



Årsredovisning
2007

tilgin

Tilgin på 60 sekunder

Innehåll

2007 i korthet	1
VD har ordet	2
Affärsidé, vision, mål och strategier	4
Marknadsöversikt	8
Historik	15
Verksamhet och produkter	16
Organisation och medarbetare	25
Bolagets aktie, aktiekapital och ägarförhållanden	28
Styrelse	30
Ledande befattningshavare	31
Förvaltningsberättelse	32
Resultaträkning för koncernen	35
Balansräkning för koncernen	36
Förändringar i koncernens eget kapital	37
Kassaflödesanalys för koncernen	38
Resultaträkning för moderbolaget	39
Balansräkning för moderbolaget	40
Förändringar i moderbolagets eget kapital	42
Kassaflödesanalys för moderbolaget	43
Noter till de finansiella rapporterna	44
Revisionsberättelse	66

Tilgin utvecklar och levererar operatörsstyrda produkter och lösningar för intelligenta tjänstenoder som ansluter hushåll med bredband till olika tjänster. Tilgin stöder en fullständig konvergens mellan röst-, video- och datatjänster och har en nätverksbaserad syn på den kundplacerade utrustningen (CPE) som gör det möjligt för operatörer att erbjuda ett brett utbud med personligt anpassade och differentierande bredbandstjänster. Tilgins omfattande produktportfölj med Telco Home Gateways (produktlinjerna Vood och Home Gateway), avancerade IP-Media Terminaler (produktlinjerna Mood och MDK) och Service Node Management-lösningar (produktlinjerna VCM och MBS) ger operatörerna hög avkastning på deras investeringar genom att möjliggöra kostnadseffektiva tjänster och nya intäktströmmar över produkternas hela livscykel.

Med innovationsförmåga och nära kundsamarbeten har Tilgin etablerat en stark marknadsposition med kunder i olika utvecklingsfaser. Ett 30-tal operatörer erbjuder IP-baserade tjänster i kommersiell skala baserat på lösningar från Tilgin. Utöver detta står ett hundratal operatörer i startgroparna med olika typer av labb-, fält- och pilottester samt kommersiella utvärderingar baserade på Tilgins produkter och lösningar. Bolaget bearbetar marknaden inte bara via direktförsäljning utan även indirekt genom, via systemintegratörer och distributörer. Tilgin grundades 1997 under namnet i3 micro technology och Tilgin-aktien är noterad på OMX Nordiska lista Stockholmsbörsen. Bolaget hade vid utgången av 2007 115 anställda, varav merparten arbetar med produktutveckling och försäljning. Huvudkontoret ligger i Kista och bolaget har även försäljnings-representation i Frankrike och Tyskland. www.tilgin.com



2007 i korthet

- Koncernens nettoomsättning för helåret 2007 uppgick till 391,2 mkr (452,9).
- Orderingången under året uppgick till 333,8 mkr (514,0).
- Rörelseresultatet uppgick till -50,7 mkr (-31,0) och nettoresultatet uppgick till -51,5 mkr (-34,4).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under året till 53,3 mkr (-100,6 mkr). Det förbättrade kassaflödet förklaras av minskad rörelsekapitalbindning, främst i form av lägre lagervolymer och kundfordringar vid årets slut, jämfört med 2006.
- Antal anställda uppgick vid årets slut till 115 (104).
- Marknaden inom båda rörelsegrenarna IP-TV och IP residential gateway utvecklades fortsatt positivt under 2007. Minskade beställningar inom IP-TV-segmentet från bolagets hittills största kund har negativt påverkat bolagets orderingång, omsättning och resultat. Försäljningen till andra befintliga och nya kunder inom IP residential gateway har dock varit fortsatt god, och bolaget förväntar sig att denna positiva utveckling fortsätter.
- Nettoomsättningen fördelade sig med 253,0 mkr (348,0) på IP-TV-segmentet och 138,2 mkr (104,9) på segmentet IP residential gateway.
- Kundplacerad utrustning inklusive klientmjukvara representerade 95% av de totala intäkterna under 2007 (99%).
- Geografiskt fördelade sig intäkterna med 377,7 mkr (437,9) på EMEA, 6,9 mkr (11,4) på Nordamerika samt 6,6 mkr (3,6) på övriga geografier.
- I juni 2007 tillträdde Ola Berglund som ny VD för bolaget och därefter har även ledningsgruppen förstärkts och bolaget delvis omorganiserats.
- MGA Holding AB var bolagets fortsatt största aktieägare med cirka 28% av antalet röster och aktier vid årets slut.
- Under januari 2007 konverterades 0,9 mkr av den utestående konvertibelskulden under det konvertibelprogram som bolaget utfärdade under 2005. Resterande 0,2 mkr förföll och återbetalades till konvertibelinnehavare i slutet av februari 2007.
- Under 2007 har Tیلgin vidareutvecklat sin strategi med att befästa samarbetet med större ledande systemintegratörer, bland annat genom ingående av ett samarbetsavtal med Ericsson avseende IP-TV och lansering av ett nytt partnerprogram för certifierade partners.

Efter räkenskapsårets utgång beslutades vid en extra bolagsstämma 18 mars 2008 om nyemission av högst 22 274 600 aktier och emission av högst 14 849 732 teckningsoptioner i två serier med företrädesrätt till teckning för bolagets aktieägare. Nyemissionen kommer, om den fulltecknas, att tillföra bolaget ett belopp om cirka 72 mkr före emissions- och garantikostnader. Emissionen är garanterad.

Årsstämma

Årsstämma i Tیلgin AB (publ.) hålls onsdagen den 23 april 2008, kl 17.00, i Tیلgins lokaler på Finlandsgatan 40 i Kista, Stockholm, Sverige.

Anmälan

Aktieägare som önskar delta i årsstämman skall

- dels vara införd i den av VPC AB förda aktieboken torsdagen den 17 april 2008
- dels anmäla sig till bolaget senast kl. 13.00 fredagen den 18 april 2008, per e-post till katrin.buhre@tilgin.com eller per post till Tیلgin AB, Box 1240, 164 28 Kista eller per fax till 08-572 385 00 med Attn. Katrin Buhre. Anmälan kan även göras på särskilt formulär på bolagets hemsida, www.tilgin.com

Vid anmälan bör namn, adress, telefonnummer samt person- eller organisationsnummer uppges. Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier bör i god tid före den 17 april 2007 genom förvaltarens försorg tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn för att ha rätt att delta vid stämman. Behörighetshandlingar, såsom fullmakter och registreringsbevis bör i förekommande fall insändas till Tیلgin, senast den 17 april 2007. Aktieägare som önskar medföra ett eller två biträden skall göra anmälan härom inom den tid och på det sätt som det anges i kallelse till årsstämman.

Utdelning

Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för verksamhetsåret 2007.

Kommande finansiella rapporttillfällen

- Delårsrapport för januari-mars 2008
18 april 2008
- Delårsrapport för januari-juni 2008
22 augusti 2008
- Delårsrapport för januari-september 2008
24 oktober 2008
- Bokslutskommuniké för 2008
13 februari 2009

Tیلgins ekonomiska information lämnas på svenska och engelska. Rapporterna kan enklast hämtas på Tیلgins hemsida eller genom beställning via e-post: info@tilgin.com eller telefon 08-572 386 00. På Tیلgins hemsida finns även möjlighet att prenumerera på ekonomisk information och övrig information från bolaget.

VD har ordet



2007 var året då Tilgin gick in i en mer industriell fas – affärs-mässigt, organisatoriskt, och finansiellt. Redan i december 2006 gick vi in på börsen. Vi har också inlett ett genomgripande arbete med att anpassa vår organisation utifrån de krav som framtiden ställer. Fler nya krafter har rekryterats till olika nyckelpositioner och själv tillträdde jag posten som VD vid halvårsskiftet 2007. Mitt uppdrag är att successivt transformera Tilgin till att bli ett renodlat programvarubolag och det på en marknad som utvecklas mycket positivt. Bara i Europa beräknas antalet bredbandsanknutna hem (ADSL) öka från dagens 75 miljoner till 210 miljoner år 2010.

Ledande inom triple play

Sedan starten 1997 har vi tagit position som en ledande leverantör av triple play-lösningar för hemmen – hård- och mjukvara som gör det möjligt för operatörerna att erbjuda telefoni, TV och internet via ett och samma nätverk. Ett erbjudande som fått sitt fysiska uttryck via Tilgins CPE-enheter (Customer Premises Equipment) – våra IP residential gateways (för telefoni, data och triple play) och IP set-top-boxar (för IP-TV). Det är utrustning som fungerar som plattformar för våra unika systemlösningar – alla operatörsstyrda och centralt övervakade.

Vändning i sikte

Tittar vi på resultatet för 2007 kan vi konstatera att vi under året fick betala priset för att vi under en följd av år har varit

beroende av ett mindre antal stora kunder. Orderingsgången minskade när en av våra största kunder kraftigt drog ned på sina beställningar. Det har i sin tur bidragit till en lägre omsättning. Nedgången inleddes redan under det första halvåret 2007. Det tredje kvartalet blev däremot starkt, varefter vi återigen tappade fart i slutet av året. Orderingsgången inom IP residential gateway var god under fjärde kvartalet med bibehållna eller ökande ordervolymer från ett flertal kunder, i kontrast till den vikande orderingsgången inom IP-TV, och vi väntar oss en fortsatt god utveckling inom detta segment.

Vår bedömning är att det dröjer till andra halvåret 2008 innan orderingsgång och omsättning återhämtar sig och det återigen finns förutsättningar för en ny tillväxtfas och resultatförbättringar.

Spännande teknikresa

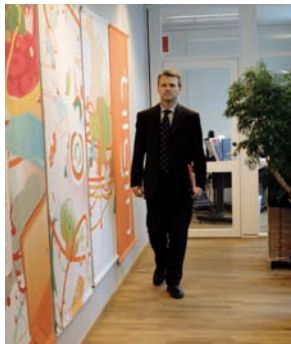
Under det senaste decenniet har vi haft en spännande resa inom ett teknikområde som fortfarande är i sin linda. Egentligen var det inte förrän vid millennieskiftet bredbandsanvändningen tog fart på allvar. I början av 2000-talet började näten öppnas upp för mer multimedialt innehåll och allt fler av den "gamla tidens" tjänster började migrera till den nya internetvärlden. Det var framför allt IP-baserad telefoni och TV som kom in som ett komplement till de redan etablerade funktionerna för internetanslutning. Men det stora tekniksprånget har vi framför oss. Då nya standarder som till exempel IMS vinner mark kommer vi att se en tjänsteexplosion i näten. Operatörerna kan öka sin differentiering samtidigt som tjänsterna kan individanpassas efter konsumenternas unika behov.

Starka kundrelationer

Precis som marknaden har förändrats har vi som företag gjort en evolutionär resa. De inledande åren hade vi av naturliga skäl ett starkt teknikfokus. Vi fick nya kunder i kraft av vår innovationsförmåga och kompetens. Vi lärde oss deras affärslogik, vi anpassade oss till deras affärsprocesser och utvecklade och levererade produkter som motsvarade högt ställda krav. Detta var ett arbete som baserades på ett nära samarbete med ett antal innovativa systemintegratörer och operatörer. De starka kundrelationerna blev vår styrka, men det finns också en baksida av det. Vi har varit, och är fortfarande, beroende av ett mindre antal större kunder. Samtidigt har vi inte kunnat driva industrialiseringen så långt som vi har önskat. Speciallösningarna har ibland blivit för många. Något ofta är nödvändigt i ett uppbyggnadsskede men som pressar lönsamheten på lång sikt. Därför fokuserar vi nu på att nå en högre grad av marknadsorientering, det vill säga att proaktivt ta fram produkter anpassade för olika marknader, snarare än att bygga kundspecifika lösningar varje gång.

Nästa steg

När jag tillträdde som VD i mitten av 2007 fokuserade jag på att förstärka våra interna processer och strukturer. Bolaget har omorganiserats och bolagsledningen har förstärkts med mycket erfarna personer.



Nästa steg i vår mognadsprocess som företag är att öka vårt kundfokus i mer generella termer genom att skapa en produktportfölj som är ännu mer marknadsdriven. Och det utan att förlora det strukturkapital som burit fram vårt företag under åren – våra kundrelationer och det höga teknikinnehållet.

Samtidigt kommer vi att fokusera ännu mer på programvaruutveckling. Hårdvaran blir mer standardiserad samtidigt som de unika mervärden som erbjuds våra kunder realiserar i programvaran. Det här är en utveckling som avspeglas i vår personalmix. Redan i dag arbetar mer än 90 procent av vår utvecklingsavdelning med programvara.

Utvecklar säljprocessen

I takt med att marknaden förändras vidareutvecklar vi vår säljprocess. Samtidigt har vi gjort några tydliga vägval. Målet är att så långt det är möjligt sälja de lösningar vi utvecklar för IP-TV, set-top-boxar och tillhörande klientmjukvara, via indirekta kanaler. Till exempel följer vi med de stora systemintegratorerna, Ericsson och Nokia Siemens Networks, ut i världen. När det gäller residential gateways marknadsför och säljer vi våra lösningar till operatörer på egen hand i länderna runt Östersjön och via partners och systemintegratorer i övriga Europa, Mellanöstern och Nordamerika.

Under 2007 sprängde vi miljonvallen räknat i antalet levererade enheter. Det kan till exempel jämföras med Microsoft som i början av 2008 tillkännagav att deras programvara för IP-TV fanns i drift i cirka en miljon spelkonsoler i hemmen.

Och då har vi ändå valt att begränsa vårt geografiska marknadsområde till i huvudsak Europa och Mellanöstern. Här finns stora tillväxtpotentialer på kort och medellång sikt, hos kunder som ser konkurrensfördelar med vårt höga teknikinnehåll. Enklare produkter, utan möjlighet till operatörsstyrning och övervakning, får andra ta hand om.

Genom att operatörerna kan styra och uppgradera utrustningen på distans minskar vi deras livscykelkostnader väsentligt. Programvara och funktionalitet kan anpassas i takt med att tekniken utvecklas. Vår förmåga att utveckla programvara gör att vi även ligger i täten när det gäller kvalitet. Våra telefoni-

lösningar ligger i topp när det gäller ljudkvalitet samtidigt som vår teknik för IP-TV garanterar en förstklassig totalupplevelse.

Kontinuitet

När många av våra konkurrenter har förvärvat kompetens har vi under många år av egen kraft utvecklat kundplacerade triple play-lösningar. Med vårt framtidskoncept Tilgin IMS@Home är vi också väl positionerade för nästa generations bredbandstjänster. I praktiken är vi en av få aktörer som har en väl utmejslad plan för hur vi ska möjliggöra de nya konvergerade tjänsterna i hemmen.

Tekniken i kombination med nya standarder gör det exempelvis enkelt att distribuera, ta betalt för och styra ett mycket stort utbud av bredbandstjänster. Tilgins produkter och lösningar gör det också möjligt för operatörerna att utveckla och

leverera tjänster som konvergerar mellan exempelvis det fasta och det mobila nätet.

Avslutningsvis vill jag tacka alla mina medarbetare för det engagemang de visar i sitt arbete varje dag. Det är det som får oss att lyckas.



Ola Berglund

Affärsidé, vision, mål och strategier

Affärsidé

Tilgins affärsidé är att till tele- och bredbandsoperatörer erbjuda operatörsstyrda och framtidssäkra produkter och lösningar för bredbandstjänster i det digitala anslutna hemmet, vilket möjliggör för operatörerna att öka sin lönsamhet. Genom att lansera nya bredbandstjänster kan operatörerna öka intäkten per kund, stärka kundlojaliteten och skapa förutsättningar för att ytterligare utöka sin kundbas. Tilgins produkter och lösningar minskar investeringsbehoven och möjliggör lägre driftskostnader för operatörerna. Detta åstadkoms genom fjärrkontrollerad driftsättning, styrning, övervakning och uppgradering av programvara i kombination med framtidsäker kundplacerad utrustning i hemmet.

