning (-) av långfristiga skulder		0	- 637
Kassaflöde från investeringsverksamheten		- 53 183	- 49 016
FINANSIERINGSVERKSAMHET			
Optionsprogram		22 897	21 042
Erhållet koncernbidrag		0	2 092
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		22 897	23 134
Årets förändring av likvida medel	29, 30	-1 340	22 898
Likvida medel vid årets början	29, 30	149 880	126 982
Likvida medel vid årets slut		148 540	149 880

FÖRÄNDRINGAR I MODERBOLAGETS EGET KAPITAL

Belopp i kSEK	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Balanserade vinstmedel	Årets resultat	Totalt eget kapital
2008-01-01	14 828	112 822	8 127	5 828	32 333	173 938
Omföring av årets resultat	0	0	0	32 333	- 32 333	0
Optionsinlösen	368	0	20 674	0	0	21 042
Koncernbidrag	0	0	0	6 722	0	6 722
Personaloptionsprogram:						
Värde på anställdas tjänstgöring	0	0	0	2 529	0	2 529
Årets resultat	0	0	0	0	61 415	61 415
2008-12-31	15 196	112 822	28 801	47 412	61 415	265 646
2009-01-01	15 196	112 822	28 801	47 412	61 415	265 646
Omföring av årets resultat	0	0	0	61 415	- 61 415	0
Optionsinlösen	402	0	22 495	0	0	22 897
Koncernbidrag	0	0	0	0	0	0
Personaloptionsprogram:						
Värde på anställdas tjänstgöring	0	0	0	4 023	0	4 023
Årets resultat	0	0	0	0	32 463	32 463
2009-12-31	15 597	112 822	51 296	112 850	32 463	325 028

NOTER

NOT 1 Allmän information

Net Insight utvecklar och säljer nätverksutrustning för fiberoptiska nät för överföring av tal, data och video. Med produktfamiljen Nimbra kan trafiken i nätet överföras med 100 procent tjänstekvalitet samtidigt som nätets kapacitet utnyttjas maximalt, vilket leder till stora besparingar av såväl drifts- som investeringskostnader för kunderna. Bolagets försäljning sker främst i Nordamerika, Europa och Asien och kunderna är TV-bolag, produktionsbolag, kabel-TV- och teleoperatörer. Net Insight grundades 1997 och har 120 anställda i Sverige, USA och Singapore. Net Insight noterades på Stockholmsbörsen 1999 och är sedan 1 juli 2007 noterat på Nasdaq OMX Nordic Exchange Midcap.

NOT 2 Sammanfattning av viktiga redovisningsprinciper

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

2.1 GRUND FÖR RAPPORTENS UPPRÄTTANDE

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen, International Financial Reporting Standards (IFRS) samt tolkningsutalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) i den form som är antagen av EU-kommissionen. Vidare har även Rådet för finansiell rapportering RFR 1:2, Kompletterande redovisningsregler för koncerner, tillämpats.

Koncernen tillämpade följande nya och ändrade IFRS-regler från den 1 januari 2009:

- IFRS 8, operativa segment

Operativa segment rapporteras på ett sätt som är konsekvent med den interna rapportering som tillhandahålls till den högsta operativa beslutsfattaren. Den högsta operativa beslutsfattaren är vd, som fattar strategiska beslut. Segmentsinformation presenteras i en tabell med tre geografiska områden: EMEA, APAC och Amerika.

- IAS 1 (omarbetad) Utformning av finansiella rapporter

Den omarbetade standarden innebär att förändringar i eget kapital som inte avser transaktioner med aktieägare redovisas skilt från förändringar i eget kapital, i en rapport över totalresultatet. Jämförande information har räknats om, så att den överensstämmer med den omarbetade standarden. Eftersom denna ändring av redovisningsprincip endast påverkar presentationen, har den ingen inverkan på resultat per aktie.

- IASB:s årliga förbättringsprojekt

Koncernen följer utfallet av IASB:s årliga förbättringsprojekt, vilket är mindre ändringar i IFRS-regler.

Följande ändring i befintlig standard har publicerats och är obligatorisk för de av koncernens redovisningsperioder som påbörjas den 1 januari 2010 eller därefter, men har ännu inte tillämpats.

- IFRS 3 (omarbetad) Rörelseförvärv

Koncernen kommer att införa standarden från 1 januari 2010 om nya förvärv görs. Den reviderade standarden använder fortfarande förvärvsmetoden för affärskombinationer, med vissa signifikanta ändringar. Till exempel ska alla betalningar för att förvärva ett företag registreras till verkligt värde på förvärvsdatum, och eventualbetalningar som klassas som skuld ska sedan omvärderas via resultaträkningen. Alla förvärvsrelaterade kostnader ska kostnadsföras.

- IASB:s årliga förbättringsprojekt

Koncernen följer utfallet av IASB:s årliga förbättringsprojekt, vilket är mindre ändringar i IFRS-regler.

Andra förändringar i befintliga standarder bedöms inte påverka koncernredovisningen.

Gäller från 1 januari 2010: Efter en ny analys av FoU-kostnader gjordes en ny utvärdering för att bestämma vilken projektavskrivning som ska rapporteras som kostnad för sålda varor och vilken som ska fortsätta rapporteras som Utvecklingskostnader. Resultatet är att avskrivning av aktiverade utvecklingskostnader kommer att klassificeras om för produkter som säljs kontinuerligt till kunder. För FoU-projekt som leder till slutprodukter med kontinuerlig försäljning kommer avskrivningen att rapporteras som kostnad för sålda varor. Detta betyder att kostnader kommer att flyttas från utvecklingskostnader till kostnad för sålda varor. Detta påverkar inte lönsamheten eller koncernens potentiella förtjänst för merförsäljning.

2.2 KONSOLIDERING

Dotterföretag

Dotterbolag är alla de företag (inklusive handelsbolag och företag för särskilt ändamål) där koncernen har rätten att utforma finansiella och operativa strategier på ett sätt som vanligen följer med ett aktieinnehav uppgående till mer än hälften av rösträtterna. Förekomsten och effekten av potentiella rösträtter som för närvarande är möjliga att utnyttja eller konvertera, beaktas vid bedömningen av huruvida koncernen utövar bestämmande inflytande över ett annat företag.

Dotterbolag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör. Förvärvsmetoden används för redovisning av koncernens förvärv av dotterbolag. Anskaffningskostnaden för ett förvärv utgörs av verkligt värde på tillgångar som lämnats som ersättning, emitterade egetkapitalinstrument och uppkomna eller övertagna skulder per överlåtelsedagen, plus kostnader som är direkt hänförliga till förvärvet. Identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder och eventualförpliktelser i ett företagsförvärv värderas inledningsvis till verkliga värden på förvärvsdagen oavsett omfattning på eventuellt minoritetsintresse. Det överskott som utgörs av skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på koncernens andel av identifierbara förvärvade nettotillgångar redovisas som goodwill. Om anskaffningskostnaden understiger verkligt värde för det förvärvade dotterbolagets nettotillgångar, redovisas mellanskillnaden direkt i resultaträkningen.

2.3 SEGMENTSREDOVISNING

Operativa segment rapporteras på ett sätt som är konsekvent med den interna rapportering som tillhandahålls till den högsta operativa beslutsfattaren. Den högsta operativa beslutsfattaren är vd, som är ansvarig för att tilldela resurser och utvärdera prestationen för de operativa segmenten och för att fatta strategiska beslut. Segmentsinformation presenteras efter tre geografiska områden: 1. Europa, Mellan Östern och Afrika (EMEA), 2. Asien och Oceanien (APAC) samt 3. Nord- och Sydamerika (Amerika).

2.4 OMRÄKNING AV UTLÄNDSK VALUTA

A. Funktionell valuta och rapportvaluta

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

B. Transaktioner och balansposter

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen. Valutakursvinster och -förluster som uppkommer vid betalning av sådana transaktioner och vid omräkning av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta redovisas enligt följande i resultaträkningen:

- omräkning av kundfordringar rapporteras som nettoomsättning
- omräkning av leverantörsfordringar rapporteras som kostnad såld vara
- omräkning av monetära tillgångar och utländskt dotterbolags skuld till moderbolaget rapporteras som finansnetto.

C. Koncernföretag

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

- tillgångar och skulder för balansräkningen omräknas till slutkursen för balansdagen.
- intäkter och kostnader omräknas till genomsnittlig valutakurs för kvartalet.
- alla valutakursdifferenser som uppstår redovisas som en separat del av eget kapital och i Rapport över totalresultat.

2.5 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Bolagets materiella anläggningstillgångar tas upp till anskaffningsvärde med avdrag för avskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår utgifter som direkt kan hänföras till förvärvet av tillgången. Linjär avskrivningsmetod används för samtliga typer av tillgångar över den beräknade nyttjandeperioden, vilket är tre till fem år för inventarier. Restvärden och ekonomisk livslängd revideras årligen och justeras om det är lämpligt.

2.6 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

A. Kostnader som hör direkt samman med utveckling av produkter med avsikt att säljas, redovisas som immateriella tillgångar. De kapitaliseras när projektet når en specifik kontrollpunkt och IFRS-kriterierna uppfylls. Utvecklingskostnaderna omfattar de kostnader för anställda som uppkommit genom utveckling av produkterna och en skälig andel av direkta och indirekta kostnader. Övriga utvecklingskostnader redovisas när de uppstår. Utvecklingskostnader som tidigare har redovisats som en kostnad redovisas inte som en tillgång i efterföljande period. Aktiverade utvecklingsutgifter med en begränsad nyttjandeperiod skrivs av linjärt från den tidpunkt då den kommersiella produktionen av produkten påbörjas. Avskrivningarna görs över den förväntade nyttjandeperioden. Avskrivningsperioden var tre år till 31 december 2008. Detta ändrades till fem år med början 1 januari 2009.

Ett nedskrivningstest utförs i slutet av varje period, och i de fall en tillgångs redovisade värde överstiger dess beräknade återvinningsvärde skrivs tillgången ner till sitt återvinningsvärde.

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

2.7 NEDSKRIVNING

Icke finansiella tillgångar som har en obestämbar nyttjandeperiod skrivs inte av utan provas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdeminskning närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart.

En nedskrivning görs med det belopp med vilket tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av en tillgångs verkliga värde minskat med försäljningskostnader och nyttjandevärdet.

Vid bedömning av nedskrivningsbehov, grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter). Net Insight utgör en kassagenererande enhet.

2.8 FINANSIELLA INSTRUMENT

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar likvida medel, finansiella fordringar, kundfordringar, leverantörsskulder och lämnade depositioner. Koncernen klassificerar sina finansiella instrument i två kategorier: kundfordringar och finansiella fordringar enligt beskrivningen i 2.10 respektive 2.11. En finansiell tillgång eller skuld tas upp i balansräkningen när bolaget blir part till instrumentets avtalsmässiga villkor. En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserar, förfaller eller bolaget förlorat kontrollen över dem. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt utsläcks. Redovisat värde, efter eventuella nedskrivningar, för kundfordringar och leverantörsskulder förutsätts motsvara deras verkliga värden, eftersom dessa poster är kortfristiga till sin natur.

2.9 VARULAGER

Varulagret redovisas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Anskaffningsvärdet fastställs med användning av först in, först ut-metoden (FIFU). Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten, med avdrag för tillämpliga rörliga försäljningskostnader.

2.10 KUNDFORDRINGAR

Kundfordringar redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med användning av effektiv ränta. En reservering för värdeminskning av kundfordringar görs när det finns objektiva bevis och andra indikationer för att koncernen inte kommer att kunna återfå alla belopp som är förfallna enligt fordringarnas ursprungliga villkor. Det reserverade beloppet redovisas i resultaträkningen i posten marknadsföringskostnader.

Bolaget har avtal för belåning av kundfordringar. Äganderätten till kundfordringarna kvarstår hos bolaget liksom risken för eventuella kundförluster gällande kundfordringarna. Avtalet har inte använts under 2009 [2008].

2.11 LEVERANTÖRSSKULDER

Leverantörsskulder redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med användning av effektiv ränta.

2.12 LIKVIDA MEDEL

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

2.13 AKTIEKAPITAL

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

2.14 ERSÄTTNING TILL ANSTÄLLDA

A. Bonus

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

B. Pensionsförpliktelse

Bolaget har endast avgiftsbestämda pensionsplaner, som kostnadsförs löpande. Företaget har inga förpliktelser efter att pensionspremien är betald.

C. Aktierelaterade förmåner

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

D. Ersättningar vid uppsägning

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

2.15 AVSÄTTNINGAR

Avsättning sker när en legal eller informell förpliktelse uppstår som resultat av tidigare händelser. Det är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen och beloppet har en trovärdig uppskattning. Bolaget gör avsättningar för sådana garantikostnader som troligen kommer att uppstå. Avsättningen för garantikostnader baserar sig på historiska utfall och ställs i relation till bolagets försäljning. Om det finns ett antal liknande åtaganden bedöms det som sannolikt att det kommer att krävas ett utflöde av resurser vid regleringen sammantaget för hela denna grupp av åtagande. En avsättning redovisas även om sannolikheten för ett utflöde avseende en speciell post är ringa.

2.16 INTÄKTSREDOVISNING

Intäkterna innefattar det verkliga värdet av sålda varor och tjänster exklusive mervärdesskatt och rabatter samt, i koncernen, efter eliminering av koncernintern försäljning. Intäkter redovisas enligt följande:

A. Försäljning av varor

Intäkterna utgörs huvudsakligen av hårdvaruförsäljning. Intäkterna avses uteslutande moderbolaget och redovisas i samband med leverans då också risk och äganderätt övergår till köparen. I de fall då försäljningen kräver installationer eller integrationsansvar och ett slutgodkännande från kunden, redovisas intäkterna i samband med acceptans. Då beaktas även förväntade kvarstående intäkter och reservering sker för att bedömda kvarstående kostnader.

B. Intäkter från licenser, support och tjänster

Supportavtal intäktsförs linjärt under kontraktperioden.

2.17 LEASING

Leasing där en väsentlig del av riskerna och fördelarna med ägandet behålls av leasegivaren klassificeras som operationell leasing. Betalningar som görs under leasingperioden kostnadsförs i resultaträkningen linjärt över leasingperioden. När tillgångar leasas ut som operationell leasing redovisas tillgången i balansräkningen i relevant tillgångsslag. Leasingintäkterna redovisas linjärt under leasingperioden.

2.18 AKTUELL OCH UPPSKJUTEN SKATT

Skatteutgifterna för perioden består av aktuell och uppskjuten skatt. Skatt redovisas i resultaträkningen. Aktuell skatt beräknas baserat på de skatteregler som gäller eller antagits på balansdatum i de länder där bolagets dotterbolag och associerade bolag bedriver verksamhet och skapar beskattningsbar inkomst.

Uppskjuten skatt beräknas baserat på de skattesatser och regler som gäller eller antagits på balansdatum och förväntas gälla när den relaterade uppskjutna skattetillgången realiserar eller den uppskjutna skatteskulden regleras. Uppskjutna skattetillgångar redovisas endast i den utsträckning som det är troligt att framtida beskattningsbar vinst kommer att finnas tillgänglig, vilken de tillfälliga skillnaderna kan kvittas mot.

2.19 KASSAFLÖDESANALYS

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

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

2.20 REDOVISNINGSPRINCIPER - MODERBOLAGET

Moderbolagets årsredovisning är upprättad i enlighet med RFR 2:2 samt Årsredovisningslagen. Moderbolaget följer Koncernens riktlinjer enligt ovan med de undantag som anges nedan. Dessa principer har tillämpats konsekvent för alla redovisade år, om inte annat anges.

Segmentsredovisning

Nettoförsäljning rapporteras per produktgrupp och geografisk marknad.

Rapporteringsformat

Resultat- och balansräkningarna är i det format som anges i Årsredovisningslagen.

Leasing

Samtliga leasingavtal, oavsett om de är finansiella eller operationella, redovisas som operationell leasing i moderbolaget.

Aktier och andelar i dotterbolag

Aktier och andelar i dotterbolag redovisas till historisk kostnad efter avdrag för möjlig nedskrivning. Om det finns indikationer på att aktierna eller deltagandet har fallit i värde beräknas återvinningsvärdet, och om detta är lägre än den historiska kostnaden, realiseras nedskrivningen.

Koncernbidrag och aktieägartillskott

Bolaget redovisar lämnade aktieägartillskott som en ökning av värdet på aktier och andelar. Därefter görs en bedömning av om ett nedskrivningsbehov av aktier och andelar föreligger. Koncernbidrag redovisas i enlighet med deras ekonomiska innebörd, det vill säga direkt mot balanserad vinst efter avdrag för effekten på aktuell skatt. Erhållna koncernbidrag som är att jämställa med utdelning redovisas som utdelning från koncernföretag i resultaträkningen. Lämnade koncernbidrag som är att jämställa med aktieägartillskott redovisas, efter beaktande av effekt på aktuell skatt, i enlighet med principen för aktieägartillskott ovan.

Not 3 Finansiella risker

Net Insight är i sin verksamhet utsatt för olika finansiella risker: marknadsrisk (inklusive valutarisk, ränterisk i verkligt värde, ränterisk i kassaflöde samt prISRISK), kreditrisk och likviditetsrisk. Valutarisken dominerar och styrelsen bedömer att Net Insight framför allt är exponerat för följande finansiella risker:

3.1 VALUTARISK

Valutarisk definieras som risken för en resultatminskning och/eller minskat pengaflöde på grund av förändringar i valutakurser. Net Insight har en stark internationell prägel med försäljningen i EUR och USD. Inköp av komponenter sker i huvudsak i svenska kronor men är kopplade till USD genom valutaklausuler som justeras löpande. Valutarisker hanteras enligt den finanspolicy som fastställts av styrelsen. Risken för transaktionsexponering hanteras genom att bolaget regelbundet uppdaterar prislistorna i EUR och USD och matchar

inkommande och utgående i samma valuta, samt säkrar större kontrakt i utländsk valuta. Under 2009 säkrade Net Insight 1,1 miljon USD, inga valutasäkringar gjordes under 2008.

Om den svenska kronan hade förstärkts/försvagats med 5 procent i förhållande till EUR, med alla andra variabler konstanta, skulle 2009 års intäkter varit 9 MSEK lägre/högre. Om den svenska kronan hade förstärkts/försvagats med 5 procent i förhållande till USD, med alla andra variabler konstanta, skulle 2009 års intäkter varit 3 MSEK lägre/högre. Exponeringen i förhållande till EUR ökade under 2009 eftersom EUR representerade en större del av nettoomsättningen jämfört med 2008.

3.2 LIKVIDITETSRISK

Med likviditetsrisk avses att Net Insight inte kan erhålla finansiering till marknadsvärde, eller endast till markant ökade kostnader. Net Insight har som policy att endast placera likvida medel i bank eller bankrelaterade institutioner med ett kreditbetyg på minst P1 eller A+ (Moody's eller motsvarande). Likviditet får investeras under högst tolv månader och investeringsvillkoren måste alltid reflektera företagets kapitalbehov. Samtliga redovisade leverantörsskulder förfaller inom ett år och visar det odiskonterade beloppet.

3.3 KAPITALRISK

Koncernens mål avseende kapitalstrukturen är att trygga koncernens förmåga till fortsatt verksamhet, att generera avkastning till aktieägarna och nytta för andra intressenter samt att upprätthålla en optimal kapitalstruktur för att hålla kapitalet nere. Syftet med detta är att upprätthålla eller justera kapitalstrukturen, återbetala kapital till aktieägare, utfärda nya aktier eller sälja tillgångar för att minska skulderna. Koncernens målsättning är att soliditeten inte understiger 65 procent.

3.4 RÄNTERISK

Med ränterisk avses risken att värdet på ett finansiellt instrument varierar på grund av förändringar i marknadsräntor. Ränterisken inom Net Insight är låg eftersom behovet av extern finansiering varit begränsad. Företagets fakturakredit utnyttjades inte under 2008 och 2009. Placeringar av likvida medel görs normalt med en räntebindningstid från två veckor upp till sex månader.

3.5 KREDITRISK

Med kreditrisk avses att en part i en transaktion med ett finansiellt instrument inte kan fullgöra sitt åtagande. Net Insight har under 2008 och 2009 inte haft några kreditförluster. Bolagets kunder är till största delen stora och väletablerade företag med god betalningsförmåga fördelade över flera geografiska marknader. Någon betydande koncentration av kreditrisker, geografiskt eller till ett visst kundsegment, föreligger inte. För att begränsa riskerna för eventuella kreditförluster innehåller bolagets kreditpolicy riktlinjer och bestämmelser för kreditprövning av nya kunder, betalningsvillkor samt rutiner och processer för hantering av obetalda fordringar.

NOT 4 Viktiga uppskattningar och bedömningar för redovisningsändamål

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

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

A. Prövning av nedskrivningsbehov för goodwill

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

B. Prövning av nedskrivningsbehov för aktiverade utvecklingskostnader

Kostnader som uppstått i utvecklingsprojekt redovisas som immateriella tillgångar när det är sannolikt att projektet kommer att bli framgångsrikt med tanke på dess kommersiella och tekniska möjligheter och när kostnaderna kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Bolaget undersöker vid varje rapporteringstillfälle om något nedskrivningsbehov föreligger inom aktiverade utvecklingskostnader. Detta innebär att en fullständig genomgång av dessa görs med avseende på bland annat ekonomisk livslängd samt produkternas lönsamhet.