Vision

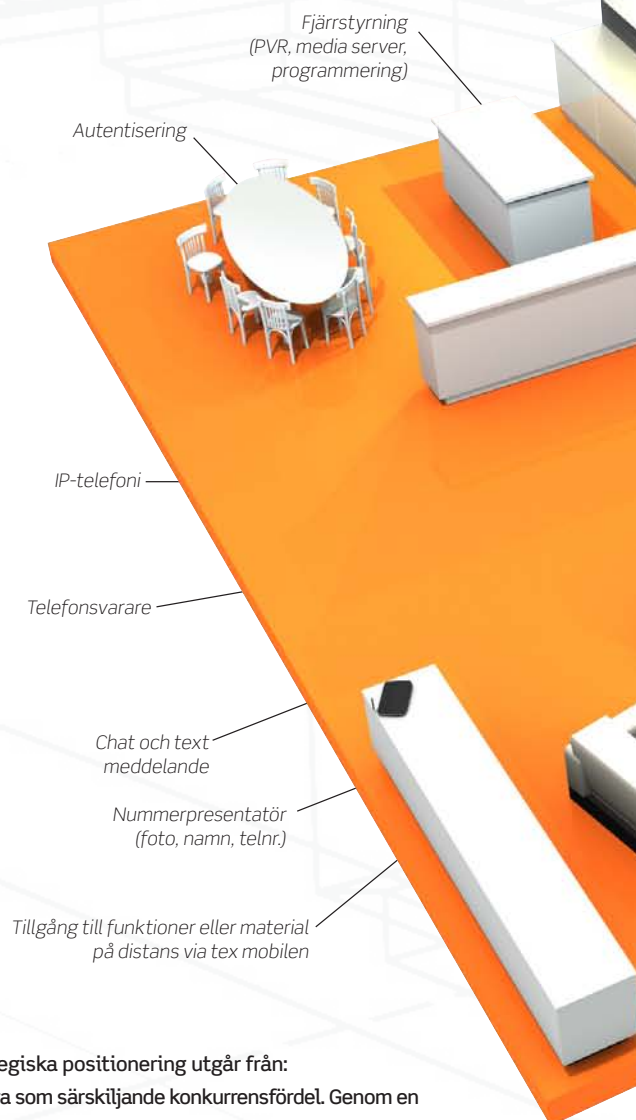
Tilgins vision är att vara den ledande leverantören av operatörsstyrda programvarulösningar för bredbandstjänster till hemmet.



Strategi

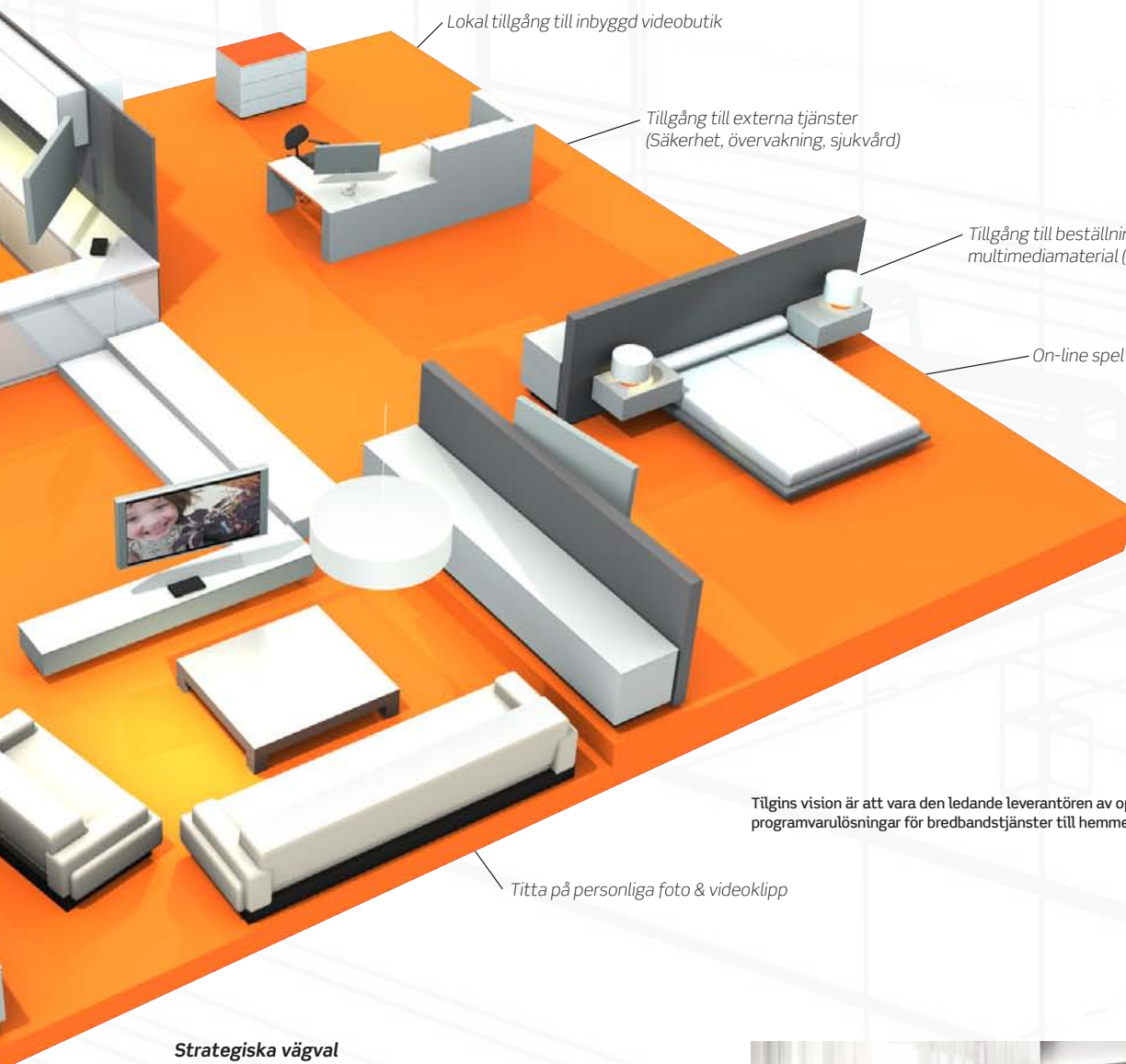
Strategisk positionering

Bolaget erbjuder en integrerad systemlösning som gör att operatörerna kan tillhandahålla sina slutkunder högkvalitativa och kostnadseffektiva triple play- och IMS-tjänster i hemmen via bredband.



Bolagets strategiska positionering utgår från:

- Programvara som särskiljande konkurrensfördel. Genom en hög programvaruandel i produkterna skapar bolaget förutsättningar för ett större förädlingsvärde och försvarar kopiering av bolagets lösningar.
- Anpassning till öppna standarder och kontroll över merparten av programvaran i produkterna och kompatibilitet med de stora systemleverantörernas lösningar för triple play och konvergerande tjänster. Genom att vara drivande i standardiseringsfora är bolaget med och påverkar teknikutvecklingen samtidigt som bolaget uppfattas som en leverantör med tydliga tekniska visioner.
- Produkter och lösningar som ger operatörerna möjlighet att kostnadseffektivt erbjuda nya tjänster till sina kunder och installera, övervaka och uppgradera programvaran i den kundplacerade utrustningen. Tilgins serverbaserade programvara för driftsättning och styrning av kundplacerad utrustning är ett viktigt verktyg för att åstadkomma detta.



Tilgins vision är att vara den ledande leverantören av operatörsstyrda programvarulösningar för bredbandstjänster till hemmet.

Strategiska vägval

- Marknadsföringen av bolagets erbjudanden inriktas på att framhålla funktionalitet, kvalitet och lägsta totala livscykelkostnad som de främsta konkurrensfördelarna - i kontrast till enbart lägsta initiala inköpspris, vilket bara är en del av den totala livscykelkostnaden för den kundplacerade utrustningen.
- Ett ökat fokus på marknadsstyrd produktutveckling - i kontrast till helt kundspecifik produktutveckling, för att skapa bättre förutsättningar för lönsamhet och tillväxt.
- Gradvis tydliggörande av värdet av och ökad förmåga att ta betalt för programvaran i produkterna genom att övergå till en programvarubaserad affärsmodell.



Strategiskt fokus

Bolagets strategiska fokus är:

- *Produkter och lösningar för triple play:* IP residential gateways, IP-TV-set-top-boxar med tillhörande klientmjukvara samt serverbaserad programvara för fjärrkontrollerad driftsättning, styrning, övervakning och uppgradering av programvara och tjänster i den kundplacerade utrustningen. Där ingår också ett tydligt mjukvarugränssnitt som förenklar integrationen mot operatörernas system. Majoriteten av utvecklingsresurserna i bolaget fokuseras på programvara, såväl klientmjukvara som serverbaserad programvara.

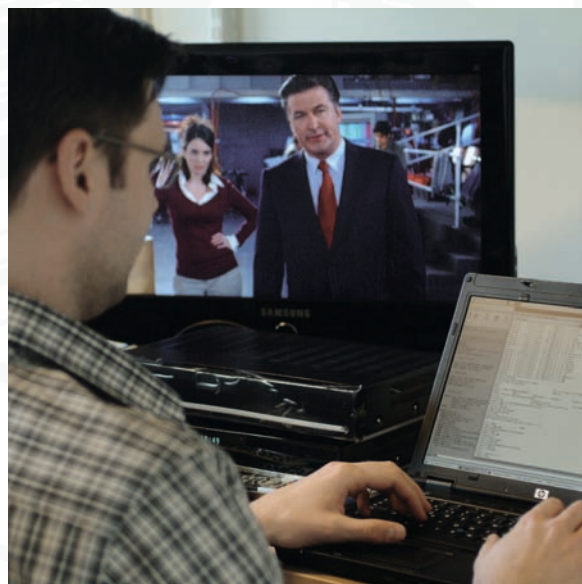


- *Geografiska marknader:* Bolaget fokuserar i huvudsak på Europa och Mellanöstern. Försäljningen på den nordamerikanska marknaden sker genom distributörer.



- *Det digitala anslutna hemmet:* Långsiktigt fokus på produkter och lösningar för det digitala anslutna hemmet inklusive IMS-lösningar, ett område där bolagets produkt-erbjudande blir en strategisk, högfördlad och integrerad del av operatörernas systemlösningar och infrastruktur. Tilgin IMS@Home är ett programvaruorienterat koncept som stödjer kommande IMS-baserade tjänster, såväl för konvergens mellan fast och mobil telefoni som för nya tjänster för det digitala hemmet.

- *Kundsegment:* Bolaget fokuserar i huvudsak på operatörer som erbjuder bredbandstjänster till konsumentmarknaden:
 - Produkterna inom IP residential gateway erbjuds framförallt till små och medelstora operatörer.
 - Produkterna inom IP-TV erbjuds till såväl stora som små operatörer.
 - Partnerskap: Partnerskap med globala systemintegratörer är en nyckelfaktor i en bransch med komplex infrastruktur- och systemförsäljning och stora multinationella kunder.



Affärsmodell

Tilgins affärsmodell är följande:

- Bolaget säljer integrerade programvaru- och hårdvaruprodukter som successivt kommer att utvecklas till separata erbjudanden där värdet av såväl klientmjukvara och klientapplikationer som serverbaserad programvara för driftsättning och styrning av kundplacerad utrustning tydliggörs. Produkterbjudandet kommer att bli mer programvaruintensivt, till exempel inom IMS.
- Strategisk programvaruutveckling sker med bolagets egna resurser. Enklare programvaruutveckling och utveckling kopplat till hårdvaruplattformar krävs av bolagets egna resurser, men utförs av externa samarbetspartners.
- Bolaget har kostnadseffektiv tillverkning av hårdvaruplattformar i lågkostnadsländer via kontraktstillverkare och ODM-tillverkare. Bolaget planerar ökad användning av ODM-tillverkare som kan ta ansvaret för design och utveckling av hårdvaruplattformarna.
- Bolaget har väl utvecklade partnerskap med globala systemintegratörer, lokala partners och distributörer samt direktförsäljning på närliggande marknader.



Marknadsöversikt

Tilgin erbjuder sina kunder en integrerad systemlösning som gör att dessa operatörer kan erbjuda sina slutkunder - tjänsteabonnenterna i hemmen - högkvalitativa och kostnadseffektiva IP-baserade tjänster i hushållen via bredbandsanslutningen, i första fasen framförallt bastjänsterna Internet, telefoni och TV/video, så kallad triple play.

Bredbandsmarknaden - tydliga drivkrafter för fortsatt snabb utveckling inom bredbandstjänster

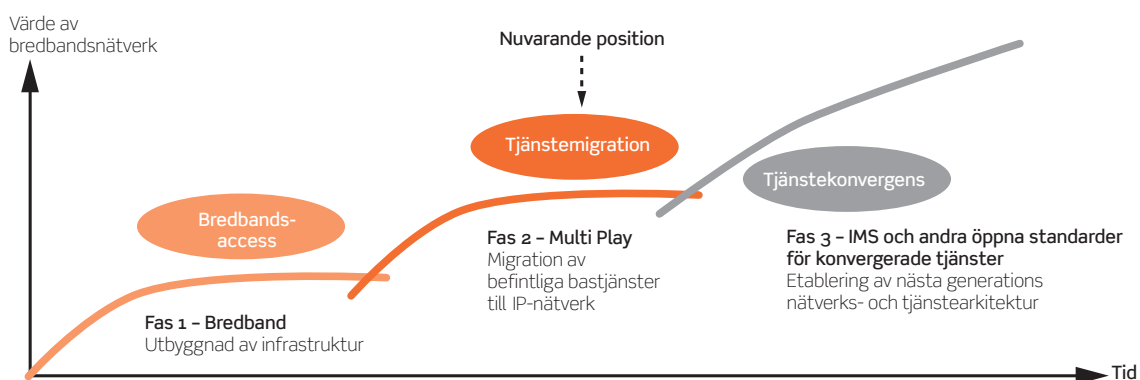
Att ha tillgång till Internet via bredbandsanslutning har de senaste åren blivit både en självklarhet och nödvändighet i de flesta utvecklade ekonomier runt om i världen. Internet används för såväl affärsverksamhet som för privata ändamål och bredbandsmarknadens kraftfulla tillväxt utgör en underliggande drivkraft som i snabb takt fortsätter att förändra såväl kommunikations- som mediamarknaderna. Kommunikationen i bredbandsnätverken bygger på standardiserad IP-teknik, vilken bland annat ligger till grund för all kommunikation på Internet. Samtidigt har kapaciteten i bredbandsnätverken ökat kontinuerligt, vilket gjort det möjligt att utöver vanligt internetsurfande använda IP-teknik till mer bandbredds- och kvalitetskrävande applikationer, som till exempel telefoni och TV. IP-tekniken, tillsammans med bredbandsanslutning med hög och tillförlitlig hastighet, är en viktig drivkraft för teknisk konvergens och för branschglidning mellan olika branscher, till exempel musik- och filmindustrin. Traditionella branschavgränsningar har ofta haft sitt upphov i analog och av fysiska faktorer begränsad produktion och distribution. Detta gäller inte längre när tjänster och innehåll digitaliseras och

det finns möjlighet att distribuera information sekundsnabbt i ett nätverk med miljontals användare. Om nuvarande fas i bredbandsutvecklingen präglas av migration av befintliga tjänster till IP-nätverk så kommer nästa fas att kännetecknas av expansion av tjänster genom att konvergensen tas från teknik- och nätverksnivå till tjänstenivå med nya standarder som exempelvis IMS.

En digital global infrastruktur växer fram

Den dynamiska utvecklingen inom Internet och den intensiva konkurrensen mellan operatörerna för att attrahera nya bredbandskunder, gör att expansionstakten i bredbandsmarknaden kommer att vara fortsatt hög runt om i världen. Idag finns över 300 miljoner bredbandsabbonenter via fast anslutning i världen, vilket förväntas växa till cirka 500 miljoner vid utgången av 2011 enligt eMarketer. Bredbandsanslutning via DSL-tekniken är idag dominerande med cirka två tredjedelar av den fasta bredbandsaccessmarknaden. Tillgängligheten till DSL-anslutning är också mycket hög i de flesta utvecklade länder, exempelvis är det mellan 90 och 100 procents tillgänglighet i över 20 av totalt 30 OECD-länder.