Produkternas livslängd varierar och har ett genomsnitt på mellan 5 och 8 år. Till och med 31 december 2008 har tillämpats en avskrivningstakt avseende aktiverade utvecklingskostnader på 3 år. En förnyad bedömning rörande den förväntade nyttjandeperioden har resulterat i att avskrivningstiden avseende aktiverade utvecklingskostnader har förlängts till 5 år med verkan från 1 januari 2009.

C. Uppskjuten skatt

Uppskjutna skattefordringar redovisas för skattemässiga underskottsavdrag i den utsträckning som det är sannolikt att de kan tillgodogöras genom framtida beskattningsbara vinster. Under 2009 aktiverade Net Insight uppskjuten skattefordran om 11,8 mSEK (27,1) motsvarande skattemässiga förlustavdrag om 45 mSEK (103). Aktiveringen baseras på tidigare års resultat tillsammans med en förväntad långsiktig positiv utveckling.

NOT 5 Nettoomsättning och segmentsinformation

Ledningen fastställde rörelsesegmenten baserat på rapporter som granskats av vd, som tar strategiska beslut. Vd granskar verksamheten ur de geografiska perspektiven i EMEA, Amerika (AM) och APAC. Rörelsesegmenten mäts genom regionala bidrag definierade som bruttolön minus marknadsföringskostnader. I den regionala bidragsrapporten fördelas centraliserad marknadsföring och försäljningskostnader baserat på nettoomsättningen. Segmentsinformationen som tillhandahållits vd för året som slutade 31 december 2009, är som följer:

mSEK	2009				2008			
	EMEA	APAC	AM	S:A	EMEA	APAC	AM	S:A
Nettoomsättning	177	18	38	233	137	58	80	274
Regionens resultat	86	-3	14	97	72	16	44	132
Regionens resultat %	48%	-14%	36%	42%	53%	28%	55%	48%

Nettoomsättningen rapporteras i produktgrupper, men kvalificerar sig inte som rapporterbara rörelsesegment (IFRS 8), då inga andra resultatmått rapporteras.

Produktgrupp, kSEK	2009	2008
Hårdvara	168 509	178 086
Programlicens	21 214	27 495
Support och tjänster	41 543	34 477
Andra intäkter	1 534	34 247
Summa	232 801	274 305

All fakturering har gjorts via moderbolaget, dit alla intäkter rapporteras. Följande tabell visar fördelningen av nettoomsättningen:

kSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Sverige	23 214	3 316	44 522	36 723
EMEA exkl Sverige	153 617	136 118	153 617	136 118
Amerika	37 947	78 662	37 947	78 662
APAC	18 023	56 209	18 023	56 209
Summa	232 801	274 305	254 109	307 712

Inga intäkter från någon enskild kund överskrider 10 procent av den totala intäkten.

Intern fakturering för erhållna tjänster i form av vidareutveckling av produkter samt för administrativa tjänster till dotterbolaget från moderbolaget sker sedan 2004. Dotterbolaget fakturerar moderbolaget månadsvis en licensavgift för användandet av de immateriella rättigheterna. Fakturering till dotterbolaget har under året skett med 21 308 kSEK (33 407). Faktureringen avser vidareutveckling av till moderbolaget utlicenserade produkter samt administrativa kostnader som Net Insight AB haft för handelsbolagets räkning.

Interna transaktioner	2009	2008
Försäljning till NIIP HB	21 308	33 407
Inköp från NIIP HB	23 131	23 853

NOT 6 Valutakursdifferenser

Rörelsens valutakursvinster och -förluster inkluderas i rörelseresultatet.

Rörelsens valutakursdifferenser	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Valutakursvinster	24 679	15 255	24 679	15 255
Valutakursförluster	25 565	7 354	25 565	7 354
Netto valutakursdifferenser	- 886	7 901	- 886	7 901

Säkringsredovisning tillämpas ej, utan effekten av kursfluktuationer har redovisats direkt i resultaträkningen.

NOT 7 Personal

Medeltal anställda, löner, andra ersättningar och sociala kostnader.

	Medeltalet anställda	varav män %
Sverige	110 (95)	88 (87)
USA	6 (6)	92 (84)

För information gällande moderbolaget, se SVERIGE ovan.

Vid årets slut uppgår antalet anställda till 114 (102) i moderbolaget och 6 (6) i dotterbolaget. Sjukfrånvaron i bolaget uppgick till 2,3 procent (1,9) av den totala ordinarie arbetstiden i bolaget. 1,4 procent (1,0) av sjukfrånvaron i bolaget utgjordes av sammanhängande frånvaro som omfattar mer än 60 dagar, det vill säga sjukfrånvaron exklusive långtidsfrånvaro uppgick till 0,9 procent (0,9). Kvinnors frånvaro uppgick till 1,3 procent (1,2) av den totala arbetstiden i bolaget. I åldersgruppen 30-49 år utgör sjukfrånvaron 0,5 procent (1,0) av gruppens totala ordinarie arbetstid. I åldersgruppen 50-65 år utgör sjukfrånvaron 5,7 (5,2) procent. Övriga åldersgrupperingar understiger 10 personer, varför dessa ej redovisas separat.

Antal styrelseledamöter och ledande befattningshavare

Koncernen (inkl dotterbolag)	2009-12-31	Varav män 89%	2008-12-31	Varav män 88%
Styrelseledamöter	9	89%	8	88%
Verkställande direktör och andra ledande befattningshavare	7	86%	5	100%
Moderbolaget				
Styrelseledamöter	6	83%	6	83%
Verkställande direktör och andra ledande befattningshavare	7	86%	5	100%

Ersättningar och övriga förmåner

STYRELSEN	2009	2008
kSEK Styrelsearvode		
Lars Berg (Ordförande)	350	350
Ragnar Bäck	150	150
Clifford H. Friedman	150	150
Bernt Magnusson	150	150
Gunilla Fransson	150	150
Arne Wessberg	150	150
Summa	1 100	1 100

Beloppen avser arvoden för moderbolaget enligt beslut på bolagsstämman 2009 (2008).

KONCERNEN

Fördelat mellan vd, vvd, andra ledande befattningshavare och övriga anställda. (Godkänd ersättning förutom aktierelaterad ersättning enligt IFRS2).

2009 kSEK	Grund-lön	Rörlig ersätt-ning	Övriga förmåner	Pen-sions-kostnad	Aktie relate-rad ers.	Summa
Fredrik Trägårdh (vd)	1 750	875	0	642	358	3 625
Anders Persson (vvd)	1 500	450	0	259	317	2 526
Övriga ledande befatt-ningshavare (5)	4 203	1 273	0	874	684	7 034
Övriga anställda	60 739	8 957	606	9 575	2 665	82 542
Summa	68 192	11 555	606	11 350	4 023	95 726

2008 kSEK	Grund- lön	Rörlig ersätt- ning	Övriga förmå- ner	Pen- sions- kostnad	Aktie- relate- rad ers.	Summa
Fredrik Trägårdh (vd)	1 750	3 500	0	647	2 785	8 682
Anders Persson (vvd)	1 500	1 265	0	388	1 336	4 489
Övriga ledande befatt- ningshavare (3)	2 652	748	0	664	821	4 885
Övriga anställda	52 862	7 905	470	8 878	6 186	76 301
Summa	58 764	13 418	470	10 577	11 128	94 357

Övriga förmåner avser sjukförsäkringar.

2009

kSEK	Grund- lön	Rörlig ersätt- ning	Övriga förmå- ner	Pen- sions- kostnad	Aktie- relate- rad ers.	Sociala kost- nader	Summa
Sverige	62 632	10 310	0	11 350	4 023	23 721	112 036
USA	5 560	1 245	606	0	0	526	7 937

2008

kSEK	Grund- lön	Rörlig ersätt- ning	Övriga förmå- ner	Pen- sions- kostnad	Aktie- relate- rad ers.	Sociala kost- nader	Summa
Sverige	53 667	10 995	0	10 576	11 128	26 343	112 709
USA	5 097	2 423	470	0	0	485	8 475

Övriga förmåner avser sjukförsäkringar. För information gällande moderbolaget, se 'Sverige' ovan.

Styrelsens för Net Insight AB förslag till beslut om riktlinjer för ersättning och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare

För 2009 avviker inte ledande befattningshavares villkor och ersättningar samt generella ersättningsprinciper från beslutet vid årsstämman 2009 med undantag för den globala säljchefen som har en ersättningsmodell där den rörliga lönedelen helt baseras på nettomsättning. Styrelsen föreslår att årsstämman beslutar att godkänna styrelsens förslag till 2010 års riktlinjer för bestämmande av ersättning och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare enligt nedanstående. Skillnader mellan 2009- och 2010-års riktlinjer är: att den rörliga ersättningen för övriga ledande befattningshavare har ändrats från 10-40 procent till 30-60 procent och att säljchefens rörliga ersättning baseras till 100 procent på nettomsättningen samt att det rörliga incitamentsprogrammet har utökats med en person och att multiplikatorn utfaller om aktiekursen är lägst 6 kr och med ett fastställt tak på 12,5 kr.

Ledande befattningshavares villkor och ersättningar samt generella ersättningsprinciper

Bolaget tillämpar marknadsmässiga löner och ersättningar baserade på en fast och en rörlig del, vilka är avstämda med extern lönekonstult. Ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgörs av grundlön, rörlig ersättning, personaloptioner samt pension. Med ledande befattningshavare avses de sex personer som tillsammans med verkställande direktören utgör koncernledning. Fördelningen mellan grundlön och rörlig ersättning står i proportion till befattningshavarens ansvar och befogenhet. Den rörliga ersättningen är baserad på en kombination av intäkter, resultat och aktivitetsmål.

För vd är den årliga rörliga ersättningen maximerad till 100 procent och för övriga ledande befattningshavare, exklusive den globala säljchefen, till 30-60 procent av grundlönen. 70 procent av den rörliga ersättningen är baserad på mätbara finansiella mål. För den globala säljchefen gäller en ersättningsmodell avseende rörlig ersättning som helt baseras på nettoomsättning.

För vissa ledande befattningshavare är den avtalade grundlönen fast 2009, 2010 och 2011. Upp till hälften av den rörliga ersättning som utfaller under 2009, 2010 och 2011 läses in och utbetalas först i april 2012 och då med en multiplikator på ackumulerat, inlåst belopp. Multiplikatorn är beroende av ökningen i bolagets börsvärde och utgår om det genomsnittliga börsvärdet under 6 månader, från och med oktober 2011 till och med mars 2012 motsvarar en aktiekurs om lägst 6 kr med ett tak fastställt till 12,50 kr. Från resulterande belopp avräknas eventuellt utfall av personaloptionsprogram 2007 och 2009.