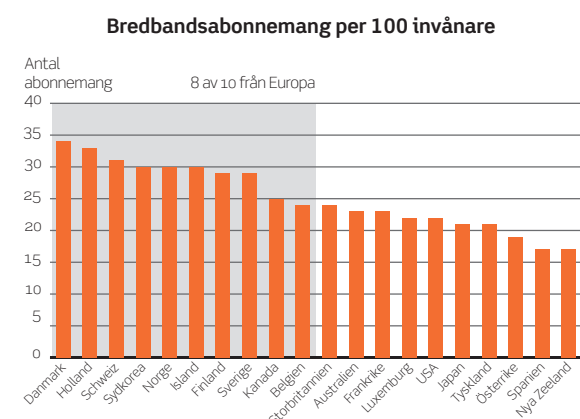
Bredband - från enkelt internetsurfande till komplett tjänsteplattform



Källa: Tilgin

Europa i täten för en konkurrensintensiv marknad

Europa är den mest utvecklade bredbandsregionen i världen, där avregleringen av telekommarknaden har haft en viktig funktion för att öppna upp för konkurrens mellan olika aktörer som vill erbjuda DSL-baserade bredbandstjänster till nya kunder. Den amerikanska marknaden har halkat efter trots en mycket framskjuten position i början av 2000-talet. Detta kan delvis förklaras av sämre konkurrensförutsättningar, då man i USA i högre utsträckning använder sig av bredbandsanslutning via kabel-TV, där operatörerna har sina egna nätverk, istället för att gå via ett mer öppet DSL-nätverk. Europa placerar sig högt vad gäller bredbandspenetration; 8 av de 10 mest bredbandstata OECD-länderna är europeiska och 9 av 10 länder som har lägst pris (abonnemangspris per månad) återfinns i Europa.



Källa: OECD, oktober 2007

Bredbandskapacitet ej hinder för avancerade multimediatjänster

Många bredbandsabonnenter har idag en hastighet i sina uppkopplingar som räcker till mer än vanligt internetsurfande. Under 2005 började bredbandsoperatörer uppgradera ADSL-utrustningen till den nya standarden ADSL2+, vilket ökade kapaciteten från cirka 8 Mbit/s till närmare 24 Mbit/s. På flera marknader har också VDSL2-anslutning introducerats, vilket innebär en kapacitet om upp till 45-50 Mbit/s. Samtidigt utvecklas ny teknik för komprimering av video- och röstöverföring, vilket minskar kapacitetsbehovet för varje enskild dataström. I praktiken innebär detta att anslutningen klarar av att föra över mer information än tidigare, vilket möjliggör för operatörer att erbjuda fler och mer avancerade tjänster, såsom telefoni och flera TV-kanaler, inklusive högupplöst TV (HD-TV). Hybridlösningar där digital-TV via marknätverket kombineras med IP-TV via bredband, till exempel i form av Video-On-Demand, är ett annat sätt att optimera utnyttjandet av den tillgängliga

bandbredden för respektive tjänst. Ett högkvalitativt IP-telefonisamtal kräver till exempel cirka 64 Kbit/s, en standardupplöst TV-kanal kräver cirka 2,5 Mbit/s och en högupplöst HD-TV-kanal kräver idag cirka 12 Mbit/s.

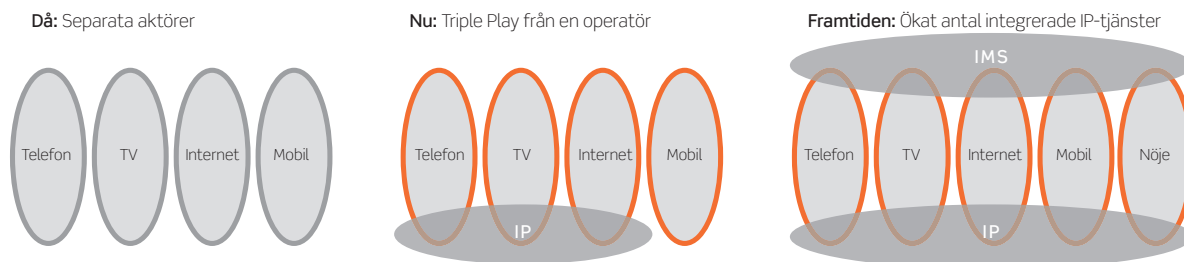
Bredbandstjänster ökar tillväxten och lönsamheten hos operatörer

Operatörer verkar på en kraftigt konkurrensutsatt marknad där investeringar i ny infrastruktur och tjänsteutveckling sker utifrån tydliga affärsmässiga kriterier som:

- ökade intäkter genom
 - högre genomsnittlig intäkt per abonnent (ARPU)
 - fler abonnenter
- minskad abonnentomsättning (churn)
- minskade driftskostnader (OPEX) genom
 - ökad effektivitet i nätverksdriften
 - ökad effektivitet i kundtjänsten

Avregleringen av telekommarknaden i kombination med bredbandsmarknadens fortsatta expansion och den ökade kapaciteten i bredbandsnätverken har skapat affärsmässiga förutsättningar för operatörer att erbjuda bredbandstjänster utöver vanlig internetanslutning. Många operatörer har redan lanserat triple play-tjänster, där man med hjälp av digital teknik och IP-nätverk erbjuder fler tjänster över ett enda bredbandsnätverk. Teleoperatörer, som ser vikande intäkter från fast telefoni, kan erbjuda sina kunder såväl kostnadseffektiv IP-telefoni som TV-sändningar och internetanslutning över samma nätverk. På samma sätt kan operatörerna använda sina bredbandsnätverk till både telefoni och TV. Paketering av tjänster i form av triple play är också ett effektivt sätt att minska abonnentomsättningen, exempelvis uppgav nyligen TeliaSonera att man upplever en radikalt minskad abonnentomsättning efter introduktion av IP-TV-tjänster. TV-tjänstens attraktion hos konsumenterna kan också utläsas av utvecklingen hos Telekom Austria som anger att upp till 25 procent av de nya kunderna för deras IP-TV-tjänst också nytecknade ett fast telefoniabonnemang. Med en bra infrastruktur kan operatören skraddarsy tjänsteutbudet så att varje enskild användare får möjlighet att själv välja och aktivera de tjänster han eller hon vill använda, vilket är ett tydligt exempel på paketeringsbidandets fördelar. Dessutom får kunden en samlad faktura för alla tjänster och behöver till exempel endast ha kontakt med en kundtjänst. När triple play baseras på IMS skapas också möjligheten till att ha tillgång till tjänsterna oberoende av terminal och plats, till exempel genom en mobiltelefon.

Konvergens - från nätverksnivå till tjänstenivå



Konvergens mot IP-nätverk

En av de mest genomgripande drivkrafterna inom telekomvärlden är konvergensen mellan kommunikationsnätverken. Från att ha haft separata nätverk för telefoni-, video- och datatrafik med egna teknologier, använder sig operatörer allt mer av ett och samma IP-nätverk där till exempel telefoni konverteras till digital information i form av IP-paket och transporteras i ett paketförmedlat IP-nätverk tillsammans med övrig kommunikations- trafik. Kostnadsbesparingarna och möjligheterna till effektiviseringar är betydande när operatörerna kan eliminera dyrbara investeringar och drift av separata nätverk. Dessutom är ett IP-nätverk i sig ett billigare sätt att transportera information, där kostnaden för till exempel ett telefonsamtal är försumbar.

Konvergens på tjänstenivå

Samtidigt som konvergensen mot IP-nätverk har nått långt, är det på tjänstenivån i dagsläget fortfarande strikta avgränsningar mellan operatörers utveckling och drift av enskilda tjänster. Operatörerna har ofta en tjänsteplattform för TV, en annan för telefoni, en tredje för spel och så vidare. Integrationen mellan de olika tjänsterna sker idag ofta via specialiserade konsument- produkter, som till exempel Slingbox vilken möjliggör tillgång till hemmets TV-utbud i mobilen. Med nya standarder som exempelvis IMS kan operatören snabbare och enklare utveckla och tillhandahålla slutanvändare nya tjänster som i princip är oberoende av terminal och var användaren befinner sig – användaren kan då till exempel få samma TV-utbud i mobilen som hemma.

Den framväxande IMS-standarderna innehåller serverbaserade integrerade applikationer för bland annat telefoni-, video- och TV-tjänster, där flera olika enheter är integrerade och kan kommunicera med varandra. Samtidigt skapar IMS en plattform med standardiserade gränssnitt mot applikationerna, vilket kommer att minska operatörernas utvecklingskostnader för att skapa nya tjänster. Detta möjliggör en tjänsteplattform med hög säkerhet och avancerade funktioner för att hantera tjänster med varierande krav på bandbredd och fördröjning,

samt adresserar både mobila och fasta terminaler. I hemmet förväntas de IMS-baserade tjänsterna främst bestå av kommunikations-, övervaknings- och larmtjänster, så kallade "home automation"-tjänster, IP-TV och Video-On-Demand samt integration med annan konsumentelektronik i hemmet. Med införandet av IMS-baserade tjänster kommer komplexiteten att öka avsevärt med ett större programvaruinnehåll i den gateway som placeras i hemmet, vilket i sin tur kommer att öka den strategiska betydelsen av den typ av utrustning och programvara som Tiltgin erbjuder. En IP residential gateway kommer att bli en mer intelligent nod i operatörens nätverk och få ett strategiskt värde för operatören genom att vara bron mellan operatörens nätverk och användarens egen infrastruktur av konsumentelektronik och hemmanätverk.

Marknaden för IP residential gateway

Att erbjuda IP-telefoni tillsammans med bredbandsanslutning är ett naturligt första steg för operatörer att skapa ett paketat tjänsterbjudande utöver den rena internetanslutningen. IP-telefoni är en enklare och mindre kapacitetskrävande tjänst att erbjuda än IP-TV och ligger därför något före på de flesta marknader. Den kundplacerade utrustningen möjliggör inte bara IP-telefoni, utan blir också en intelligent nod i bredbandsoperatörens nätverk. Annan funktionalitet som möjliggörs är till exempel nya teknologier för nätverksanslutning som VDSL2 eller fiberanslutning, bredbandsdelare för hemmanätverk, anslutningspunkt för trådlöst hemmanätverk, IP-TV med mera. IP residential gateway kan också ge stöd för terminaler, såsom mobiltelefoner, och därmed tjänster inom konvergensen mellan fasta och mobila nätverk.

Med den generella övergången från enkla modem till mer intelligenta operatörsstyrda IP residential gateway-lösningar växer också marknaden för, och betydelsen av, den centralt placerade serverprogramvaran. Denna programvara blir central för operatörens styrning av den kundplacerade utrustningen.

En viktig drivkraft för IP residential gateway-marknaden i Europa har varit införandet av Local Loop Unbundling (LLU), det vill säga att telemyndigheter utifrån EUs ramverk från 2002 för reglering av elektroniska kommunikationstjänster skall se till att operatörer som inte äger anslutningsnätverken, de så kallade kopparnätverken, ges tillträde till dessa nätverk. Detta sker genom att operatörer med betydande inflytande åläggs en skyldighet att till andra operatörer hyra ut den kopparledning som förbinder telestationen med kunden samt hyra ut plats i telestationen eller i anslutning till telestationen för andra operatörers utrustning, till exempel modemutrustning.

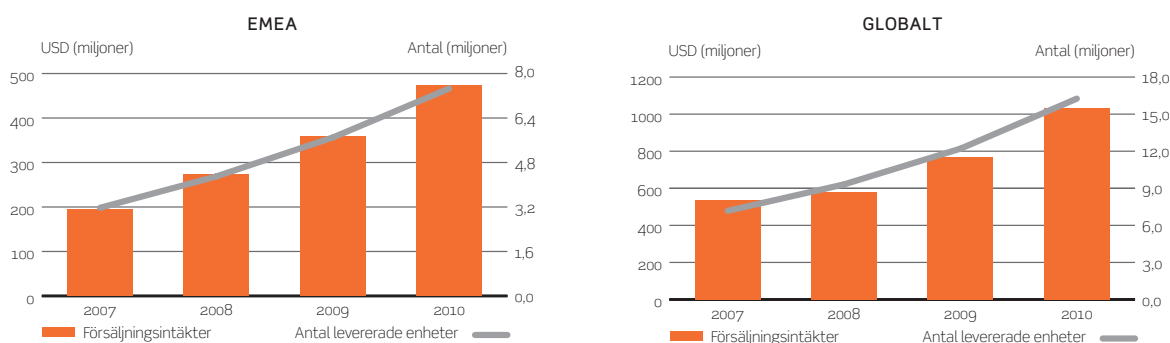
Genom LLU har ett flertal nya operatörer utan eget bredbandsnätverk kunnat börja erbjuda kombinerade bredbands- och IP-telefonitjänster. Modellen med att bygga egen DSL-infrastruktur och hyra kopparanslutningen är det som på allvar har slagit igenom som den modell som genererar störst volymer för IP-telefoni i Europa. Det är också tydligt att implementeringen av EU-regleringen i respektive land spelar en avgörande roll för marknadsutvecklingen där de etablerade teleoperatörerna tvingas till omfattande teknikinvesteringar och marknadsåtgärder för att försvara sina hemmamarknader. Ofta sker detta i form av paketerade tjänsterbjudanden, så kallad bundling, för att reducera abonnentomsättningen. På så sätt blir också LLU en drivkraft för IP-TV-marknaden genom att TV är en attraktiv och väl beprövad tjänst som operatörerna

använder för att attrahera och behålla kunder och för att generera nya intäkter när intäkterna från traditionell fast telefoni minskar.

De huvudsakliga drivkrafterna på marknaden för IP residential gateways är sammanfattningsvis:

- Den pågående avregleringen av telemarknaden öppnar upp för nya aktörer på marknaden.
- Införandet av Local Loop Unbundling.
- För operatörer med egen infrastruktur är IP residential gateway en viktig nätverkskomponent för att kunna leverera nya IP-baserade tjänster till hemmet, till exempel IP-TV.
- Traditionella teleoperatörer tvingas investera i mer kostnadseffektiv teknik för att möta den kraftiga prispressen på fast telefoni.
- Kunden upplever det som en bättre och enklare lösning med en leverantör istället för flera separata.
- Operatörsstyrda IP residential gateways gör det möjligt att leverera tjänster till kunderna på ett mer användarvänligt sätt, vilket gör det lättare för operatörerna att adressera en massmarknad och minimera kostnader för kundsupport.
- Det har blivit enklare för nya aktörer att lansera tjänster med hjälp av IP-teknik.

Försäljningsprognos IP residential gateways¹⁾, för Tilgins adresserade marknadssegment



1) Infonetics Research rapport "Broadband CPE" från oktober 2007 omfattar den totala marknaden för IP residential gateway-enheter. I graferna ovan redovisas data för de marknadssegment som Tilgin i huvudsak adresserar, nämligen "voice terminal adapters" (VTA) och "digital home gateways". "Voice terminal adapters" definieras av Infonetics Research som enskilda fristående apparater som placeras mellan ett bredbandsmodem eller router och en telefon för att konvertera analog telefon till IP-telefoni och "digital home gateways" definieras som kundplacerad utrustning designad för triple play-installationer med ADSL, ADSL2+, VDSL 2 eller Ethernet WAN/LAN gränssnitt. De senare har integrerad VTA-funktionalitet för att konvertera analog telefoni till IP-telefoni.

Marknaden för IP-TV

En snabb teknisk utveckling inom DSL-anslutning och komprimering av videosignaler, såsom MPEG-4 AVC, har gjort det möjligt för bredbandsoperatörer att erbjuda högkvalitativa TV-sändningar samt tjänster som möjliggör för slutanvändaren att beställa filmer och att se program när denne själv vill. Idag tillhandahåller många operatörer relativt standardiserade TV-tjänster via bredband med en låg differentiering i förhållande till andra sätt att leverera digital-TV, till exempel via kabelnätverk eller satellit. IP-TV rymmer dock helt andra möjligheter till interaktion. Ett exempel är att TV-program kan länkas till ytterligare information på Internet. Att IP-TV-signalen sänds specifikt till respektive kund, vilket säkerställs genom set-top-boxen, innebär också framtida möjligheter för exempelvis riktad TV-reklam. Detta är något som idag bara sker på regional nivå i den traditionella TV-världen.

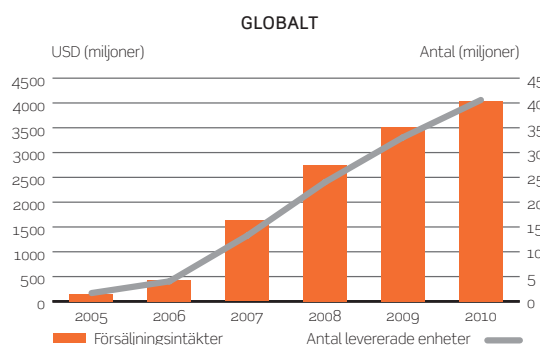
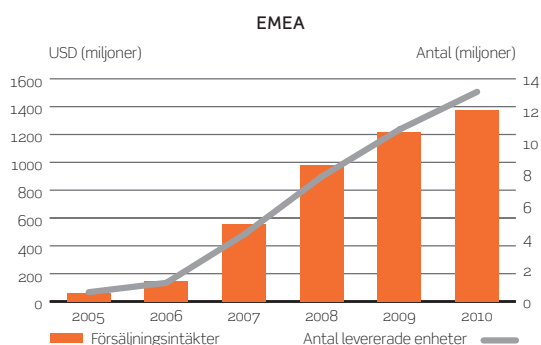
Att introducera IP-TV-tjänster medför nya intäktsmöjligheter för de traditionella teleoperatörerna samtidigt som de också ges möjlighet att kompensera för minskade intäkter inom traditionell telefoni. IP-TV-tjänster har också visat sig vara ett effektivt instrument för att reducera kundomsättningen, en viktig parameter på en mogen telekommunikationsmarknad som präglas av höga kundanskaffningskostnader. Idag har redan ett antal stora operatörer i Europa, kommersiellt och i större skala, implementerat IP-TV. Det fanns vid slutet av det andra kvartalet 2007 över 60 IP-TV-tjänster i drift i Europa enligt mediaanalysföretaget

Screen Digest. Operatörerna gör nu omfattande investeringar för att bygga ut sina bredbandsnätverk så att de klarar TV och video. Analysföretaget iSuppli har uppskattat att operatörer under 2007 investerat 9 miljarder USD, varav 3 miljarder USD i Europa, på att etablera systeminfrastruktur för IP-TV-tjänster.

De huvudsakliga drivkrafterna på marknaden för IP-TV är sammanfattningsvis:

- Traditionella teleoperatörer söker nya inkomstkällor och försöker öka intäkten per abonnent utifrån befintlig infrastruktur.
- Teleoperatörer kan med IP-TV möta konkurrensen från kabeloperatörer som erbjuder telefoni- och internetjänster och attrahera fler bredbandskunder. Med begränsade investeringar kan bredbandsoperatörerna bredda sitt tjänsteutbud och få möjlighet att konkurrera på nya marknader.
- Kostnaden för att sända ut TV-signaler över IP-nätverk är väsentligt lägre än motsvarande kostnad i andra nätverk.
- Hybridlösningar utvecklas för att kombinera marksänd digital-TV med interaktion via bredband.
- Marknaden och tekniken mognar, vilket gör det lättare för nya aktörer att få tillgång till attraktivt tjänsteinnehåll, såsom multimediamaterial i form av filmer, TV-kanaler, sporträttigheter med mera.
- IP-TV utgör en plattform för att kunna leverera nya IP-baserade tjänster till TV-apparater.

Försäljningsprognos IP-TV set-top-boxar ¹⁾



Källa: Infonetics Research, "IPTV Equipment, Services, Subs and Capex", oktober 2007.

1) Från och med 2007 inkluderar Infonetics Research hybridenheter med stöd för DVB-T i respektive försäljningsprognos.

Konkurrenssituation

Tilgin adresserar två primära marknadssegment, IP residential gateway och IP-TV. Triple play och nya konvergerade tjänster, exempelvis inom IMS, är en evolution av dessa två segment. Bolaget möter olika konkurrenter inom respektive segment, men endast ett mindre antal bolag, däribland Tilgin, täcker in båda segmenten och har därmed förutsättningar att erbjuda helhetslösningar för triple play. De flesta som kan erbjuda sådana helhetslösningar gör det via partnerskap eller som följd av större bolags förvärv av mindre bolag som besuttit den nödvändiga kompetensen. Bland de senare kan exempelvis nämnas Cisco som under 2005 förvärvade Scientific-Atlanta samt Motorola som 2006 förvärvade Kreateel och senare Netopia. Vidare förvärvade Pace under 2007 Philips set-top-box-verksamhet.

IP residential gateway

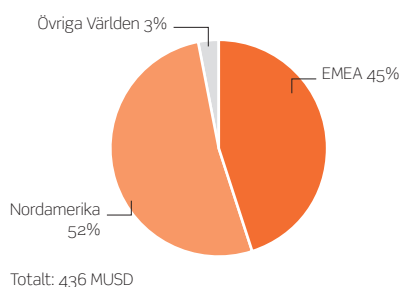
Den totala marknaden för kundplacerad utrustning inom IP residential gateway är stor och mångfacetterad. Tilgin fokuserar på den del av marknaden som är mer komplex och ställer högre krav på både hårdvara och programvara. Inom detta segment finns konkurrenter som Thomson och Sagem, med fokus på Europa, och 2Wire, med fokus på Nordamerika. Den asiatiska marknaden är i huvudsak fortfarande mer fokuserad på enklare CPE-modeller, med vissa undantag så som Japan. Tilgin fokuserar på Europa och Mellanöstern och har inom sina adresserade segment av IP residential gateways en marknadsandel på cirka tio procent. Det som särskiljer de olika konkurrenterna från varandra är bland annat bredden i produktportföljen, möjligheten att anpassa produkten till varje operatörs specifika krav, till exempel stöd för att erbjuda IP-TV-tjänster genom CPE-enheten, och förmågan att skapa möjligheter för operatören att aktivera, styra och kontrollera den kundplacerade utrustningen. Tilgin differentierar

sig genom sin förmåga att anpassa produkterna för en specifik operatör medan större konkurrenter, till exempel Thomson, kan ha fördelar vad gäller bredden i produktportföljen och logistik. Då dessa bolag ofta redan är leverantörer av enklare DSL-modem har de också upparbetade kanaler till många ledande operatörer. Tilgin differentierar sig också genom att specialanpassa produkter till exempel för den tyska marknaden, med krav på stöd för ISDN, och för Mellanöstern, med specifika klimat- och kvalitetskrav.

IP-TV

IP-TV-marknaden växer kraftigt och flera stora spelare har intresserat sig för denna marknad. Tilgin fokuserar på Europa och Mellanöstern och konkurrerar då framför allt med större företag som Thomson och Motorola, men också med mindre, mer nischade bolag som Amino och ADB. Tilgin hade 2007 en marknadsandel i EMEA på cirka sex procent inom kundplacerad utrustning för IP-TV. Andra ledande aktörer på denna marknad inkluderar Thomson och Motorola, med bland annat France Telecom respektive TeliaSonera som kunder. Det som framför allt särskiljer bolagen är hur långt man hunnit i den tekniska utvecklingen, till exempel avseende stöd för nya komprimeringsformat, vilka systemintegrationer man färdigställt samt förmågan att integrera kundspecifika lösningar på set-top-box-plattformen. Tilgin ligger långt framme tekniskt, till exempel vad gäller lösningar för produkter med inbyggd hårddisk. Som oberoende leverantör har Tilgin också en fördel då det gäller att integrera bolagets produkter med de viktigaste systemlösningarna. Andra leverantörer av kundplacerad utrustning, som Thomson och Scientific-Atlanta (Cisco) har fördelen att vara breda och ha förmåga att erbjuda egna helhetslösningar, det vill säga kompletta system från en leverantör.

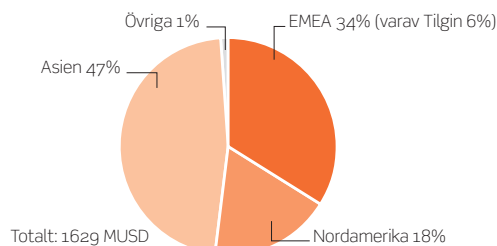
Den globala IP residential gateway-marknaden 2007, adresserad av Tilgin, per intäkter



I graferna ovan redovisas data för de marknadssegment som Tilgin i huvudsak adresserar, nämligen "voice terminal adapters" (VTA) och "digital home gateways". Tilgins globala marknadsandel på detta segment beräknas till 4 % och Tilgins marknadsandel i EMEA beräknas till 10 %.

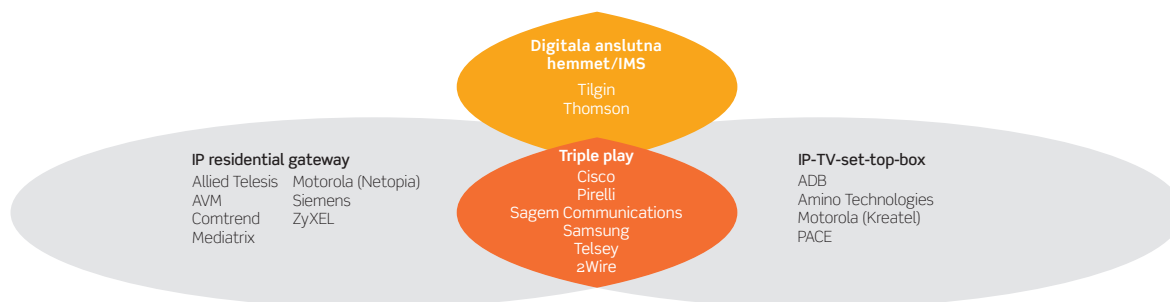
Källa: Infonetics Research, "Broadband CPE and Subscribers", oktober 2007.

Den globala IP-TV-set-top-box-marknaden 2007 per intäkter



Globala marknadsandelar IP-TV-set-top-boxar (beräknat på intäkter): Motorola 24%, Scientific-Atlanta 8%, ADB 7%, Sumitomo 6%, Samsung 5% och Tilgin 2%.
Källa: Infonetics Research "IP-TV Equipment, Services and Subscribers", oktober 2007.

Strategisk positionering och konkurrenter



Triple play och konvergerade tjänster

Tilgin har tidigt fokuserat på triple play, till skillnad från andra specialiserade aktörer inom respektive segment. Triple play möjliggör för Tilgin att sälja fler produkter via samma partners och till samma kunder men också att bygga ett trovärdigt budskap kring detta. Vissa konkurrenter, till exempel Cisco, har produkter inom bägge områdena men inget triple play-erbjudande, medan andra, till exempel Thomson och 2Wire, liksom Tilgin, byggt upp ett sådant. Inom ramen för triple play skiljer sig Tilgin från konkurrenterna genom att vara oberoende och ha starka erbjudanden inom respektive område.

Utvecklingen mot konvergerade tjänster skapar också goda förutsättningar för Tilgin att möjliggöra en större differentiering i förhållande till konkurrenterna. Tilgin har redan mött ett stort intresse bland operatörer för konceptet Tilgin IMS@Home, som går ut på att skapa nästa generations bredbandstjänster genom att utveckla och erbjuda integrerad funktionalitet och integrerade applikationer baserat på IMS. Många operatörer upplever det som en fördel att Tilgins lösningar baseras på öppna standarder eftersom operatörerna blir allt mindre benägna att bygga sin egen infrastruktur baserat på olika leverantörers proprietära tekniska lösningar.

Tilgins konkurrensfördelar

Tilgins konkurrensfördelar i förhållande till andra aktörer på marknaden är sammanfattningsvis:

Operatörsstyrning - Tilgin har en konkurrensfördel gentemot många andra aktörer genom att bolaget erbjuder en lösning som tillåter operatören att aktivera, styra och underhålla den kundplacerade utrustningen. Genom att operatören tillåts kontrollera programvaran i kundutrustningen kan denna enkelt anpassas till olika kundprofiler. Den tillåter även att kundsupport och administration kan ske på distans, vilket sparar pengar för operatören och tid för abonnenten.

Integration - För att möjliggöra en enkel och robust kund- och tjänstehantering mot operatörens abonnenter krävs normalt systemintegration mellan operatörens system och Tilgins pro-

dukter. Detta underlättas till stor del av att Tilgin kontrollerar programvaran. Därutöver krävs dels förmåga att kunna integrera den egna programvaran med system från andra leverantörer, dels förmåga att anpassa lösningar till respektive operatör. Specialistkompetens kopplat till integration är en av bolagets viktigaste konkurrensfördelar. För att garantera en så god integration som möjligt med operatörernas övriga infrastruktur och system samarbetar Tilgin aktivt med en mängd olika teknikpartners.

Triple play - Tilgin står väl rustat för att hantera ökad konkurrens, inte minst mot bakgrund av bolagets kompetens inom lösningar riktade mot både IP residential gateway, IP-telefoni och IP-TV samt erfarenhet av att kombinera de olika produktlinjerna till ett erbjudande riktat mot triple play-marknaden. Idag är det inte många konkurrenter som har denna kompetens och är verksamma inom båda dessa produktområden.

Oberoende - Tilgin är en oberoende leverantör på marknaden. Tilgins oberoende har medfört möjlighet till täta samarbeten med flera ledande systemleverantörer. Denna flexibilitet underlättar Tilgins arbete att ligga i framkant då olika partners har kommit olika långt inom olika områden.

Konvergerade tjänster - Många operatörer ser det digitala anslutna hemmet och nya standarder som IMS som en möjlighet att leverera nya attraktiva, intäktsskapande tjänster till hemmen och därmed kunna knyta slutkunden närmare. Tilgin tillhandahåller redan idag CPE-lösningar som operatörerna kan växa med i takt med att tjänsterna utvecklas. Detta innebär till exempel att Tilgins produkter ger operatörer möjligheten att fjärrupgradera programvaran i den kundplacerade utrustningen utan att behöva byta ut hela CPE-beståndet. Att operatörerna på ett kostnadseffektivt sätt kan vidareutveckla sitt erbjudande från triple play till ett fullständigt tjänsteerbjudande innebär en långsiktig konkurrensfördel för en leverantör som Tilgin.

Referenser - Tilgin har varit aktivt på marknaden för triple play sedan början av 2000. Varumärket är väl inarbetat och viktiga kund- och partnerreferenser inom båda rörelsegrenarna underlättar försäljningen av Tilgins produkter och lösningar.

Historik

Utvecklingen av IP-produkter

Den gemensamma nämnaren och det som dominerat Tілgins verksamhet sedan starten i slutet på 1990-talet är utvecklingen av IP-produkter och lösningar. Utvecklingsarbetet av IP-produkter riktade mot bredbandsmarknaden tog fart på allvar under 1999 då bolaget också erhöļl sitt första externa kapitaltillskott. År 2000 lanserade Tілgin sin första IP-TV-set-top-box under namnet Mood och 2001 kunde sedan bolaget presentera och lansera sin första produktplattform inom IP residential gateway under namnet Vood.