Nästan hela personalen har någon form av rörlig ersättning och hela personalen deltar i personaloptionsprogram. Reservering görs i likhet med övrig rörlig ersättning inklusive sociala avgifter.

Pensionsförpliktelser

Bolagets pensionsåtagande gentemot verkställande direktören uppgår till 35 procent av den fasta årlslönen exklusive rörliga delar. För övriga le-

dande befattningshavare uppgår pensionsåtagandet till mellan 12 procent och 35 procent av årlslönen. Samtliga pensionsplaner är avgiftsbestämda. Pensionsålder för verkställande direktören och andra ledande befattningshavare är 65 år.

Avgångsvederlag

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

Finansiella instrument

Vd innehade per 31 december 2009, 1 235 000 personaloptioner, vice vd innehade 1 085 000 personaloptioner och övriga ledande befattningshavare innehade 2 150 000 personaloptioner.

Innehav (antal) per 2009-12-31 till ledande befattningshavare

	Personaloptioner 2007	Personaloptioner 2009
vd		
IB	750 000	0
Årets förändring	0	485 000
UB	750 000	485 000
Värde	1 192 500	790 550
vvd		
IB	650 000	0
Årets förändring	0	435 000
UB	650 000	435 000
Värde	1 034 000	709 050
Andra ledande befattningshavare		
IB	1 100 000	0
Årets förändring	-10 000	1 060 000
UB	1 090 000	1 060 000
Värde	1 733 000	1 727 800

'Värdet' avser beräknat marknadsvärde vid tilldelningstidpunkten på personaloptionsprogram 2009 och 2007. Marknadsvärdet har beräknats med utgångspunkt i Black & Scholes värderingsmodell. Utifrån analys av den historiska volatiliteten för bolagets börskurs har den förväntade volatiliteten bedömts till 50 procent 2009 och 40 procent 2007. De förfogande-inskränkningar som gäller för personaloptionerna har emellertid en värdereducerande effekt vilket har beräknats bland annat utifrån förväntad personalomsättning och sannolikhet för lösen av instrumenten före löptidens utgång. Den värdereducerande effekten har bedömts till 30 procent (2009) och 35 procent (2007), jämfört med beräknat värde av personaloptionerna enligt Black & Scholes värderingsmodell. Eventuella framtida utdelningar har ej beaktats. Värdet per personaloption per tilldelningstidpunkten har beräknats till 1,63 kronor (2009) och 1,59 kronor (2007). Koncernen har ingen juridisk eller konstruktiv förpliktelse att återköpa eller kontantavräkna optionerna.

Berednings- och beslutsprocess

Ersättningar till vd för verksamhetsåret 2009 har beslutats av styrelsen. Ersättningar till andra ledande befattningshavare har beslutats av ersättningskommittén efter samråd med vd.

Närståendetransaktioner

Närståendetransaktioner har utförts med dotterbolag under 2009, vilket specificeras i not 5. Cliff H. Friedman, som representerar Constellation Growth Capital, vilket är den största ägaren, är också en styrelseledamot i Hibernia Atlantic, en av Net Insights kunder genom förvärvet av Media-Xtream i december 2009. Constellation Growth Capital är även en huvudägare i Hibernia Atlantic.

Personaloptionsprogram

Årsstämmen har beslutat om personaloptionsprogram under 2007 och 2009.

Vid årsstämman 2009 beslutades att ge ut personaloptioner som ger möjlighet till förvärv av aktier av serie B till alla anställda inom koncernen med tilldelningsdag den 28 maj 2009. För utestående personaloptioner gäller att en tredjedel är intjänad ett år efter tilldelningsdagen och ytterligare en tredjedel vid vardera av de följande årsdagarna. Utnyttjandet av 2009 års program är även förknippat med uppfyllandet av vissa kundrelaterade operationella mål som är uppsatta av styrelsen. Vid upphörande av anställning förfaller normalt personaloptionerna om de inte längre är möjliga att utnyttja. Personaloptioner tilldelas vederlagsfritt och får inte överlåtas. Villkor, lösenpris och antal tilldelade och utestående optioner framgår av sammanställningen nedan. Personaloptionsprogrammen är avsedda att vara ett incitament för anställda i koncernen och därmed bidra till koncernens fortsatta utveckling.

Personaloptionsprogram 2007. Förfallodag 26 apr 2011.

	2009	2008
Per 1 januari	6 325 000	6 285 000
Tilldelade	250 000	250 000
Förverkade	- 123 333	- 210 000
Utnyttjade	0	0
Förfallna	0	0
Per 31 december	6 451 667	6 325 000
Möjlig att nyttja	4 301 111	0
Totalt antal optioner	9 900 000	9 900 000
Lösenpris	7,10	7,10
Antal aktier per option	1,00	1,00

Personaloptionsprogram 2009. Förfallodag 28 maj 2013.

	2009	2008
Per 1 januari	0	-
Tilldelade	6 195 000	-
Förverkade	- 15 000	-
Utnyttjade	0	-
Förfallna	0	-
Per 31 december	6 180 000	-
Möjlig att nyttja	0	-
Totalt antal optioner	8 500 000	-
Lösenpris	5,70	-
Antal aktier per option	1,00	-

Under 2009 utnyttjades inga personaloptioner.

Sociala avgifter

Det helägda dotterbolaget Net Insight Consulting AB innehar 4400000 teckningsoptioner som kan användas för att undvika en eventuell framtida kassaflödespåverkan av sociala avgifter som kan uppkomma med anledning av personaloptionsprogrammen. Vid fullt utnyttjande av samtliga utestående teckningsoptioner som emitterats med anledning av personaloptionsprogram beräknas utspädningen bli cirka 4,1 procent av det totala antalet aktier och cirka 4,0 procent av det totala antalet röster i bolaget. Utspädningseffekterna har beräknats genom att det totala antalet aktier/röster från personaloptionsprogrammen har dividerats med det totala antalet aktier/röster efter det att teckningsoptionerna har utnyttjats för teckning av aktier.

NOT 8 Utvecklingskostnader

Utvecklingskostnader utgörs främst av löner, produktutveckling, komponentköp, patentansökningar, licenser samt övriga kostnader relaterade till utvecklingsarbetet.

NOT 9 Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar

Koncernens avskrivningar	2009-12-31	2008-12-31
Balanserade utgifter för utvecklingsarbete	23 404	45 806
Andra immateriella tillgångar	521	0
Utrustning för uthyrning	222	7 373
Inventarier	708	857
Summa	24 855	54 036

Moderbolagets avskrivningar	2009-12-31	2008-12-31
Balanserade utgifter för utvecklingsarbete	23 404	45 806
Andra immateriella tillgångar	521	0
Utrustning för uthyrning	222	7 373
Inventarier	708	857
Summa	24 855	54 036

NOT 10 Operationella leasingavtal

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

	Koncernen	Moderbolaget
2010	5 881	5 881
2011	5 083	5 083
2012	5 046	5 046
2013	5 034	5 034
2014	5 034	5 034
Summa	26 078	26 078

Årets leasingkostnad uppgår till 6 655 TSEK (5 461) för både moderbolaget och koncernen. Inget enskilt kontrakt har en löptid på 3 år eller mer förutom hyresavtalet för lokaler som förnyades 2009 och har en löptid på 60 månader.

NOT 11 Kostnader fördelade på kostnadsslag

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Handelsvaror				
Kostnader sålda varor	54 965	75 691	78 096	99 544
Kostnadsgrupp				
Löner och lönerelaterade kostnader	120 442	115 731	111 789	109 975
Sälj och marknadsföringskostnader	11 024	5 256	22 748	16 592
Resor och reserelaterade kostnader	9 051	8 528	7 092	6 518
Kontorskostnader	10 973	8 909	10 526	8 303
Övriga administrativa kostnader	587	2 781	459	2 635
Externa tjänster	7 157	6 994	6 693	6 854
Utvecklingskostnader, brutto	10 874	14 161	10 874	14 161
Aktiveringar	- 50 868	- 44 476	- 50 868	- 44 476
Avskrivningar	24 594	46 663	24 594	46 663
Totala kostnader	198 799	240 238	222 003	266 769

NOT 12 Arvode och kostnadsersättning

Från koncernen och moderbolaget till Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB har utgått arvode för revision om 240 kSEK (231) och för övriga uppdrag om 440 kSEK (422).

NOT 13 Finansiella intäkter och kostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Finansiella intäkter				
Ränteintäkter	1 139	4 981	1 139	4 954
Valutakursdifferenser på kortfristiga fordringar	0	1 235	0	1 235
Valutakursdifferenser	461	0	461	0
Övriga finansiella intäkter	48	0	48	0
Finansiella intäkter	1 648	6 216	1 648	6 189
Finansiella intäkter				
Ränteutgifter	-156	- 20	-155	-20
Valutakursdifferenser på kortfristiga fordringar	- 3 878	0	- 3 878	0
Kostnader för kreditfaciliteter	0	-1 574	0	-1 574
Valutakursdifferenser	0	-1 649	0	-1 649
Finansiella kostnader	- 4 034	- 3 243	- 4 033	- 3 243
Netto finansiella intäkter/kostnader	- 2 386	2 973	- 2 385	2 946

NOT 14 Skatt

Koncernen (kSEK)	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Aktuell skatt				
Aktuell vinstskatt under året	- 9 023	0	- 9 023	0
Summa aktuell skatt	- 9 023	0	- 9 023	0
Uppskjuten skattefordran (Not 15)				
Förlustavdrag	11 765	27 078	11 765	27 078
Summa uppskjuten skattefordran	11 765	27 078	11 765	27 078
Skatt	2 742	27 078	2 742	27 078
	Koncernen	Koncernen	Moderbolaget	Moderbolaget
	2009	2008	2009	2008

Skillnader mellan redovisad skattekostnad och skattekostnad baserad på gällande skattesats

Redovisat resultat före skatt	31 616	40 862	29 721	34 337
Skatt enligt gällande skattesats	- 8 315	- 11 338	- 7 817	- 9 614
Effekt av utländska skattesatser	91	-	-	-
Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader och ej skattepliktiga intäkter	-799	611	-1 206	-1 108
Återföring av tidigare års ej avdragsgilla kostnader	-	110 052	-	110 052
Ej redovisad effekt av underskottsavdrag	11 765	- 72 247	11 765	- 72 247
Skatt på årets resultat enligt resultaträkningen	2 742	27 078	2 742	27 078

NOT 15 Uppskjuten skattefordran

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Ingående balans	27 078	-	27 078	-
Redovisning i resultaträkning	2 742	27 078	2 742	27 078
Utgående balans	29 820	27 078	29 820	27 078

Uppskjutna skattefordringar redovisas för skattemässiga underskottsavdrag i den utsträckning som det är sannolikt att de kan tillgodosöras genom framtida beskattningsbara vinster. Net Insight aktiverade uppskjuten skattefordran om 11 765 kSEK (27 078) motsvarande skattemässiga underskottsavdrag om 44 734 kSEK (102 958). Aktiveringen baseras på tidigare års resultat tillsammans med en förväntad långsiktig positiv utveckling. Därutöver finns det underskottsavdrag uppgående till 945 964 kSEK som inte värderats som uppskjuten skattefordran. Underskottsavdragen innehas av Net Insight AB och Q2 Labs är därmed svenska underskottsavdrag med obegränsad livslängd.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Underskottsavdrag	945 964	980 206	937 152	979 231

NOT 16 Resultat per aktie

Resultat per aktie har beräknats genom att dividera årets resultat med det vägda antalet registrerade aktier.