Kommersiellt genombrott

Det första kommersiella genombrottet kom 2002 då Tілgin tecknade avtal med amerikanska och australiensiska kunder för leverans av Mood-produkter. 2003 innebar ytterligare ett viktigt kommersiellt genombrott på både den nordamerikanska och den skandinaviska marknaden, då bland annat TeliaSonera i Finland valde Tілgin för sin tidiga satsning på IP-telefoni. Under 2004 genomfördes omfattande förändringar i Tілgins organisation, bland annat tillträdde en ny ledning i bolaget. Samtidigt initierades utvecklingen av flera nya produktplattformar, bland annat Mood 300 riktad mot IP-TV-marknaden. Under 2004 och 2005 ingick bolaget också ett antal viktiga kontrakt, bland annat ett paneuropeiskt ramavtal med Tele2 och ett ramavtal med Siemens i Belgien, numera Nokia Siemens Networks, avseende Belgacom. Ramavtalet med Siemens, som ingicks under 2005, avsåg Belgacoms IP-TV-projekt och har givit upphov till stora försäljningsvolym. Belgacoms IP-TV-satsning har blivit ett viktigt referensprojekt för bolaget och illustrerar den kommersiella potential som finns när allt fler operatörer lanserar IP-tjänster i stor skala.

En pionjär inom CPE och konvergerade tjänstelösningar

2006 bytte bolaget namn från i3 micro technology AB till Tілgin AB. Under hösten samma år lanserades Tілgins framtidskoncept Tілgin IMS@Home. Bolagets aktier upptogs också till handel på Stockholmsbörsen i december 2006.

Våren 2007 lanserades en ny produktlinje inom IP residential gateway under namnet Tілgin Home Gateway. Tілgins IMS@Home-koncept öppnade för samarbete inom IMS med flera stora operatörer i Europa och flera labbtester initierades. Inom IP-TV-området blev Tілgin medlem i Open IP-TV Forum som verkar för branschtäckande, kompletta specifikationer för IP-TV-lösningar. Ett viktigt ramavtal ingicks också med den globala systemintegratören Ericsson inom IP-TV. I juni 2007 utsågs Ola Berglund, med mer än 15 års erfarenhet från IT- och telekombranschen, till verkställande direktör. Därefter formades en ny ledningsgrupp och en ny organisationsstruktur.

En viktig uppgift för ledningen är att säkerställa transformeringen av bolagets strukturkapital, i form av programvara och integrationskompetens, till nya affärer med högre marginaler. Under 2007 förtydligades också Tілgins affärsmodell och strategi ytterligare. Dessutom initierades ett certifieringsprogram för partners, ingicks tre nya återförsäljaravtal för den nordamerikanska marknaden samt etablerades regional försäljningsrepresentation på den viktiga tyska marknaden. Order erhöļls från nya kunder i bland annat Sydafrika, Kroatien och Norden. Under året passerade också det totala antalet levererade CPE-enheter en miljon.

Under inledningen av 2008 har Tілgin offentliggjort flera nya order och avtal, bland annat ett samarbetsavtal avseende IP-TV med Nokia Siemens Networks.

1997 Tілgin grundas (ursprungligen under namnet ITHREE MICRO TECHNOLOGY AB).

1999 Bolaget tar in externt kapital och inleder utveckling av produkter för bredbandsmarknaden. Bolaget byter namn till i3 micro technology AB.

2000 Bolaget lanserar sin första Mood set-top-box. Produkten riktar sig främst till den amerikanska marknaden.

2001 Bolaget lanserar sin första Vood-produkt.

2002 Bolaget får sitt kommersiella genombrott genom avtal med australiensiska och amerikanska operatörer. Bolaget ingår även ett viktigt samarbetsavtal med Myrio (senare förvärvat av Siemens). Mood erhåller två designutmärkelser av Svensk Form, samt av The Chicago Athenaeum.

2003 Bolaget får sin första större order när TeliaSonera väljer Vood för sin satsning på IP-telefoni i Skandinavien.

2004 Flera nya produktplattformar utvecklas och lanseras. Bolaget får ett flertal viktiga order och ingår avtal med bland annat Tele2 och samarbetet inom IP-TV med Siemens för Belgacom inleds.

2005 Bolaget ingår ramavtal med TeliaSonera och med Siemens för Belgacoms IP-TV-satsning samt ingår ett flertal andra viktiga avtal med kunder och tekniska partners respektive säljpartners. De nya produktplattformarna börjar levereras. Bolagets försäljning ökar kraftigt.

2006 Bolaget byter namn till Tілgin. Bolagets försäljning fortsätter att öka och kundportföljen breddas ytterligare. Tілgin IMS@Home-konceptet lanseras och i slutet av året noteras Tілgin-aktien på Stockholmsbörsen.

2007 En ny produktlinje inom IP residential gateway lanseras under namnet Tілgin Home Gateway. Bolaget får ny VD, ny ledningsgrupp och en strategiprocess påbörjas. Tілgin väljs in i standardiseringsorganet Open IP-TV Forum. Betydelsefullt IP-TV avtal tecknas med Ericsson och bolaget når flera framgångar på de tyska, kroatiska, sydafrikanska och nordiska marknaderna samt att ett certifieringsprogram för partner startas. Tілgin förstärker sin position och initierar labbtester inom IMS med flera ledande europeiska operatörer.

2008 Under årets inledning offentliggör Tілgin flera nya order och avtal, bland annat ett samarbetsavtal avseende IP-TV med ytterligare en av de globalt ledande systemintegratörerna.

Verksamhet och produkter

Produkter och systemlösningar för bredbandsoperatörer

Bolaget erbjuder produkter, systemlösningar och tjänster inom två rörelsegrenar: IP residential gateway, med produktlinjerna Vood och Home Gateway samt VCM, samt IP-TV, med produktlinjen Mood samt Mood Boot Server (MBS) och Mood Developers Kit (MDK). Samtliga produkter och systemlösningar är övervakningsbara och operatörsstyrda, vilket särskiljer Tilgins lösningar från enklare routere och IP residential gateways.

Klientmjukvaran möjliggör integration med övriga delar av operatörens IP-nätverk och Tilgins lösningar kan därför lätt anpassas till olika kunders system och nätverksmiljöer. Programvaruinnehållet är en allt viktigare del av produktinnehållet. Tilgin har också definierat nya områden för produkt- och programvaruutveckling inom ramen för det digitala anslutna hemmet och det redan lanserade konceptet Tilgin IMS@Home, som spänner över bolagets samtliga produktlinjer. Dessa nya områden är inriktade mot konvergerade IP- och IMS-tjänster som många operatörer nu utvecklar. Resultatet av detta utvecklingsarbete kommer att integreras i Tilgins befintliga och framtida produkter.

Tilgins roll i operatörernas nätverk

Tilgins produkter inom IP residential gateway fungerar som en knutpunkt för bredbandsanslutningen till hemmet. Den

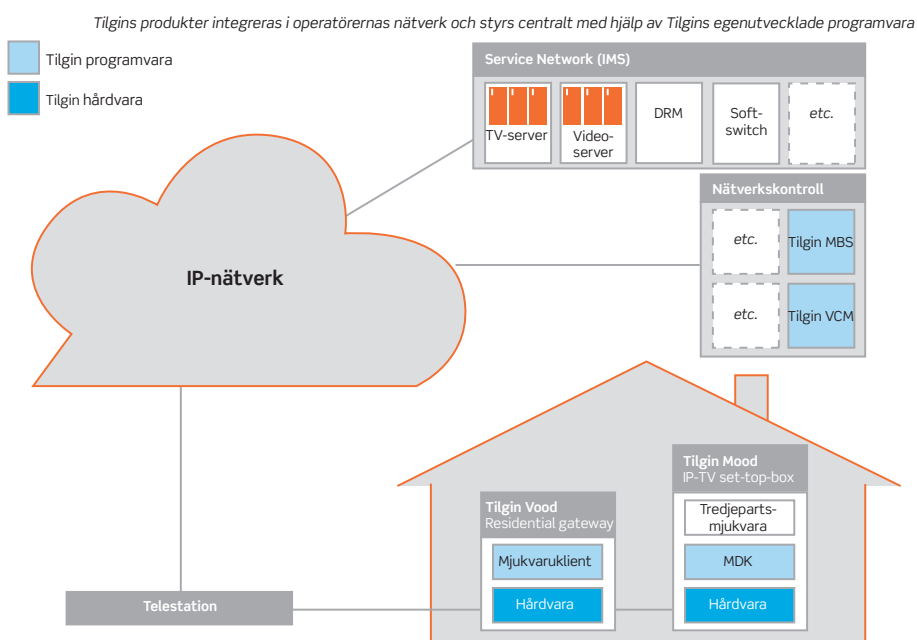
kundplacerade utrustningen delar upp signalerna från det IP-baserade nätverket i telefoni, video och data så att rätt information kan sändas vidare till rätt mottagare i hemmet, det vill säga till telefon, TV, persondatorer med mera. En IP residential gateway är således nödvändig för att konsumenten ska kunna ta del av samtliga tjänster som finns tillgängliga genom operatörens nätverk.

För att konsumenten skall kunna tillgodogöra sig TV- och videotjänster över bredband krävs också att en set-top-box ansluts mellan hemmets IP residential gateway och TV-apparaten. Med IP-TV över bredband kan operatörerna erbjuda slutkunderna högkvalitativa digitala TV-utsändningar men också Video-on-Demand- eller Pay-Per-View-tjänster såsom filmer, sportevenemang med mera.

Genom att kombinera sina produktlinjer Vood eller Home Gateway med Mood kan Tilgin som en av få leverantörer erbjuda en komplett lösning för kundplacerad utrustning och programvara för triple play. Kombinationen av de båda produktlinjerna möjliggör även framtida integration av till exempel mobila tjänster med stöd av IMS.

Bolagets programvaror i form av mjukvaruklient, VCM, MBS och MDK har tydliga och väldefinierade gränssnitt som gör att produkterna på ett enkelt och snabbt sätt kan integreras med och anpassas till olika operatörers nätverk, system och applikationer.

Tilgins produkters roll i operatörernas IP-nätverk



IP Residential Gateway

Vood och Home Gateway

Produktlinjerna Vood och Home Gateway består av ett antal olika modeller av kundplacerad utrustning med tillhörande klientmjukvara samt en serverbaserad programvara, VCM. Medan den första generationens produkter, inom ramen för produktlinjen Vood, främst är avsedda för telefonitjänster, innehåller Vood 300- och 400-plattformarna ökad funktionalitet för att motsvara operatörernas ökande behov av triple play-tjänster. Produkterna innehåller exempelvis funktionalitet för ADSL2+ (den för närvarande snabbaste versionen av ADSL), trådlöst nätverk, bredbandsdelare och brandvägg. De senaste produktplattformarna inom den nya produktlinjen Home Gateway, HG 1300 och HG 1500, tar nästa steg mot ytterligare avancerade bredbandstjänster och konvergens mellan olika tjänster. Varje produktplattform finns i ett antal varianter, anpassade för olika tekniska, funktionella och geografiska krav.



Tilgin Home Gateway HG 1300

HG 1100

har stöd för ADSL2+ bredbandsanslutning och inbyggd IP-telefonifunktionalitet. Detta tillsammans med trådlöst nätverk och VCM gör den väl anpassad för stora dual- och triple play-installationer.

HG 1300

är en produktplattform för konvergerade tjänster i hemmet. Hög routingkapacitet och processorprestanda ger operatörerna möjlighet att leverera avancerade tjänster idag och samtidigt vara förberedda för morgondagens tjänsteutbud. HG 1300 har inbyggd IP-telefonifunktionalitet och är förberedd för framtida IMS-lösningar. HG 1300 är ethernetbaserad med trådlöst nätverk.

HG 1500

har samma högpresterande egenskaper som HG 1300 och är utrustad med fiberanslutning samt stöd för trådlöst nätverk. Tillsammans med tillbehöret MSA 910 appliceras HG 1500 på byggnadens innervägg och skyddar operatörens fiberinstallation.

VCM

När IP-telefoni initialt lanserades förväntade sig operatörerna att deras abonnenter själva skulle köpa, installera och underhålla sin IP-telefonilösning. Idag, när bredbandsmarknaden vuxit och antalet användare ökat markant, ställs högre krav på en effektiv automatisk hantering och aktivering av kunder och tjänster. Detta är en viktig faktor för att minimera kostnaderna samt öka produktiviteten och kundnöjdheten. För att tillfredställa operatörernas krav och önskemål styrs alla Tilgin IP residential gateway-enheter via VCM, ett verktyg för central och automatisk aktivering, konfiguration, uppgradering och underhåll av både tjänsterna och programvaran i den kundplacerade utrustningen.

VCM har ett användarvänligt gränssnitt som gör det möjligt för användarna, till exempel kundtjänstpersonal, att enkelt göra förändringar och kontrollera programvarukonfiguration på en enskild kunds CPE-enhet. Via olika behörigheter kan administratörer av systemet till exempel aktivera nya programvaror. Den senaste versionen, VCM 5, har utökat stöd för klusterlösningar. Detta möjliggör för administratören att säkerställa kontinuerlig drift av systemet och optimal skalbarhet. VCM innehåller också ett mjukvarugränssnitt som möjliggör enkel integration mot operatörens övriga system och applikationer. På bilden visas en administratörsvy.

VCM förenklar hantering av abonnenterna genom att operatörerna själva slipper genomföra tekniska konfigurationer av utrustning och programvara samtidigt som operatörerna behåller den nödvändiga kontrollen över den kundplacerade utrustningen för att kunna garantera kvaliteten på de levererade tjänsterna. VCM innehåller dessutom ett gränssnitt som möjliggör för operatörerna att integrera lösningen med befintliga stödsystem för exempelvis tjänsteprofiler och fakturering. Vidare innehåller VCM mycket användbara hjälpmedel för snabb och korrekt identifiering av fel och insamling av statistik.

VCM har även stöd för TR-069-protokollet, vilket innebär att operatören kan använda VCM för att aktivera och driftsätta andra leverantörers CPE-enheter som har stöd för detta protokoll.

IP-TV

Mood

Produktlinjen Mood består av ett antal olika modeller av kundplacerad utrustning, IP-TV-set-top-boxar, samt en serverbaserad programvara, Mood Boot Server, MBS. Tیلgin fokuserar på operatörer som vill leverera mer avancerade IP-TV-tjänster till sina kunder och har därför utvecklat programvarustöd för till exempel avancerade användargränssnitt och möjligheten att pausa TV-program (Timeshift). Tیلgin har levererat en av världens största installationer med IP-TV-set-top-boxar med inbyggd hårddisk till Belgacom, Belgiens största teleoperatör med cirka 300 000 IP-TV-abonnenter i drift.

MBS (Mood Boot Server)

Mood Boot Server är en serverbaserad programvara som möjliggör för operatören att aktivera, konfigurera och uppdatera programvaran i Mood set-top-boxar. MBS använder sig av avancerad multicast-teknik för att distribuera klientmjukvara.

Mood Developers Kit

Mood-produkterna kompletteras med Mood Developers Kit (MDK), en mjukvaruklient för Mood set-top-box med ett utvecklingsgränssnitt som operatörer och systemintegratörer kan använda för att bygga och specialanpassa sina lösningar. MDK är en flexibel lösning som enkelt kan anpassas till operatörernas olika system och tjänster, såsom grafiskt användargränssnitt och kopieringsskydd. Detta användargränssnitt styr utseende och funktioner, såsom kanalväljning och individuella anpassningar och tjänsteval, som kontrolleras av slutanvännaren.



Tilgin IP-TV-set-top-box Mood 300 med inbyggd hårddisk

MOOD 300

har komplett stöd för den senaste generationens teknik för videokomprimering (MPEG-4 AVC) och med inbyggd hårddisk (80 GB) som bland annat möjliggör inspelning (PVR) och andra avancerade funktioner såsom att pausa TV-program (Timeshift).

MOOD 400

är senaste generationens IP-TV-set-top-box från Tیلgin med komplett stöd för HD-TV via den senaste generationens videokomprimering (MPEG-4 AVC) och med inbyggd hårddisk (160-500 GB) som erbjuder samma avancerade funktionalitet som Mood 300, samt dessutom stöd för hybridfunktionalitet, i första hand DVB-T.

daren. MDK används också vid integration av programvaran mot kommersiella användargränssnitt (middleware) samt säkerhetssystem (conditional access, CA). MDK är enhetligt för de olika set-top-box-modellerna samt framtida produktplattformar, vilket gör att ett middleware som integreras eller en funktion som utvecklats för en modell enkelt kan flyttas till en annan modell och plattform. Därmed kortas ledtider och förenklas introduktion av nya modeller samtidigt som behovet av support minskar. En del operatörer och systemintegratörer väljer kommersiellt tillgängliga systemlösningar som redan är integrerade mot Tیلgins set-top-boxar via MDK medan andra operatörer föredrar att utveckla egna lösningar baserade på bolagets mjukvarugränssnitt. Oavsett vilket gör MDK det möjligt att enkelt och smidigt integrera Tیلgins lösning med operatörens system.

Konsult- och systemintegrationstjänster samt support

Det är komplext att på ett kostnadseffektivt sätt leverera IP-baserade TV- eller telefonitjänster som möter abonnenternas krav. Därför tillhandahåller Tیلgin en portfölj av kvalificerade tjänster för att stödja operatörerna.

Tیلgin har egna supportingenjörer som jobbar i nära samarbete med utvecklingsavdelningen för att bistå vid tekniska problem och frågor. Tیلgin tillhandahåller även projektledare för olika kundspecifika projekt.

Tیلgin anlitar en extern supportfunktion som är kundens initiala kontaktyta och som är behjälplig med enklare frågor och administrativ hjälp. Support kan erbjudas dygnet runt i syfte att tillhandahålla hög tillgänglighet för bolagets kunder. Frågor som inte kan hanteras av denna supportfunktion slussas vidare till Tیلgins interna supportfunktion. De interna supportresurserna kommer att förstärkas under 2008 och utbudet av supporttjänster kommer att förfinas ytterligare.

Produktplattform för konvergerade tjänster och det digitala anslutna hemmet

För att möjliggöra den multimediala utvecklingen i och mellan hemmen samt för att realisera konvergerade tjänster i förlängningen av triple play, utvecklar Tیلgin nu ett koncept kring det digitala anslutna hemmet. Konceptet bygger vidare på de programvaror som används i Tیلgin Home Gateways och IP-TV-set-top-boxar, med målsättningen att utöka funktionaliteten och hjälpa operatörerna att leverera nya innovativa tjänster till sina abonnenter. En del funktioner inom konceptet kan göras tillgängliga redan på dagens hårdvaruplattformar, medan andra kommer att kräva utökad prestanda och ny teknik. Lösningarna ger operatörerna möjligheten att förädla och utveckla sitt tjänsteutbud från IP-telefoni och IP-TV med nya, personliga och differentierande tjänster.

Inom ramen för konceptet och för att stödja nya IMS-baserade tjänster, utvecklar Tiltgin IMS-anpassad programvara. Nya programvaruprotokoll som DLNA, som syftar till att möjliggöra kommunikation mellan olika leverantörers konsumentelektronik, integreras med Tiltgins programvara. Utvecklingen syftar till att stödja tjänster som kommunicerar med och inkluderar annan konsumentelektronik i hemmet.

Framgången för dessa nya satsningar och de IMS-anpassade produkterna kommer till stor del att vara beroende av försäljnings- och utvecklingssamarbeten med de större telekomleverantörerna. Tiltgin samarbetar nu med flera ledande systemintegratörer och ledande europeiska operatörer för att utveckla olika IMS-baserade tjänster. Bland annat sker samarbete med Ericsson inom ramen för dess IP-TV-program och sedan 2008 med Nokia Siemens Networks.

Immateriella rättigheter och standarder

Fram till idag har de triple play-tjänster som erbjudits varit mycket lika befintliga tjänster för telefoni, TV och Internet samt har levererats över samma nätverk och av samma operatör, om än logiskt och separerade från varandra. Detta har lämnat begränsat utrymme för konvergens och innovation.

Nästa fas i bredbandsutvecklingen kännetecknas av konvergens och mer standardiserade lösningar, till exempel IMS-TV, vilket bedöms eliminera behovet av middleware. Tiltgin välkomnar denna utveckling, då bolagets kompetensbas kan användas för att skapa innovativa och nya differentierande lösningar för att vara drivande och definiera framtidens standarder. I ljuset av detta har Tiltgin det senaste året satsat på att ta en ledande position i strategiskt viktiga standardiseringsorgan och industrifora. Detta innebär också att bolagets produkter kan komma ut snabbare på marknaden, vilket Tiltgin IMS@Home är ett exempel på. Tiltgin är drivande inom Home Gateway Initiative, DSL Forum, ETSI/Tispan och Open IP-TV Forum. Andra organisationer där Tiltgin är medlem i är DVB, DLNA, UPnP Forum och WiFi Alliance.

I samband med satsningarna på innovation och standardisering samt positionering inom branschen som ett bolag med unika värden, har bolaget initierat en långsiktig satsning som syftar till att strukturera intellektuellt kapital och säkerställa de immateriella rättigheterna i form av patent och upphovsrätt för de innovationer som skapas, men även i form av skydd av varumärken och mönsterskydd. Denna strategi täcker också in att minimera risker, bland annat att undvika eventuella patentintrång.

Exempel på tjänsteupplevelse i IMS

- 1 David kommer hem från arbetet. Mobiltelefonen registrerar sig mot IMS via WLAN genom IP residential gateway.
 - Davids identitet och närvaro är nu i hemmet.
- 2 Han vill se på BBC News. David slår på TVn och identifierar sig via sin mobiltelefon mot TV-apparaten.



- Davids identitet och närvaro uppdateras av IMS-klienten i Tiltgins set-top-box och hans profil registreras i Tiltgins IMS-programvara.
- 3 Både de fasta och de mobila telefonerna ringer och TVn visar samtliga kontaktdata (nummer, namn och annan samtalsrelaterad information).
 - Det är Lisa, Davids dotter, som ringer ett videosamtal.



- 4 David tar emot samtalet på sin analoga DECT-telefon och accepterar videosamtalet genom att trycka "#" på sin telefon. Ett annat alternativ kunde varit att avvisa samtalet och via fjärrkontrollen styra samtalet till telefonsvararen.
 - Tiltgins set-top-box med inbyggd PVR pausar automatiskt TV-nyheterna.
 - Ett videosamtal aktiveras och ljud och bild med mera förs över från DECT-telefonen till TV-apparaten.

- 5 Lisa har aktiverat bild- och videodelningsfunktionen och vill visa foton och videoklipp från deras semester. Bild- och videodelningsfunktionen är aktiverad av Lisa från hennes IP-TV-set-top-box och IP residential gateway som kommunicerar med en DLNA-ansluten Media Server.



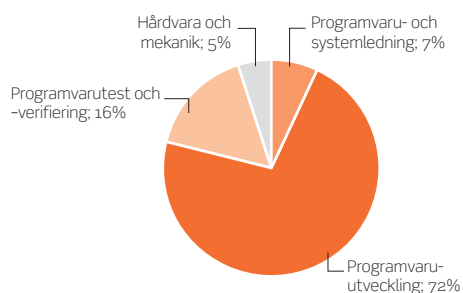
- 6 Efter att ha avslutat samtalet återgår David till att titta på nyheterna, från det tillfälle då samtalet med Lisa började.



Produktutveckling

Utvecklingsavdelningen är kärnan i Tілgins verksamhet. Inom utvecklingsfunktionen fanns per 31 december 2007, drygt 90 personer, 55 anställda och cirka 40 konsulter, varav mer än 90% av dessa personer arbetar med utveckling av programvara. Bolagets utvecklingsstrategi innebär att strategiskt viktig programvaruutveckling sker med egen personal i Sverige. Erforderlig specialistkompetens utöver detta anlitas på konsultbasis. Vidare använder sig Tілgin av externa konsulter inom främst programvaruutveckling i lågkostnadsländer. Merparten av bolagets externa konsulter återfinns för närvarande i Ryssland. Arbetet med design och utveckling av hårdvara sker primärt hos externa samarbetspartners inom ramen för tillverkningsavtal, där bolagets egna resurser utgör kravställare.

Utvecklingsresurser - anställda och konsulter
- I andel per funktion, december 2007



Programvarans egenskaper och differentiering i förhållande till konkurrerande aktörers lösningar kan beskrivas utifrån två dimensioner, dels de funktioner och tjänster den möjliggör, dels hur programvaran fungerar som en integrerad del av produkten med avseende på stabilitet och prestanda. Slut användarens upplevelse styrs av vilka tjänster som kan användas men också av att det är en pålitlig och lättanvänd tjänst. För operatörer och tjänsteleverantörer finns inget utrymme för att tillhandahålla tjänster som inte fungerar helt tillfredställande, till exempel accepteras inte dålig röst- och ljudkvalitet på ett IP-telefonsamtal. Bristande kvalitet leder till såväl missnöjda kunder som kostsamt underhåll och support. Programvaran måste därför ha både hög funktionalitet och fungera felfritt, även i mycket stora installationer och under hög belastning. Komplexiteten i att utveckla programvara som klarar dessa krav är hög och utgör därmed en inträdesbarriär för nya aktörer.

Tілgin har vidareutvecklat och förstärkt de processer och strukturer som utgör grunden för utvecklingsavdelningens sätt att arbeta. Målsättningen har varit att öka organisationens produktivitet och samtidigt höja förädlingsvärdet i den programvara som utvecklas genom att återanvända och applicera programmoduler på flera produkter. Detta ger kortare ledtider vilket gör det möjligt att snabbare nå ut till marknaden med



nya produkter och lösningar. Utvecklingen inom Tілgin sker enligt följande principer:

- Samordning av programvaruarkitekturer mellan olika produktlinjer och gemensamma plattformprojekt för utveckling av generisk programvara som är möjlig att använda på flera produktplattformar.
- Nyutvecklad programkod testas omgående (Nightly Builds) för att tidigt hitta eventuella fel. Innan nya produktversioner levereras sker omfattande manuell och automatisk provning och testning.
- Integration av Tілgins olika produktlinjer för att bolaget skall kunna erbjuda helhetslösningar.
- Projektmodell med tydliga kontrollpunkter i form av "Toll-gates", viktiga beslutspunkter och "Milestones", uppnådda resultat.
- Effektiv (Agile) projektledning enligt den så kallade Scrummetoden möjliggör inkrementell utveckling och hög leveransprecision.
- Samarbete med ledande chipset-leverantörer som Infineon och STMicroelectronics för kravställande och för att kunna påverka leverantörernas produktutvecklingsplaner för framtida produkter från Tілgin.

Tillverkning och distribution

Tilgins hårdvaruplattformar är konstruerade för att kunna masstillverkas på ett kostnadseffektivt sätt och produktion av hårdvara är förlagd till externa tillverkare med anläggningar i Kina och Europa. Hittills har över en miljon CPE-enheter levererats till kunder över hela världen. För närvarande används tre kontrakts- och ODM-tillverkare, Prime Technology (Kina), Alpha Networks (Kina) och Unihan, tidigare ASUS (Kina och Tjeckien). Alpha Networks och Unihan är så kallade ODM-tillverkare som själva designar den hårdvara de tillverkar. I framtiden avser Tilgin i högre utsträckning använda sig av ODM-tillverkare för att ännu mer fokusera de interna resurserna på programvaruutvecklingen samt för att korta ledtider, minska kapitalbindning och öka effektiviteten i logistikprocessen. Syftet med att ha vissa delar av produktionen i Europa är bland annat att minska ledtiderna från order till leverans, framför allt för Tilgins europeiska kunder. Tilgin har representation i Guangzhou, Kina för att säkerställa leveranser och kvalitet hos bolagets produktionspartners.

Tillverkning sker både mot prognos och mot kundbeställningar, med ambitionen att hålla lägsta möjliga lagernivåer men ändå möta kundernas högt ställda krav på ledtider. Bolaget använder framför allt CEVA Logistics för att hantera distributionen och lagerhållningen av bolagets produkter. Bolaget har distributionscentra i Hong Kong, Kina, i Seattle, USA, samt vid Arlanda flygplats utanför Stockholm, Sverige.

Kunder och försäljning

Geografiskt fokus

Tilgin har av strategiska skäl valt att främst fokusera på kunder i Europa, Mellanöstern och Nordamerika. Gemensamt för dessa marknader är att de har nått långt i sin tekniska och affärsmässiga utveckling, har stor efterfrågan på mer avancerade tjänstelösningar och är marknader som bolaget känner till väl. Europa är under stark avreglering och de stora operatörerna fokuserar på triple play och nya IP-baserade tjänster och har börjat förbereda för konvergens mellan sina nätverks- och tjänsteplattformar. Tilgin har för närvarande ett starkt affärsflöde i Europa med ett flertal namnkunniga kunder samt ett betydande antal potentiella kunder, inklusive stora internationella operatörer.

Tilgin har även en stark ställning på den expansiva marknaden i Mellanöstern med växande installationer i Förenade Arabemiraten, Qatar och Bahrain samt fälttester också på

andra marknader. Tilgins produkter motsvarar väl de krav som finns på dessa marknader och Tilgin har specialutvecklat produkter som klarar till exempel de speciella miljöförutsättningar som finns med mycket hög värme och luftfuktighet. Ett bevis på detta är att Tilgins produkter nu installeras i några av de mest exklusiva fastighetsprojekten, exempelvis Palm Jumeirah i Dubai.

Nordamerika har varit en viktig marknad för bolaget där försäljningen historiskt framför allt skett direkt med egna säljresurser. Tilgin har varit en av pionjärerna på denna marknad och har genomfört närmare 25 installationer inom IP-TV. För att på ett effektivt sätt bredda marknadsnärvaron och introducera också IP residential gateway-produkterna på den nordamerikanska marknaden arbetar bolaget numera huvudsakligen med en indirekt försäljningsmodell via distributörer. Hittills har tre distributörer kontrakterats och Tilgins egna säljresurser har gradvis avvecklats. Tillsammans med dessa distributörer har Tilgin redan vunnit flera nya kunder, framför allt bland de lokala, oberoende operatörerna. Detta segment är ännu en delvis obearbetad marknad, vilket skapar möjligheter för Tilgin.



Kundsegment

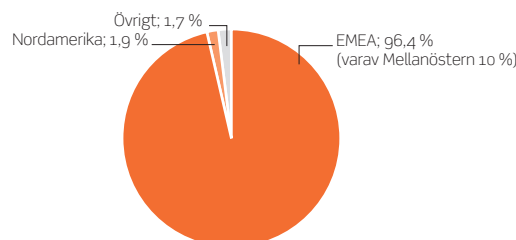
Tilgins huvudsakliga kundsegment är tele- och bredbandsoperatörer som marknadsför IP-baserade bredbandstjänster till privatpersoner. Bolaget säljer även i mindre omfattning till vissa avgränsade delar av företagssegmentet genom systemintegratörer och distributörer.

Idag erbjuder mer än 30 operatörer fullskaliga kommersiella tjänster som baseras på produkter från Tilgin. Ett antal av dessa kunder, bland annat Tele2 och TeliaSonera, köper in och installerar produkter i större volymer. Tilgin har levererat kundplacerad utrustning till Belgacom's IP-TV-tjänst, en av de största IP-TV-installationerna i Europa de senaste åren. Ett flertal operatörer är också i färd med att genomföra upphandlingar av produkter och system för att kunna erbjuda fullständiga triple play-lösningar till sina kunder. Tilgin bearbetar och förhandlar löpande med ett antal potentiella kunder kring sådana affärer med betydande volympotential. Därutöver utför bolaget i dagsläget tekniska labbtester, pilotinstallationer och pre-kommersiella installationer med mer än 100 kunder. Tilgins hittills största kund, Nokia Siemens Networks, avseende försäljning till Belgacom, svarade för cirka 58 procent av bolagets nettoomsättning under 2007. De fem största kunderna var under samma period Nokia Siemens Networks (för Belgacom's räkning i Belgien), Tele2 (flera lokala bolag i Europa), DU i Dubai, AxCom (för TeliaSoneras räkning i Sverige) samt DSC (Slovenien). Dessa fem kunder svarade sammantaget för 86 procent av bolagets nettoomsättning under 2007.