Resultat per aktie före utspädning	2009	2008
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	34 358	67 940
Medelantalet aktier	387 615 523	374 306 574
Resultat per aktie före utspädning	0,09	0,18

I beräkningen av resultat per aktie efter utspädning, är det registrerade antalet aktier justerat för de teckningsoptioner som kunde ha konverterats. Det verkliga värdet har beräknats som det genomsnittliga värdet av aktien, vilket 2009 uppgick till 4,50 kronor. En utspädningseffekt uppstår om det nuvarande värdet av teckningsoptionen är lägre än det verkliga värdet på aktien. Under 2009 hade alla personaloptioner ett lösenpris som översteg detta värde, därför gavs ej upphov till utspädning.

Resultat per aktie efter utspädning	2009	2008
Årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	34 358	67 940
Medelantalet aktier	387 615 523	379 480 711
Resultat per aktie efter utspädning	0,09	0,18

NOT 17 Immateriella anläggningstillgångar och goodwill

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009-12-31	2008-12-31	2009-12-31	2008-12-31
Ackumulerade anskaffningsvärden vid årets början	212 422	167 946	177 876	133 400
Nyanskaffningar	51 673	44 476	51 673	44 476
Utrangering	0	0	0	0
Omklassificering	2 270	0	2 270	0
Summa	266 365	212 422	231 819	177 876
Ackumulerade avskrivningar enligt plan vid årets början	- 144 558	- 98 752	- 110 012	- 64 206
Årets avskrivning	- 23 924	- 45 806	- 23 924	- 45 806
Utrangering	0	0	0	0
Omklassificering	- 296	0	- 296	0
Summa	- 168 778	- 144 558	- 134 232	- 110 012
Planenligt restvärde vid årets slut	97 587	67 864	98 587	67 864

Samtliga avskrivningar avseende immateriella anläggningstillgångar, i såväl moderbolag som koncern, ingår i utvecklingskostnader. affärssystemet omklassificerades under 2009 från en materiell till en immateriell anläggningstillgång.

Goodwill	Koncernen	
	2009-12-31	2008-12-31
Ackumulerade anskaffningsvärden vid årets början	4 354	4 354
Planenligt restvärde vid årets slut	4 354	4 354

Prövning av nedskrivningsbehov för goodwill och aktiverade anläggningstillgångar

Vid förvärv av Q2 Labskoncernen i mars 2004 uppstod en goodwill om 4 354 kSEK. Koncernen har endast en kassagenererande enhet (KGE) inom vilken goodwill redovisas. Återvinningsbart belopp för koncernens KGE fastställs baserat på beräkningar av nyttovärde. Dessa beräkningar utgår från uppskattade framtida kassaflöden baserade på finansiella prognoser som godkänts av ledningen och som täcker en femårsperiod. Kassaflöden bortom femårsperioden extrapoleras med hjälp av bedömd tillväxttakt. Tillväxttakten överstiger inte den långfristiga tillväxttakten för telekommunikationsmarknaden där berört KGE verkar. Ledningen har fastställt den budgeterade bruttomarginalen baserat på tidigare resultat och sina förväntningar på marknadsutvecklingen. Den genomsnittliga årliga tillväxttakten är beräknad till ca 10 procent över en 10 års period och därefter 5 procent. Den WACC (Weighted Average Cost of Capital) som har använts uppgår till 9 procent efter skatt. Den återspeglar de specifika risker som gäller för det segment som bolaget verkar inom. En förändring av WACC med 3 procentenheter utlöser ej något nedskrivningsbehov. En förändring av uppskattat EBITDA med 2 procentenheter utlöser ej något nedskrivningsbehov. En förändring av uppskattat bruttomarginal med 3 procentenheter utlöser inget nedskrivningsbehov. Baserat på ovanstående har inte några nedskrivningar bedömts vara nödvändiga.

NOT 18 Materiella anläggningstillgångar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009-12-31	2008-12-31	2009-12-31	2008-12-31
Ackumulerade anskaffningsvärden vid årets början	10 247	15 449	9 665	14 867
Nyanskaffningar	1 622	12 663	1 622	12 663
Omklassificeringar	- 2 270	- 17 865	- 2 270	- 17 865
Summa	9 599	10 247	9 017	9 665
Ackumulerade avskrivningar enligt plan vid årets början	- 6 417	- 7 120	- 5 835	- 6 538
Årets avskrivning	- 930	- 8 229	- 930	- 8 229
Omklassificeringar	296	8 932	296	8 932
Summa	- 7 051	- 6 417	- 6 469	- 5 835
Planenligt restvärde vid årets slut	2 548	3 830	2 548	3 830
Avskrivningar som ingår i KSV	- 222	- 7 372	- 222	- 7 372
Avskrivningar som ingår i utvecklingskostnader	- 657	- 561	- 657	- 561
Avskrivningar som ingår i administrationskostnader	- 51	- 296	- 51	- 296
Summa	- 930	- 8 229	- 930	- 8 229

NOT 19 Lämnade depositioner

Beloppet avser depositioner för hyresavtal relaterade till verksamheten i Singapore.

NOT 20 Varulager

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009-12-31	2008-12-31	2009-12-31	2008-12-31
Varor under tillverkning	395	900	395	900
Färdigvaror	26 275	29 236	26 275	29 236
Summa varulager	26 670	30 136	26 670	30 136

Den kostnadsförda utgiften för varulagret ingår i posten KOSTNAD SÅLDA VAROR och uppgår till 43 970 kSEK (57 149). Lager till ett anskaffningsvärde av 45 030 kSEK (50 334) har skrivits ned till ett bedömt nettoförsäljningsvärde av 26 670 kSEK (30 136). Årets nedskrivning av varulagret uppgår till 2 751 kSEK (10 189) och redovisas i kostnad för sålda varor.

NOT 21 Kundfordringar och andra fordringar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009-12-31	2008-12-31	2009-12-31	2008-12-31
Kundfordringar	89 504	62 835	89 504	62 608
Reservering för värdeminskning i fordringar	- 2 497	- 228	- 2 497	-
Kundfordringar netto	87 007	62 608	87 007	62 608
Kortfristiga fordringar	3 148	5 186	3 148	5 072
Förutbetalda kostnader & upplupna intäkter	4 912	4 634	4 912	4 634
Redovisat värde på kundfordringar och andra fordringar	95 067	72 428	95 067	72 314

Koncernen har inte redovisat några förluster av kundfordringar under 2009 (2008). Se nedan en åldersanalys av förfallna kundfordringar och relaterad reserv.

Förfallna fakturor	2009	2008
Mindre än 3 månader	19 168	21 693
3-6 månader	9 686	204
Mer än 6 månader	6 621	0
Summa	35 475	21 897

Förändring i reserven osäkra kundfordringar	2009	2008
Per 1 januari	- 228	0
Återförda outnyttjade belopp	228	0
Reservering för osäkra kundfordringar	- 2 497	- 228
Per 31 December	- 2 497	- 228

Koncernens kundfordringar och andra fordringar i redovisade belopp per valuta	2009	2008
SEK	6 792	29 994
USD	35 313	18 834
EUR	52 457	23 600
SGD	310	0
AED	195	0
Summa	95 067	72 428

Ovanstående belopp har omräknats till SEK enligt balansdagens kurs. Bolaget har avtal för belåning av kundfordringar. Belåningsbart belopp uppgår till 80 procent av maximalt EUR 5 370 569. Inga kundfordringar var belånade vid årsskiftet.

Kortfristiga fordringar innehåller följande större poster.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009-12-31	2008-12-31	2009-12-31	2008-12-31
Momsfordran	2 243	4 633	2 243	4 604
Övrigt	905	553	905	468
Summa	3 148	5 186	3 148	5 072

Upplupna intäkter och förutbetalda kostnader innehåller följande större poster:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009-12-31	2008-12-31	2009-12-31	2008-12-31
Lokalhyra för första kvartalet 2010 (2009)	1476	1 382	1 476	1 382
Förutbetalda licens-/serviceavgifter	335	477	335	477
Förutbetalda försäkringskostnader	1 586	1 572	1 586	1 572
Förutbetalda mässkostnader	524	406	524	406
Upplupna räntor	81	98	81	98
Övriga poster	910	699	910	699
Summa	4 912	4 634	4 912	4 634

NOT 22 Likvida medel

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009-12-31	2008-12-31	2009-12-31	2008-12-31
Kassa och bank	74 999	51 744	71 540	49 880
Kortfristiga placeringar	77 000	100 000	77 000	100 000
Summa likvida medel	151 999	151 744	148 540	149 880
Varav spärrade bankmedel	0	189	0	189

Den genomsnittliga räntesatsen på investeringar uppgick under året till 1,07 procent (4,42).

NOT 23 Andelar i koncernföretag

Moderföretaget	Kapitalandel %	Röstandel %	Antal andelar	Bokfört värde	Eget kapital
Net Insight Inc. Säte: Delaware USA	100	100	1 000	2 777	6 955
Net Insight Consulting AB Org.nr: 556583-7365 Säte: Stockholm Sverige	100	100	5 000	500	493
Q2 Labs AB Org.nr: 556640-8570 Säte: Stockholm Sverige	100	100	142 864	15 021	1 700
Ten Tech AB Org.nr: 556669-4559 Säte: Stockholm Sverige	100	100	1 000	100	91

Anskaffningsvärden	2009-12-31	2008-12-31
Accumulerade anskaffningsvärden vid årets början	18 398	3 387
Q2 Labs köp av andelar	0	11
Aktieägartillskott NIIP HB före överlåtelse till Q2 Labs	0	15 000
Summa andelar i koncernföretag	18 398	18 398

NOT 24 Aktiekapital

Aktiekapitalet, 15 597 kSEK, är fördelat på 389 933 009 aktier, vilket ger ett kvotvärde om 0,04 SEK per aktie. En aktie av serie A berättigar till tio (10) röster och en aktie av serie B till en (1) röst. Uppdelningen på de olika aktieslagen är följande:

	Antal aktier 2009-12-31	Antal aktier 2008-12-31	Optioner 2009-12-31	Optioner 2008-12-31
Fria A-aktier	1 300 000	1 900 000		
Fria B-aktier	388 633 009	377 990 569		
Teckningsoptioner 7B			0	9 474 000
Teckningsoptioner 2007/2011			9 900 000	9 900 000
Teckningsoptioner 2009/2013			8 500 000	-
Summa	389 933 009	379 890 569	18 400 000	19 374 000

NOT 25 Övriga avsättningar

	Kortfristiga avsättningar		Långfristiga avsättningar		
	Garanti-avsättningar	Övriga avsättningar	Garanti-avsättningar	Rörliga incitamentsprogram	Summa
Koncernen Per 1 januari 2008					
Ingående balans	4 032	3 575	4 032	4 255	15 894
– tillkommande avsättningar	1 136	4 075	1 136	0	6 347
– återförda outnyttjade belopp	0	– 3 575	0	– 4 255	– 7 830
Per 31 december 2008	5 168	4 075	5 168	0	14 411

Koncernen Per 1 januari 2009					
Ingående balans	5 168	4 075	5 168	0	14 411
– tillkommande avsättningar	912	1 508	912	1 219	4 551
– återförda outnyttjade belopp	0	– 3 038	0	0	– 3 038
Per 31 december 2009	6 080	2 545	6 080	1 219	15 924

	Kortfristiga avsättningar		Långfristiga avsättningar		
	Garanti-avsättningar	Övriga avsättningar	Garanti-avsättningar	Rörliga incitamentsprogram	Summa
Moderbolaget Per 1 januari 2008					
Ingående balans	4 032	3 575	4 032	4 255	15 894
– tillkommande avsättningar	1 136	4 075	1 136	0	6 347
– återförda outnyttjade belopp	0	– 3 575	0	– 4 255	– 7 830
Per 31 december 2008	5 168	4 075	5 168	0	14 411

Per 1 januari 2009					
Ingående balans	5 168	4 075	5 168	0	14 411
– tillkommande avsättningar	912	1 508	912	1 219	4 551
– återförda outnyttjade belopp	0	– 3 038	0	0	– 3 038
Per 31 december 2009	6 080	2 545	6 080	1 219	15 924

Avsättningar till garantireserven har gjorts för att täcka troliga framtida kostnader på grund av genomförda affärstransaktioner. Avsättningar för det rörliga incitamentsprogrammet har gjorts för att täcka troliga framtida ersättningar.

NOT 26 Övriga skulder

Övriga skulder innehåller följande poster:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009-12-31	2008-12-31	2009-12-31	2008-12-31
Förutbetalad förlängd garanti kortfristig del	750	701	750	701
Särskild löneskatt	451	202	451	202
Källskatt	1 859	2 594	1 859	2 594
Övriga kortfristiga skulder	2 697	7	2 697	7
Totalt kortfristiga skulder	5 757	3 504	5 757	3 504

NOT 27 Upplupna kostnader

Upplupna kostnader innehåller följande större poster:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009-12-31	2008-12-31	2009-12-31	2008-12-31
Semesterlöneskuld	4 834	4 826	4 465	4 384
Sociala avgifter	5 274	8 301	5 274	8 301
Upplupen ersättning	10 365	18 179	9 936	17 250
Upplupna konsultkostnader	0	157	0	157
Förutbetalad intäkt från kund	3 374	0	3 374	0
Övrigt	2 402	5 980	1 919	5 732
Summa upplupna kostnader	26 250	37 443	24 969	35 824

NOT 28 Ej likviditetspåverkande poster

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009	2008	2009	2008
Omräkningsdifferens	– 518	1 649	0	1 649
Resultat i HB	0	0	0	9 551
Avsättningar	830	– 3 119	830	– 3 119
Justering personaloptioner	4 023	2 530	4 023	2 530
Övriga poster	0	90	0	90
Summa	4 335	1 150	4 853	10 611

NOT 29 Ställda säkerheter

Beloppet avser spärrade bankmedel om 0 kSEK (189).

NOT 30 Kassaflödesanalys

Likvida medel vid årets början och slut avser bankmedel för bägge åren. Av totala likvida medel i koncernen 2009 avser 3 292 kSEK (1 698) likvida medel i dotterbolaget Net Insight Inc.

NOT 31 Operationell leasing

Operationella leasingavtal där ett koncernföretag är leasegivare.

Framtida minimi-leaseavgifter som hänför sig till icke uppsägningsbara operationella leasingavtal fördelas enligt följande:

	2009	2008
Inom 1 år	984	0
Mellan 1-5 år	0	0
Summa	984	0

NOT 32 Väsentliga händelser efter periodens slut

– En nätoperativ, som driver ett världsomspännande satellit- och fiber-nätverk, uppgraderade i januari delar av sitt europeiska nät med 10 Gbps kapacitetslänkar.

– GlobeCast, ett dotterbolag till France Telecom, moderniserade och uppgraderade sitt mediekontributionsnät i Paris med Nimbra 680-växlar för att möta nya krav från kunderna, exempelvis en ökad användning av HD.

– Dialog Telekom, en ledande TV- och satellitoperativ i Sri Lanka, implementerade den första fasen i Net Insights Nimbra-plattform i ett distributionsnät för marksänd digital-TV från en headend till fyra sändarstationer.

– Förutom att leverera konnektivitet för fotbolls-VM i Sydafrika har Aldea Vision, en innovativ kanadensisk leverantör av videotjänster och videolösningar med sändningskvalitet för TV-, film- och mediabranschen, lagt order som betydligt utökar deras befintliga Nimbra-nätverk med en kombination av Nimbra 360- och Nimbra 680-produkter.

Resultat- och balansräkningarna kommer att föreläggas årsstämman den 29 april för fastställande.

Stockholm den 18 februari 2010.

Lars Berg
Ordförande

Clifford H Friedman

Ragnar Bäck

Bernt Magnusson

Gunilla Fransson

Arne Wessberg

Fredrik Trägårdh
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har lämnats den 5 mars 2010.

Sten Håkansson
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Net Insight AB (publ)

Org.nr 556533-4397

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Net Insight AB (publ) för år 2009. (Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 25-45.) Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

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

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

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

Stockholm den 5 mars 2010

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Sten Håkansson

Auktoriserad revisor

Styrelse



LARS BERG
Ordförande

Född: 1947
Civilekonom.
Styrelseordförande sedan 2001 och styrelseledamot sedan 2000. Huvuduppdrag: European Venture Partner, Constellation Growth Capital, New York. Andra viktigare styrelseuppdrag: Styrelseordförande Eniro, Viamare och Dahlia Televisión.
Styrelseledamot i Ratos och KPN/OnePhone. Tidigare uppdrag innefattar ledningsgruppen i Mannesmann med ansvar för division Telecom, koncernchef och vd i Telia samt olika ledande befattningar inom Ericssongruppen. Oberoende från Företaget. European Venture Partner, beroende i förhållande till Constellation Growth Capital, New York.

Aktieinnehav i Net Insight: 1 008 332 B-aktier.
Närvaro styrelsemöten 2009: 5/5



RAGNAR BÄCK
Styrelseledamot

Född: 1944
Civilingenjör.
Styrelseledamot sedan 2006. Ragnar Bäck har lång erfarenhet från Ericsson, där han haft flera ledande positioner, t.ex. som vd i Italien och Nederländerna, Executive Manager för Asien/Stillahavs-regionen i Hongkong samt Executive Manager för Västeuropa i London. Bäck är styrelseledamot i Todos, Unfors, Nordia Innovation och NGB (Next Generation Broadcasting). Oberoende från Företaget och från Företagets större aktieägare.

Aktieinnehav i Net Insight: 20 000 B-aktier.
Närvaro styrelsemöten 2009: 5/5



GUNILLA FRANSSON
Styrelseledamot

Född: 1960
Masters- och teknisk licentiat, Kärnkemi.
Styrelseledamot sedan 2008. Gunilla Fransson är vd och affärsenhetschef för Saab Security and Defence Solutions. Gunilla har över 20 års erfarenhet från telekombranschen. Hon har haft olika ledande befattningar inom Ericssongruppen, senast som produktportföljchef på Ericsson Multimedia och produktledningschef på Ericsson Enterprise mellan 2005 och 2008. Tidigare befattningar på Ericsson innefattar vd för Mobile Internet Solutions, vd för Strategic Business Development på Core Unit Service Layer och vd på Product Development Unit Mobile Internet Applications. Oberoende från Företaget och från Företagets större aktieägare.

Aktieinnehav i Net Insight: 4 000 B-aktier.
Närvaro styrelsemöten 2009: 5/5



CLIFFORD H. FRIEDMAN
Styrelseledamot

Född: 1959
Bachelor of Science in Electrical Engineering, Master of Science in Electro Physics and MBA in Finance and Investments.
Styrelseledamot sedan 2004. Clifford H. Friedman är vd för Highbridge Principle Strategies och Constellation Growth Capital. Han har över 25 års erfarenhet från finans och riskkapital samt teknik- och mediabranschen. Clifford är styrelseledamot i TVONE, AirPlusTV AB/DahliaTV Italy, Hibernia Atlantic och Widevine Technologies. Oberoende från Företaget. Representerar den största aktieägaren, Constellation Growth Capital.

Aktieinnehav i Net Insight: 0 aktier.
Närvaro styrelsemöten 2009: 5/5



BERNT MAGNUSSON
Styrelseledamot

Född: 1941
Fil. och Pol. Mag.
Styrelseledamot sedan 1997.
Styrelseordförande i Kwintet AB och Pharmadule AB, styrelseledamot i Volvo Car Corp., Fareoffice AB, Höganäs AB, Coor Service Management AB, Nordia Innovation AB, STC Interfinans och Pricer AB.
Tidigare uppdrag innefattar styrelseordförande i Swedish Match, Nobel Industrier AB, Assi Domän AB, Skandia AB och NCC AB samt vd för Nordstjernan AB. Oberoende från Företaget och från Företagets större aktieägare.