Försäljningskanaler

Utöver direktförsäljning arbetar Tilgin också med att sälja i samverkan med globala systemintegratörer, som Ericsson och Nokia Siemens Networks, samt lokala återförsäljare och systemintegratörer. Oavsett försäljningskanal är det viktigt för Tilgin att säkerställa en nära relation med de större kunderna och bolaget har dedikerad personal för detta ändamål. Bolagets tekniska partners utgör också viktiga referenser i försäljningsprocessen genom att rekommendera bolagets lösningar. Den egna säljkåren har ett nära samarbete med de indirekta kanalerna.

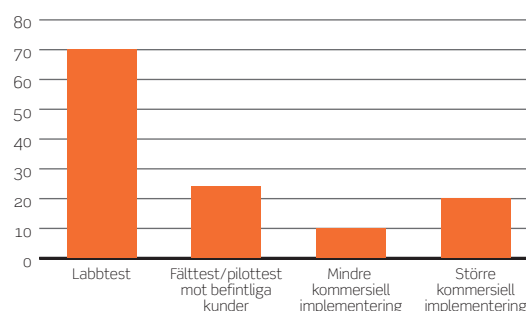
FÖRSÄLJNING PER REGION, 2007



Direktförsäljning

Direktförsäljning sker från moderbolaget i Stockholm, Sverige. Därutöver har bolaget försäljningsrepresentanter i Frankrike och i Tyskland. Säljorganisationen innefattar också tekniskt säljstöd i form av en grupp personer placerade framför allt vid huvudkontoret. I Sverige finns även en grupp med ansvar för bolagets samarbete med globala systemintegratörer.

FÖRDELNING AV KUNDBASEN, DECEMBER 2007 ¹⁾



1) Tilgin använder följande definitioner vid fördelningen av kundbasen enligt ovan.

- **Labbttest:** Order eller leverans om 1-50 test CPE-enheter eller motsvarande ordervärde eller leveransvolym (om ej CPE) under de senaste 12 månaderna. I vissa fall har detta ej genererat några redovisade intäkter för bolaget.
- **Fälttest/pilot:** order om 50-500 CPE-enheter eller motsvarande ordervärde (om ej CPE) under de senaste 12 månaderna.
- **Mindre kommersiell implementering:** multipla order om < 1000 CPE-enheter per order och upp till ackumulerat antal om högst 5000 CPE-enheter under de senaste 12 månaderna.
- **Större kommersiell implementering:** order om totalt mer än 5000 CPE-enheter eller motsvarande ordervärde (om ej CPE) eller en eller flera enskilda order på > 1000 CPE-enheter eller motsvarande ordervärde (om ej CPE) under de senaste 12 månaderna.

Försäljningsprocess

Säljcyklerna för Tilgins produkter är relativt långa, framförallt för de större operatörerna. Vanligen lägger kunderna sina första beställningar på ett mindre antal CPE-enheter för labbtester och ett hundratal enheter för att genomföra initiala kundtester. I denna fas är det vanligen en till två leverantörer som konkurrerar om att erhålla ett slutligt kontrakt. Påföljande beställningar sker normalt i multiplar om 5 000-10 000 enheter, beroende på kundens storlek. Med den pågående utvecklingen inom både IP-telefoni- och IP-TV-marknaderna, med en allt mer mogen teknik, är trenden att säljcyklerna blir kortare då operatörerna är angelägna om att lansera nya tjänster. Tiden varierar dock kraftigt beroende på hur mycket integration som krävs för implementering och fortfarande varierar säljcyklerna från 6 till 24 månader, beräknat från försäljningstillfället via labbtester och pilottester till kommersiell lansering. Tilgin har byggt upp en betydande bas av potentiella kunder som ligger i olika stadier av säljprocessen.

Intäktsmodell

Tilgins intäkter består för närvarande till övervägande del av intäkter från försäljning av kundplacerad utrustning med tillhörande klientmjukvara. Kundplacerad utrustning inklusive klientmjukvara representerade 95 procent av nettoomsättningen under 2007. Intäkterna är till största delen hänförliga till kunder med ramavtal utan bindande åtaganden från kunden att köpa specifika volymer. Kunderna lägger order enligt ramavtalets villkor, vanligtvis med cirka 6-12 veckors framförhållning. Tillbehör till den kundplacerade utrustningen säljs normalt tillsammans med själva utrustningen, men säljs även separat eller som tilläggsorder. Under 2008 avser Tilgin att börja bryta ut klientmjukvaran i en separat licensavgift istället för att inkludera denna i det totala priset för den kundplac-

erade utrustningen. Detta är ett steg i att tydliggöra värdet av programvaran i bolagets produkter. Detta, tillsammans med ökad försäljning av serverbaserad programvara (VCM och MBS), kommer också att avspeglas i en ökande andel redovisade programvaruintäkter.

Tilgins produkter inom kundplacerad utrustning säljs till ett fast pris per enhet vilket vanligtvis ligger mellan 50-250 USD per enhet inom IP residential gateway och 150-250 USD per enhet inom IP-TV. Serverbaserad programvara för central drift och kontroll, VCM och MBS upplåts normalt till en fast licensavgift per operatörmiljö plus en fast licensavgift per ansluten CPE-enhet samt med en återkommande årlig supportavgift per ansluten CPE-enhet. Licenser för programvarubaserade tilläggsfunktioner upplåts till en fast licensavgift per ansluten CPE-enhet. Intäkter från programvarusupport, reservdelsförsäljning, installation, utbildning, systemintegrations-tjänster och nätverksplanering relaterade till de produkter och lösningar som Tilgin säljer utgör tilläggsintäkter.



Typ av samarbeten	Exempel	Geografi
Systemintegratörer: Tilgin säljer tillsammans med, eller genom, globala och ledande systemintegratörer där Tilgins produkter är del av större systemlösningar. Systemintegratörerna agerar som återförsäljare eller agenter för Tilgins produkter, alternativt arbetar Tilgin parallellt med dessa och genomför direktförsäljning.	<ul style="list-style-type: none"> • Ericsson • Nokia Siemens Networks • Alcatel-Lucent 	Globalt Globalt Globalt
Återförsäljare, lokala systemintegratörer och agenter: Företag som fungerar som distributörer av Tilgins produktlinjer.	<ul style="list-style-type: none"> • Al-Falak • CSSA • DSC • Inteno • Intracom • Letlhaka • S4Tech 	Mellanöstern USA Centraleuropa Norge Mellanöstern Sydafrika Polen



Organisation och medarbetare

Tilgin - ett resultat av 10 års nyskapande. Medarbetarnas nyskapande bidrar starkt till att driva den teknikintensiva marknaden som Tilgin verkar på. Tillsammans ger Tilgins medarbetare bolagets kunder tillgång till mångårig erfarenhet av utveckling och innovation.

Expansion och rekrytering

Tilgin har löpande fokuserat på att rekrytera medarbetare med omfattande erfarenhet och spetskompetens inom sina respektive områden. Rekryteringsstrategin har visat sig vara framgångsrik och under 2007 fortsatte Tilgin att växa och rekryterade 24 (26) nya medarbetare. Ökningen av antalet anställda har främst skett inom forskning och utveckling. Under den allmänna högkonjunktur som rått under 2007 har bolaget lyckats attrahera många kvalificerade kandidater, troligen tack vare ett stort allmänintresse för den teknik som bolaget utvecklar och den expansiva marknaden som bolaget verkar på. Medarbetare vid Tilgin har olika bakgrunder och erfarenheter. Under året har mångfalden ökat ytterligare och de 24 nyrekryterade till Sverige inkluderar åtta olika nationaliteter. Medelåldern för de anställda var 39 år vid slutet av 2007. Personalomsättningen har ökat något i jämförelse med förra året men ligger fortfarande på en relativt låg nivå. En betydande andel, cirka 78 procent (75) av medarbetarna, har ingenjörsbakgrund. Ett flertal har lång erfarenhet från olika positioner på företag verkssamma inom telekomindustrin. Den största enskilda funktionen inom Tilgin var vid slutet av 2007 utvecklingsavdelningen med 55 anställda, varav 50 personer arbetar med programvaruutveckling. Vid utgången av 2007 hade Tilgin 115 anställda, varav 113 vid huvudkontoret i Kista Sverige och två i USA.

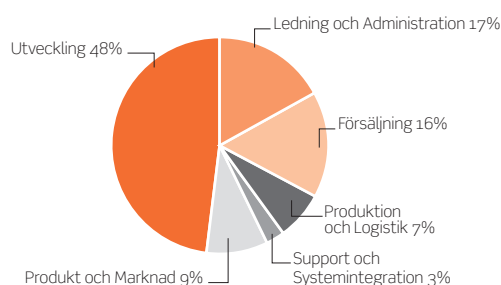
Därutöver har bolaget försäljningsrepresentation på konsultbasis i Frankrike och Tyskland samt inhyrd produktionspersonal i Kina. Medeltalet anställda i bolaget under 2007 uppgick till 109 (96) personer.

Under 2006 inleddes ett samarbete med svenska TecPoint avseende utvecklingsresurser i Ryssland. Avsikten med samarbetet har varit att etablera en långsiktig lösning som säkerställer flexibel och kostnadseffektiv tillgång till resurser och spetskompetens inom programvaru- och produktutveckling.

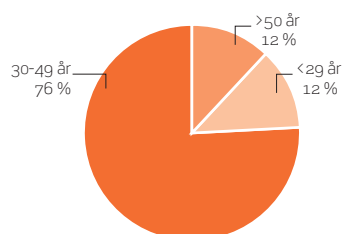
Friskvård och arbetsmiljö

Under året har Arbetsmiljöverket genomfört en systeminspektion av arbetsmiljön. Systeminspektionen gav företaget en värdefull genomgång av rutiner och processer inom arbetsmiljöområdet. Inspektionen visade att företaget på ett bra sätt uppfyller de arbetsmiljökrav som ställs. Under året har företaget genomfört ett flertal arbetsmiljöaktiviteter enligt upprättad handlingsplan.

Anställda per funktion, december 2007

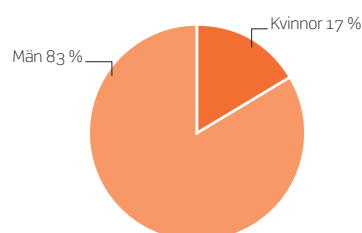


Åldersfördelning, december 2007



Bolagets totala sjukfrånvaro i procent av de anställdas sammanlagda arbetstid är 1,0 procent (1,3). Den låga sjukfrånvaron är mycket positiv utifrån ett medarbetarperspektiv, men även utifrån ett kostnadsperspektiv. Tilgin fortsätter sin strävan att bibehålla en låg sjukfrånvaro genom fortsatta satsningar med företagshälsovård, träningsavtal, träningsbidrag samt via sportaktiviteter anordnade av bolagets aktivitetskommitté. Tilgin hade inga rapporterade arbetsskador under året och har även varit förskonat från olyckor eller tillbud under året.

Könsfördelning, december 2007



Pension och försäkringar

Företaget har tillämpat ersättningsprinciper som byggt på stor individuell frihet där medarbetare från sin bruttolön kunna löneväxla för bland annat pensionsparande. Bolaget har dock beslutat att från och med 1 november 2007 gradvis införa en marknads-mässig premiebestämd pensionsplan i syfte att skapa ännu bättre förutsättningar att behålla medarbetare och attrahera de bästa talangerna. Mer information om pensionsplanen finns i förvaltningsberättelsen och i not 19.

Skatterevision

Under året har Skattemyndigheten kontrollerat löne- och kontrolluppgifterna för anställda avseende kalenderåret 2006.

Revisionen gav en bra genomgång och belysning av områden att arbeta vidare med och har säkerställt att företaget hanterar löner och förmåner på ett korrekt sätt.

Övriga händelser under året

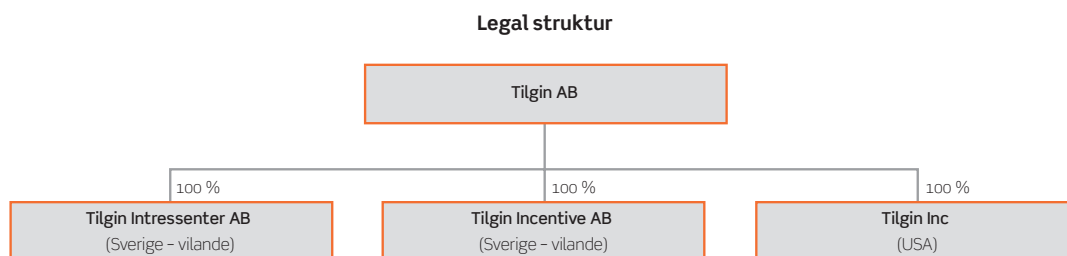
En personalchef anställdes i slutet av 2006. Mot bakgrund av detta har personalrelaterade aktiviteter ökat i omfattning under året. Bland annat har dokumentation och processer avseende bland annat introduktionsprogram för nyanställda, anställningsavtal, utvecklingssamtal och avgångsintervju-samtal omarbetats.

Organisation och legal struktur



Tilgin har under 2007 genomfört omfattande förändringar inom ledningsgruppen. Ola Berglund, tidigare COO, tillträdde som verkställande direktör i juni 2007. Jan Zaar tillträdde i augusti 2007 som utvecklingschef. Ulf Tennander tillträdde som chef för sup-

port och systemintegration i september 2007. I november 2007 tillträdde Milos Herman som produkt- och marknadschef och Göran Reuterdaahl som försäljningschef. Peter Galyas, Mikael Sköld och Thomas Selander ingick i ledningsgruppen sedan tidigare.



Tilgin består av moderbolaget Tilgin AB med de helägda dotterbolagen Tilgin Intressenter AB, Tilgin Incentive AB och Tilgin Inc. De båda svenska dotterbolagen har tidigare bland annat använts för förvaltning av incitamentsprogram och är ej rörelsedrivande. Dotterbolaget Tilgin Inc med säte i Washington, USA, har marknadsfört företagets produkter på den nordameri-

kanska marknaden. Under hösten 2007 beslutades att bolaget skall fokusera på distributörskanaler i Nordamerika och att direktförsäljningen skall avvecklas. De anställda i Nordamerika har sagts upp och slutar under våren 2008. Tilgin har försäljningsrepresentation i Frankrike och Tyskland.



Bolagets aktie, aktiekapital och ägarförhållanden

Aktiekapitalet

Aktiekapitalet i Tilgin uppgår till 22 274 600 kr fördelat på 22 274 600 aktier, envar aktie med ett kvotvärde om 1 kr. Bolaget har endast ett aktieslag. Varje aktie berättigar till en röst på bolagsstämman och samtliga aktier medför (i) lika rätt till andel i vinst, (ii) lika rätt till andel av eventuellt överskott

vid likvidation och (iii) samma företrädesrätt vid nyemission av aktier av samma slag. En differentiering av aktieägarnas rätt att rösta för sina aktier och rätt till bolagets tillgångar och vinst förutsätter att bolagsordningen ändras, vilket kräver kvalificerade majoritetsbeslut.