Aktieinnehav i Net Insight: Bernt Magnusson och hustru, 1 232 947 B-aktier.
Närvaro styrelsemöten 2009: 5/5



ARNE WESSBERG
Styrelseledamot

Född: 1943
Studier i Nationalekonomi.
Styrelseledamot sedan 2008. Vd för Prix Europa och IIC (International Institute of Communications) samt styrelseordförande i DigiTVPlus Oy. Han har lång och gedigen erfarenhet från media- och kommunikationsbranschen. Mellan 2000 och 2006 var han vd för EBU (European Broadcasting Union) och under mer än tio år var han generaldirektör för YLE (Finlands statliga radio- och TV-bolag), där han också började sin karriär inom radio- och TV-branschen i början på 70-talet. Mellan 1999 och 2003, styrelseordförande i Digita Oy och satt även i styrelsen för Nokia Corporation under fem år till 2006. Oberoende från Företaget och från Företagets större aktieägare.

Aktieinnehav i Net Insight: 0 aktier.
Närvaro styrelsemöten 2009: 5/5

Bolagsstyrningsrapport

Net Insight AB (publ) är ett publikt aktiebolag med säte i Stockholm. Net Insights aktie är noterad på Nasdaq OMX Nordic Exchange Midcap. Till grund för styrningen av bolaget och koncernen ligger bland annat bolagsordningen, den svenska aktiebolslagen och Stockholmsbörsens regelverk, vilket inkluderar Svensk kod för bolagsstyrning från och med den 1 juli 2008. Den här rapporten utgör inte en formell del av årsredovisningen och är inte heller granskad som en sådan.

INLEDNING

Net Insight tillämpar Svensk kod för bolagsstyrning och avviker från koden i två avseenden:

Regel	Avvikelse	Förklaring
2.4	Valberedningen består av fler än en (två) styrelseledamot och båda dessa är beroende i förhållande till den största aktieägaren. Valberedningens ordförande är dessutom styrelsens ordförande.	Styrelsens ordförande är representerad i valberedningen beroende på hans erfarenhet och många år i bolaget, han utgör även valberedningens ordförande av samma skäl. Huvudägarens medlemskap i valberedningen liksom ledamot i styrelsen är ett uttryck för aktivt ägande.

BOLAGSORDNING

Bolagsordningen beskriver bolagets verksamhet, dess aktiekapital, antal aktier samt aktieslag, röstfördelning, antalet styrelseledamöter samt revisorer, hur kallelse skall ske till samt ärendehantering under årsstämma och att stämma skall hållas i Stockholm.

I perioderna mellan årsstämmorna utgör styrelsen inom Net Insight AB (publ) det högsta beslutande organet inom företaget. Styrelsens uppgifter regleras i Aktiebolslagen och i bolagsordningen.

Den nu gällande bolagsordningen antogs vid ordinarie årsstämma den 26 april 2007. Bolagsordningen finns att läsa i sin helhet på www.netinsight.net.

ÅRSSTÄMMA

Net Insight AB (publ) höll sin årsstämma den 28 april 2009. Bolagets valberedning är ansvarig att lämna förslag till ordförande vid årsstämma. Till stämmans ordförande valdes Lars Berg.

Årsstämman beslutade om följande:

- Fastställande av årsbokslut, resultatdisposition och ansvarsfrihet för styrelse och vd.
- Omval av Lars Berg, Clifford H. Friedman, Bernt Magnusson, Ragnar Bäck, Gunilla Fransson och Arne Wessberg. Omval av Lars Berg till styrelsens ordförande.
- Antagande av styrelsens förslag gällande ersättningsprinciper och andra anställningsvillkor för ledande befattningshavare.
- Antagande av personaloptionsprogram 2009/2013.
- Ändring av förfarandet av kallelse till bolagsstämma i bolagsordningen. Årsstämmans beslut är villkorat av att en ändring för sättet av kallelse till bolagsstämma i aktiebolslagen har trätt i kraft, vilket medför att den föreslagna lydelsen är förenlig med aktiebolslagen.

Det fullständiga protokollet från årsstämman tillsammans med beslutsunderlag finns tillgängligt på: www.netinsight.net/corporate_governance.asp

VALBEREDNING

Valberedningen är ansvarig för att lämna förslag avseende val av ordförande och övriga styrelseledamöter, samt arvode och annan ersättning för styrelseuppdrag till var och en av ledamöterna. Valberedningen är också ansvarig för att lämna förslag till val samt arvodering av revisor. Vid bolagsstämman ska valberedningens ledamöter utses, alternativt ska man besluta om hur ledamöterna ska utses. Enligt beslut vid bolagsstämman, består Net Insights valberedning av styrelseordföranden och företagets fyra största aktieägare per den 30 september varje år, vilka var och en har rätt att utse varsin representant som ledamot i valberedningen. Valberedningens sammansättning publicerades den 21 oktober 2009. Net Insights valberedning inför årsstämman 2009 utgörs av Cliff Friedman (Constellation Growth Capital), Lars Bergkvist (Lannebo Fonder), Ingemar Syrén (Swedebank Robur fonder), Peter Lindell (AMF – Försäkring och Fonder) samt Lars Berg (Styrelseordförande i Net Insight AB och European Venture Partner för Constellation Growth Capital). Valberedningen har utsett Lars Berg till sin ordförande. Valberedningen har haft tre möten inför årsstämman 2010.

Net Insights sammansättning av valberedningen avviker från Svensk kod för bolagsstyrning genom att styrelsens ordförande även är valberedningens ordförande, samt att de två styrelseledamöter som ingår i valberedningen är beroende av bolagets största aktieägare.

STYRELSEN

Styrelsen förvaltar bolagets angelägenheter i bolagets och samtliga aktieägars intresse. Storleken och sammansättningen av styrelsen säkerställer förmågan att förvalta bolagets angelägenheter effektivt och med integritet. I styrelsens uppgifter ingår att fastställa verksamhetsmål och strategier, besluta om förvärv och avyttringar, kapitalisering av bolaget, tillsätta, utvärdera och besluta om ersättning till företagets verkställande direktör, se till att det finns effektiva system för uppföljning och kontroll av bolagets verksamhet, att nödvändiga etiska riktlinjer fastställs för bolagets uppträdande samt att årligen utvärdera styrelsearbetet. Styrelsens arbetsordning fastställs årligen vid det konstituerande styrelsesammanträdet eller när så krävs. Förutom nämnda arbetsuppgifter föreskriver förordningen fastställande av styrelsens mötesordning, instruktioner för företagets verkställande direktör, beslutsordning inom bolaget, arbetsfördelning samt informationsordning mellan bolaget och styrelsen.

Styrelsen bevakar och utvärderar årligen verkställande direktörens prestationer, inklusive implementering av styrelsens beslut och riktlinjer. Styrelsen höll fem sammanträden under året, exklusive två sammanträden per capsulam. Vid dessa möten behandlade styrelsen fasta punkter såsom affärsläge, års- och delårsrapporter, budget etc. Övergripande frågor såsom den rådande

konjunkturen, långsiktiga strategier, affärsplan och samarbetspartners behandlades även. På det konstituerande styrelsemötet behandlades och fastställdes arbetsordningen för styrelsen samt instruktioner för verkställande direktören. Styrelsens arvode uppgick till 1 100 000 kronor av vilka 350 000 kronor utgick till styrelsens ordförande samt 150 000 kronor vardera till övriga styrelseledamöter.

STYRELSENS OBEROENDE

Styrelsen har en självständig ställning gentemot bolaget eftersom alla styrelseledamöter även är oberoende i förhållande till bolaget. Fyra av ledamöterna är oberoende av bolagets huvudägare. Ingen av Net Insights styrelsemedlemmar arbetar operativt i bolaget.

Clifford H. Friedman, som representerar Constellation Growth Capital, vilken är den största ägaren, är också styrelseledamot i Hibernia Atlantic, en av Net Insights kunder genom förvärvet av MediaXtreme i december 2009. Constellation Growth Capital är även huvudägare i Hibernia Atlantic.

För mer information om styrelsemedlemmarna och verkställande direktören, se sidan 46 och 50.

ERSÄTTNINGSGRUPPEN

Styrelsens övergripande ansvar kan inte delegeras, men man har inrättat ett ersättningsutskott med uppgift att bereda frågor om lön, ersättningar och andra anställningsvillkor för verkställande direktören samt ersättningsprogram av bredare karaktär, exempelvis optionsprogram för slutgiltigt beslut i styrelsen. Ersättningsutskottet löser frågor angående löner och ersättning och andra anställningsvillkor för alla direktörerna till verkställande direktören. Utskottet rapporterar till styrelsen löpande.

Ersättningsutskottet består av styrelsens ordförande Lars Berg och styrelseledamot Bernt Magnusson. Under året har utskottet haft fyra protokollförda möten där följande har behandlats: verkställande direktörens rörliga ersättning gällande 2008 för beslut i styrelsen, beslut om rörlig ersättning gällande 2008 för övriga ledningen, verksamhetsmål för verkställande direktören gällande 2009, tilldelningen av optioner till ledningen samt lönesättning för resten av ledningen.

REVISION

Net Insights styrelse har valt att inte ha någon separat revisionskommitté, istället behandlar styrelsen i sin helhet revisionsfrågor. Styrelsen har valt detta arbetssätt då detta är passande så länge som företaget har en relativt okomplicerad verksamhets- och revisionsstruktur. I samråd med bolagets revisorer, har styrelsen även proaktivt behandlat nya rekommendationer inom redovisningsområdet vilka kan komma att påverka bolagets framtida redovisning och rapportering. Två gånger per år rapporterar revisorerna personligen till styrelsen om sitt revisionsarbete och sin bedömning av internkontroller. Utöver ordinarie revisionsuppgifter bistår Öhrlings PricewaterhouseCoopers även Net Insight med allmänna råd gällande redovisning och skatter. Det åligger Öhrlings PricewaterhouseCoopers att garantera sitt oberoende som revisionsfirma i sin roll som rådgivare. Mandatperioden för revisorer är enligt lag fyra år. Bolagets revisionsfirma, Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB, omvaldes vid ordinarie årsstämma

2007 fram till 2011. Sten Håkansson utsågs till ny ansvarig revisor.

Två gånger per år, efter det tredje och fjärde kvartalets bokslut, rapporterar koncernens revisor sina iakttagelser från revisionen till hela styrelsen. Dessa möten fyller även syftet att hålla styrelsen underrättad om revisionens inriktning och omfattning, likväl som att diskutera samordningen av den externa revisionen, interna kontroller samt revisionens syn på bolagets risker. Under ett av dessa möten presenterar och diskuterar bolagets revisorer sina iakttagelser, utan närvaro av företagsledning.

Nedan redovisas närvaron per styrelseledamot.

NÄRVARO 2009

Namn	Närvaro Styrelsemöten	Ersättningsutskott
Lars Berg	5/5	4/4*
Bernt Magnusson	5/5	4/4*
Clifford H. Friedman	5/5	
Ragnar Bäck	5/5	
Gunilla Fransson	5/5	
Arne Wessberg	5/5	

*Ett möte hölls via telefon

STYRELSENS RAPPORT OM INTERN KONTROLL AVSEENDE DEN FINANSIELLA RAPPORTERINGEN

Net Insights styrelse är ansvarig att säkerställa att de interna kontrollerna avseende den finansiella rapporteringen uppfyller kraven hos svenska aktiebolagslagen samt Svensk kod för bolagsstyrning.

Intern kontroll över finansiell rapportering är inom Net Insight en integrerad del av bolagsstyrningen. Dessa kontroller innehåller processer och metoder för att säkerställa koncernens tillgångar och riktigheten i den finansiella rapporteringen, i syfte att skydda ägarnas investering i bolaget.

Styrelsen övervakar den finansiella rapporteringens kvalitet på flera sätt. Styrelsen fastställer årligen en arbetsordning, vilken bland annat reglerar ordförandens och verkställande direktörens uppgifter. Enligt sina instruktioner, ansvarar verkställande direktören för att granska och säkerställa kvaliteten i all finansiell rapportering, samt att se till att styrelsen i övrigt får den rapportering som krävs för att fortlöpande kunna bedöma koncernens ekonomiska ställning. Vd-instruktionerna föreskriver i vilka frågor verkställande direktören får utöva sin behörighet att agera för företagets räkning efter att ha fått bemyndigande eller godkännande från styrelsen. Denna instruktion ses årligen över. Net Insight har genomfört en riskanalys av den finansiella rapporteringen och påbörjat en översyn och validering av befintlig styrning och interna kontroller, för att förse styrelsen med ett underlag för att fastställa nivån av intern styrning och kontroller. Det interna rapport- och kontrollsystemet bygger på en årlig ekonomisk planering, månadsrapporter och daglig kontroll av verksamhetsmässiga nyckeltal.

Koncernens ekonomifunktion kontrollerar och övervakar rapporteringen såväl som tillmötesgåendet av interna och externa regelverk. Förutom lagar och förordningar, inkluderas finanspolicy i interna regler och riktlinjer, attestinstruktion, en ekonomisk

handbok, kredit- och redovisningsprinciper och rutinbeskrivningar. Detta är ekonomifunktionens viktigaste uppgifter. Dessa regler och riktlinjer uppdateras kontinuerligt. Identifierade risker gällande finansiell rapportering sköts via bolagets kontrollaktiviteter. IT-systemet har exempelvis automatiserade kontroller som hanterar behörigheter och attesträtt, liksom manuella kontroller såsom dualitet i såväl löpande bokföring som bokslutsposter. De verksamhetsspecifika kontrollerna kompletteras av detaljerade ekonomiska analyser av resultat samt uppföljning mot budget och prognoser, vilket ger en övergripande bekräftelse på rapporteringens kvalitet. Eftersom styrelsen inte har något revisionsutskott säkerställer hela styrelsen att den finansiella rapporteringen håller en hög kvalitet. Styrelsen övervakar och utvärderar kvalitetssäkringen genom kvartalsrapporter om bolagets affärs- och resultatutveckling och genom att vid varje ordinarie styrelsesammanträde behandla koncernens finansiella situation.

Styrelsen utvärderar årligen om det finns ett behov av att inrätta en särskild intern granskningsfunktion (internrevision). Styrelsen bedömde att ett sådant behov inte fanns under 2009. I sitt resonemang påpekade styrelsen att den interna kontrollen huvudsakligen utövas genom:

- Den centrala ekonomifunktionen.
- Ledningens övervakande kontroller.

Dessa faktorer, i kombination med bolagets storlek och begränsade komplexitet, gör att styrelsen anser att det för närvarande inte är ekonomiskt försvarbart med ytterligare en funktion.

Koncernledning



Bakre raden från vänster: Fredrik Trägårdh, Anders Persson, Per Lindgren och Stig Stålnacke. Främre raden från vänster: Thomas Wahlund, Marie Kjellberg och Thomas Bergström.

FREDRIK TRÄGÅRDH

Verkställande direktör

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

Aktieinnehav i Net Insight:
343 332 B-aktier
1 235 000 personaloptioner

ANDERS PERSSON

Vice vd och utvecklingschef

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

Aktieinnehav i Net Insight:
Anders Persson och hustru
220 000 B-aktier
1 085 000 personaloptioner

PER LINDGREN

Affärsutvecklingschef

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

Aktieinnehav i Net Insight:
400 000 A-aktier
2 000 000 B-aktier
985 000 personaloptioner

STIG STÅLNACKE

Global försäljningschef

Född: 1958
Civilingenjör.
Stig Stålnacke utsågs till global försäljningschef (Senior Vice President and Global Head of Sales) för Net Insight i februari 2009. Stig Stålnacke har en lång karriär inom Cisco där han under de senaste tolv åren har haft ett flertal seniora positioner inom försäljning, senast som Client Director och ansvarig för större telekomkunder och medlem av ledningsgruppen för Cisco, Sverige.

Aktieinnehav i Net Insight:
500 000 personaloptioner

THOMAS WAHLUND

Supportchef

Född: 1969
Civilingenjör.
Thomas Wahlund började arbeta hos Net Insight 1997 och har sedan 1999 ansvarat för att bygga upp avdelningen för Operations, med ansvar för säljstöd, kundsupport och tjänster samt kundutbildning. Thomas är civilingenjör från Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm och har lång bransch- erfarenhet från nätplanering.

Aktieinnehav i Net Insight:
46 582 B-aktier
435 000 personaloptioner

MARIE KJELLBERG

Personaldirektör

Född: 1958
Socionom.
Marie Kjellberg anställdes som personaldirektör 2008. Hon har en gedigen erfarenhet från många olika HR-roller med bland annat 15 år på Digital Equipment AB och senast åtta år som HR-direktör hos Teleopti AB. Marie har en socionomexamen med inriktning personal- och arbetsliv från Stockholms Universitet.

Aktieinnehav i Net Insight:
130 000 personaloptioner

THOMAS BERGSTRÖM

Finanschef

Född: 1968
Civilekonom.
Thomas Bergström utsågs till CFO för Net Insight i augusti 2009. Thomas har 14 års internationell erfarenhet från olika ekonomifunktioner främst inom telekombranschen. Thomas kommer närmast från rollen som CFO för Aastra Telecom Sweden, och har tidigare innehaft olika finans- och ledningsfunktioner inom Ericsson i Sverige och Australien.

Aktieinnehav i Net Insight:
100 000 personaloptioner

Ordlista

ASI (Asynchronous Serial Interface).

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

BANDBREDD

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

BREDBANDSNÄT

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

BROADCAST

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

CONTRIBUTION

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

DTT (Digital Terrestrial Television).

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

DVB

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

DVB-T (Digital Video Broadcast – Terrestrial).

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

ETHERNET

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

GRANULARITET

Upplösning.

HDTV (High Definition TV).

Högupplöst TV.

INTEROPERABILITET

Två utrustningar fungerar tillsammans.

IP (Internet Protocol)

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

IPTV

TV som sänds över IP, d.v.s i bredband.

MPLS (Multi Protocol Label Switching).

Protokoll för effektiv hantering av förbindelser genom ett paketrät.

MULTICAST

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

PAY-PER-VIEW

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

PROTOKOLL

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

PVR (Personal Video Recorder)

Nätverksbaserad videobandspelare.

QOS (Quality of Service)

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

REALTID

Direktsänd överföring utan fördröjning.

ROUTER

Enhet för att styra och vidarebefordra datapaket på exempelvis Internet. Routing är ett engelskt ord som betyder vägval, speciellt då man utför det åt någon

annan (eller åt ett datapaket genom ett datornät). På svenska heter det dirigerig

SDH/SONET

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

SDI (Serial Digital Interface)

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

SDTV (Standard definition TV).

TV med standardupplösning.

STAMNÄT

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

TELEPRESENCE

Nästa generations videokonferenslösning.

TOPOLOGI

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

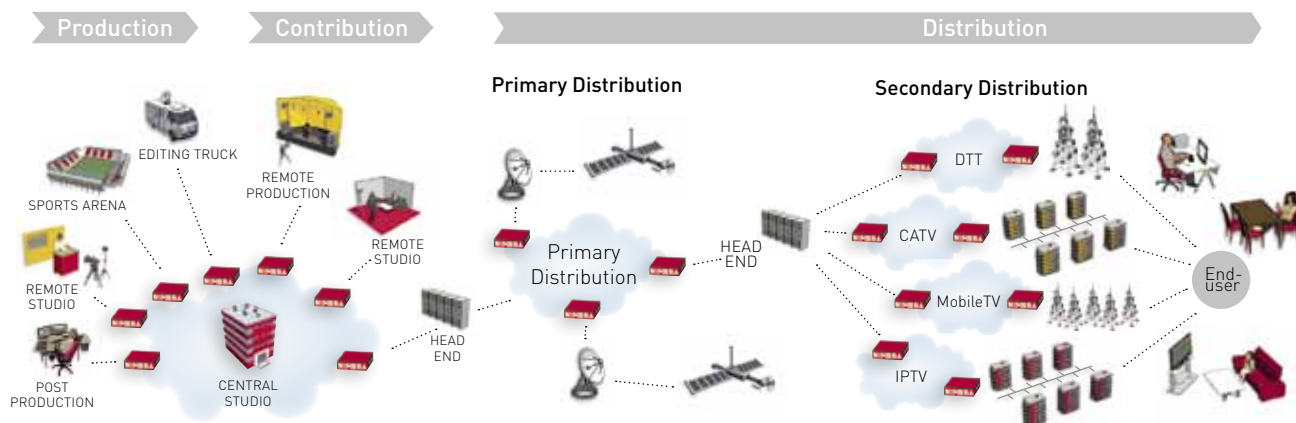
VIDEO-ON-DEMAND (VOD)

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

VÄXEL

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

Nimbra-plattformens användningsområden



Illustrationen visar transporten av media från produktion till slutanvändare.

NIMBRA

Ekonomisk information 2010

Årsstämma: **29 april**

Delårsrapport januari-mars: **7 maj**

Delårsrapport januari-juni: **22 juli**

Delårsrapport januari-september: **22 oktober**

Net Insights ekonomiska information lämnas på svenska och engelska. Rapporterna kan enklast hämtas på Net Insights hemsida: www.netinsight.net eller genom att beställa önskad rapport via e-post: info@netinsight.net, eller per telefon **08 – 685 04 00**.



Net Insight AB

Säte i Stockholm

Registrerat i Sverige

Box 420 93

SE-126 14 Stockholm, Sverige

Tel: 08 – 685 04 00, Fax: 08 – 685 04 20

info@netinsight.net

www.netinsight.net