Aktiekapitalets utveckling

År	Transaktion	Förändring av antal aktier	Totalt antal aktier	Förändring av aktiekapitalet, kr	Totalt aktiekapital, kr
1996	Nybildning	1000	1000	100 000,00	100 000,00
1997	Sammanläggning (10:1)	-900	100	0,00	100 000,00
1999	Split (1:1000)	99 900	100 000	0,00	100 000,00
1999	Nyemission	16 190	116 190	16 190,00	116 190,00
2000	Split (1:10)	1 045 710	1 161 900	0,00	116 190,00
2000	Nyemission	116 190	1 278 090	11 619,00	127 809,00
2000	Fondemission	0	1 278 090	383 427,00	511 236,00
2000	Nyemission	387 096	1 665 186	154 838,40	666 074,40
2000	Nyemission	418 296	2 083 482	167 318,40	833 392,80
2001	Split (1:4)	6 250 446	8 333 928	0,00	833 392,80
2001	Aktieteckning, teckningsoption	32 000	8 365 928	3 200,00	836 592,80
2002	Nyemission	2 500 000	10 865 928	250 000,00	1 086 592,80
2002	Nyemission	5 000 000	15 865 928	500 000,00	1 586 592,80
2003	Nyemission	11 000 000	26 865 928	1 100 000,00	2 686 592,80
2003	Nyemission	485 565	27 351 493	48 556,50	2 735 149,30
2003	Nyemission	2 162 000	29 513 493	216 200,00	2 951 349,30
2003	Nyemission	2 500 000	32 013 493	250 000,00	3 201 349,30
2003	Nyemission	10 000 000	42 013 493	1 000 000,00	4 201 349,30
2004	Nyemission	1 332 000	43 345 493	133 200,00	4 334 549,30
2004	Nyemission	9 999 998	53 345 491	999 999,80	5 334 549,10
2004	Nyemission	105 000 000	158 345 491	10 500 000,00	15 834 549,10
2005	Aktieteckning, teckningsoption	9	158 345 500	0,90	15 834 550,00
2005	Sammanläggning (10:1)	-142 510 950	15 834 550	0,00	15 834 550,00
2005	Nyemission ¹⁾	25 000 000	40 834 550	25 000 000,00	40 834 550,00
2005	Konvertering, skuldebrev	47 134 459	87 969 009	47 134 459,00	87 969 009,00
2005	Aktieteckning, teckningsoption	1	87 969 010	1,00	87 969 010,00
2005	Sammanläggning (10:1)	-79 172 109	8 796 901	0,00	87 969 010,00
2005	Nyemission	3 200 000	11 996 901	32 000 000,00	119 969 010,00
2006	Konvertering, skuldebrev	121 492	12 118 393	1 214 920,00	121 183 930,00
2006	Minskning av aktiekapital	0	12 118 393	-109 065 537,00	12 118 393,00
2006	Nyemission	6 610 477	18 728 870	6 610 477,00	18 728 870,00
2006	Konvertering, skuldebrev	60 190	18 789 060	60 190,00	18 789 060,00
2006	Nyemission	2 000 000	20 789 060	2 000 000,00	20 789 060,00
2006	Nyemission	400 000	21 189 060	400 000,00	21 189 060,00
2006	Nyemission	1 000 000	22 189 060	1 000 000,00	22 189 060,00
2007	Konvertering, skuldebrev	85 540	22 274 600	85 540,00	22 274 600,00
2008	Förestående emission av aktier ¹⁾	22 274 600	44 549 200	22 274 600,00	44 549 200,00

1) Under förutsättning att emissionen av aktier i under våren 2008 blir fulltecknad. Emissionen är fullt garanterad.

Ägarförhållanden

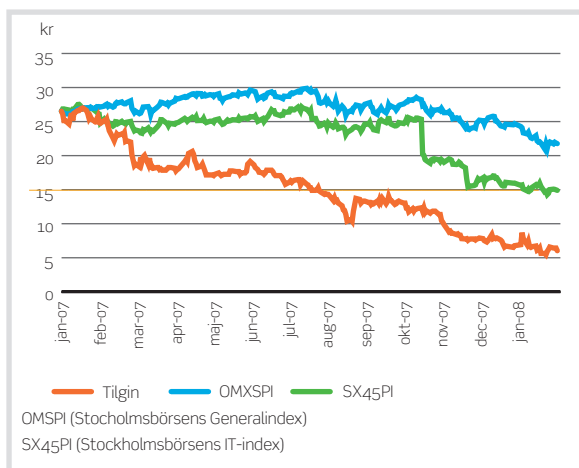
Bolaget hade vid utgången av 2007 drygt 1 000 aktieägare. Per 31 december 2007 stod de fem största aktieägarna för 53% av ägandet.

Per 31 december 2007 förföll utestående teckningsoptioner i ett incitamentsprogram riktat till nyckelpersoner i bolaget. Inga teckningsoptioner har utnyttjats under detta program.

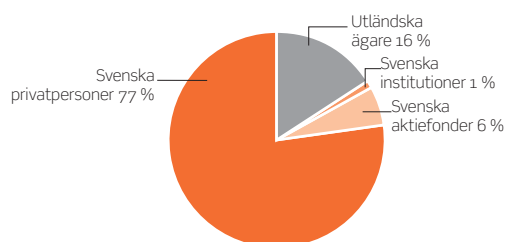
Största aktieägarna per 2007-12-31

Aktieägare	Antal aktier	Aktieandel	Röstandel
MGA Holding AB	6 301 404	28,3 %	28,3 %
Texcel International AB	2 274 853	10,2 %	10,2 %
Kismetia Ltd	1 238 357	5,6 %	5,6 %
T-Bolaget AB	1 132 347	5,1 %	5,1 %
Trulscor AB	869 370	3,9 %	3,9 %
Investment AB Spiltan	647 033	2,9 %	2,9 %
Catella Fokus	550 000	2,5 %	2,5 %
Öhman IT-fond	400 000	1,8 %	1,8 %
Danske Bank International S.A.	360 000	1,6 %	1,6 %
Riddargatan AB Hotel	300 000	1,3 %	1,3 %
Övriga aktieägare	8 201 236	36,8 %	36,8 %
Totalt	22 274 600	100,0 %	100,0 %

Tilgins historiska aktieutveckling i jämförelse med Generalindex och IT-index



Ägarkategorier per 2007-12-31: %-andel av kapitalet



Ägarstruktur

Storleksklass	Antal ägare	Antal aktier	%-andel av aktier
1 - 500	402	133 163	0,6%
5001 - 1 000	184	177 865	0,8%
1 001 - 10 000	331	1 197 199	5,4%
10 001 - 50 000	79	1 975 673	8,9%
50 001 - 1 000 000	37	7 843 739	35,2%
1 000 001 -	4	10 946 961	49,1%
Totalt	1 037	22 274 600	100,0%

Källa: VPC

Utspädning

Bolagets tidigare personaloptionsprogram (2005/2007/Personal), ett incitamentsprogram riktat till nyckelpersoner i bolaget, förföll den 31 december 2007. Inga teckningsoptioner har utnyttjats under detta program. Inga ytterligare teckningsoptioner har utgetts till personal eller andra intressenter under 2007. Det finns för närvarande inga beslut om att upprätta något nytt incitamentsprogram för anställda eller andra.

Utdelningspolicy

Styrelsen bedömer att utdelningspolitiken kommer att vara restriktiv under de närmaste åren. Dessutom finns vissa formella restriktioner vad gäller utdelning från bolaget till följd av beslut, vid extra bolagsstämma den 6 mars 2006, om minskning av bolagets aktiekapital med 109,1 Mkr för täckning av förlust i syfte att uppnå en balans mellan aktiekapital och övrigt eget kapital. Aktiebolagslagens regler om minskning av aktiekapitalet föreskriver, som ett borgenärsskydd, att utdelning efter beslutad minskning för täckning av förlust inte får ske under de påföljande tre åren (det vill säga till och med 2009) utan tillstånd från Bolagsverket, eller i tvistiga fall, allmän domstol. Bolagsverket lämnar regelmässigt tillstånd om inte någon av bolagets borgenärer motsätter sig att sådant tillstånd lämnas. Utdelning kan också ske om aktiekapitalet dessförinnan ökats med minst ett belopp som motsvarar minskningsbeloppet.

Styrelse



Johnny Sommarlund (f. 1965)

Styrelseordförande sedan 2004. Johnny Sommarlund är VD och styrelseledamot för MGA Holding Aktiebolag och styrelseledamot i TOUL Meditech Aktiebolag med flera bolag.

Innehav i Tیلgin: Eget: 50 000 aktier



Anders Lönnqvist (f. 1958)

Styrelsemedlem sedan 2000. Anders Lönnqvist är Investment Manager och ägare i Servisen, och har erfarenhet från åtskilliga utvecklings- och investmentbolag. Han är också styrelseordförande i Servisen, samt styrelsemedlem i Novestra och flera andra bolag.

Innehav i Tیلgin: Eget: 6 300 aktier
Närstående: 42 809 aktier
Via bolag: 2 293 785 aktier



Fredrik Berglund (f. 1961)

Styrelsemedlem sedan 2007. Fredrik Berglund är verkställande direktör på Scribona AB (publ) och har telekomerfarenhet från bland annat Tele2.

Innehav i Tیلgin: inget innehav



Sven-Christer Nilsson (f. 1944)

Styrelseledamot sedan 2005. Sven-Christer Nilsson har tidigare varit VD och koncernchef för Ericsson. Han är styrelsemedlem i Assa Abloy AB, Innovationsbron och AB CEVA Inc.. Han är också styrelseordförande i Förvaltningsstiftelsen för Sveriges Radio AB, Sveriges Television AB och Sveriges Utbildningsradio AB samt i Swedish ICT Research AB.

Innehav i Tیلgin: Eget: 15 000 aktier



Lars Klingstedt (f. 1954)

Styrelseledamot sedan 2002. Lars Klingstedt är partner och rådgivare till Investment AB Spiltan och är grundare till flera olika IT-bolag så som Turn-Key Data AB och Trio AB. Han är också styrelseordförande i API Maintenance Systems A/S samt styrelseledamot i Investment AB Spiltan och Alternativa Aktiemarknaden i Sverige AB med flera bolag.

Innehav i Tیلgin: Eget: 417 aktier, Via bolag: 994 aktier



Tomas Torlöf (f. 1967)

Styrelseledamot sedan 2003. Tomas Torlöf bedriver investeringsverksamhet inriktad mot mindre teknikutvecklingsbolag, däribland Applied Sensor, Columbitech, CTT Systems och Proximion. Han är styrelseledamot i Columbitech med flera bolag.

Innehav i Tیلgin: Via bolag: 869 370 aktier

Revisor

KPMG Bohlins AB
Huvudansvarig revisor:

Åsa Wirén Linder

Född 1968. Auktori serad revisor (FAR SRS)

KPMG Bohlins AB
Tegelbacken 4 A
Box 16106
103 23 STOCKHOLM

Revisor sedan årsstämman den 11 maj 2006.

Desförinnan, under perioden 1997 till årsstämman den 11 maj 2006, var auktoriserade revisorn Bo Suneson, född 1945, KPMG Bohlins AB, med adress Tegelbacken 4 A, Box 16106, 103 23 STOCKHOLM, revisor för Tیلgin.

Ledande befattningshavare



Tilgins ledningsgrupp: Ulf Tennander, Thomas Selander, Ola Berglund, Göran Reuter Dahl, Peter Galyas, Milos Herman, Jan Zaar och Mikael Sköld.

Ulf Tennander (f. 1958)

Chef för Support och Systemintegration
Ulf har tidigare erfarenhet från olika utvecklingsorganisationer och ledande positioner från bland annat Digitailor AB, Microtec Research Scandinavia AB, Mentor Graphics Corp., Lucent Technologies och OSE Systems Inc. Ulf Tennander har en civilingenjörsexamen i Elektroteknik från Kungliga Tekniska Högskolan. Ulf anställdes vid Tilgin 2002.
Innehav i Tilgin: Eget: 3 364 aktier

Thomas Selander (f. 1971)

Produktions- och logistikchef
Tidigare erfarenheter omfattar arbete som team leader för Internet Appliances vid ICU Scandinavia AB/A Brand New World. Har även arbetat med design av hårdvara och mjukvara vid Kihlströms Manometerfabrik samt med projekt rörande svensk telekom- och fordonsindustri vid Semcon. Thomas Selander innehar en högskoleingenjörsexamen i elektronik från Kalmar Högskola. Thomas anställdes vid Tilgin 2002.
Innehav i Tilgin: Eget: 3 826 aktier

Ola Berglund (f. 1959)

Verkställande Direktör
Tidigare VD för Cepro AB och Enea AB, samt innan dess ett flertal uppdrag varibland utvecklingschef för Saab Systems AB. Ola Berglund har mer än 20 års erfarenhet från internationella mjukvaruföretag och mer än 15 års erfarenhet i olika ledande befattningar. Ola Berglund har en civilingenjörsexamen i elektroteknik från Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm. Ola har arbetat på Tilgin sedan början av 2007.
Innehav i Tilgin: Eget: 75 000 aktier

Göran Reuter Dahl (f. 1962)

Försäljningschef
Tidigare VP Sales för Birdstep Technology i Norge samt liknande positioner hos bland annat Ericsson, Nortel och Microsoft. Göran har en civilingenjörsexamen i elektroteknik och har arbetat på Tilgin sedan november 2007.
Innehav i Tilgin: inget innehav

Peter Galyas (f. 1964)

Teknikchef
Har mer än 18 års erfarenhet från telekommunikationsbranschen och IP-industrin. Tidigare har han arbetat för Ericsson i olika ledande befattningar såsom produktchef, systemarkitekt och Senior Specialist inom mobiltelefonisystem och IP-baserade lösningar. Peter Galyas har en civilingenjörsexamen i elektroteknik och datakommunikation från Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm. Peter har arbetat på Tilgin sedan 2000.
Innehav i Tilgin: Eget: 50 312 aktier

Milos Herman (f. 1960)

Marknads- och produktchef
Närmast delägare och verksam i konsultföretaget Antoma AB. Milos har mer än 20 år på ledande befattningar inom IT- och telekombranschen på bland annat IBM, Apple Computer, Doctom, samt TietoEnator. Milos har en civilingenjörsexamen i teknisk fysik med inriktning på datateknik. Milos har arbetat på Tilgin sedan slutet av 2007.
Innehav i Tilgin: inget innehav

Jan Zaar (f. 1959)

Utvecklingschef
Jan har en bred ledarskaps erfarenhet från forsknings- och utvecklingsavdelningar på bland annat stora företag som Ericsson och även mindre mer entreprenörsdrivna företag. Senast har Jan arbetat inom produktledning på Enea AB. Jan har en civilingenjörsexamen från Chalmers Tekniska Högskola och har arbetat på Tilgin sedan augusti 2007.
Innehav i Tilgin: Eget: 13 000 aktier

Mikael Sköld (f. 1968)

Ekonomi- och finanschef
Har tidigare arbetat som affärsutvecklingschef och finanschef på Utfors AB, som seniorkonsult på SIAR-Bossard/Gemini Consulting, samt som projektledare på Litorina Kapital. Mikael Sköld har en ekonomie magisterexamen från Handelshögskolan i Stockholm. Mikael har arbetat på Tilgin sedan 2004.
Innehav i Tilgin: Eget: 30 001 aktier, Via bolag: 15 292 aktier

Förvaltningsberättelse

Koncernen

Koncernen bestod vid utgången av räkenskapsåret av ett rörelsedrivande moderbolag med en filial i USA, samt två vilande dotterbolag.

Moderbolaget Tilgin AB (publ)

Tilgin utvecklar och levererar IP-baserad kundplacerad utrustning (CPE) för avancerade triple play och IMS-baserade tjänster (IP Multimedia Subsystem). Tilgin stöder en fullständig konvergens mellan röst-, video- och datatjänster och har en nätverksbaserad syn på den kundplacerade utrustningen som gör det möjligt för operatörer att erbjuda ett brett utbud med innovativa och konkurrenskraftiga bredbandstjänster. Tilgins omfattande produktportfölj med IP residential gateways, set-top-boxar och administrationslösningar ger operatörerna en hög avkastning på deras investeringar genom att möjliggöra kostnadseffektiva tjänster och nya intäktströmmar över produkternas livscykel.

Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare

För principer rörande ersättningar till ledande befattningshavare, såsom de fastställdes av årsstämman 2007, samt faktiskt utfall under 2007, se närmare under not 6. Styrelsen föreslår att årsstämman 2008 beslutar om riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare enligt följande. Som ledande befattningshavare skall avses VD och de ledande befattningshavare som ingår i bolagets ledningsgrupp. Utgångspunkten skall vara att löner och andra ersättningar till ledande befattningshavare skall vara marknadsmässiga så att bolaget kan attrahera och behålla en kompetent bolagsledning. Ersättningsstrukturerna skall så långt som möjligt vara rimligt förutsägbara, såväl beträffande kostnaden för företaget som förmånen för den anställde och vara baserade på objektiva faktorer. VD:s ersättning skall fastställas av styrelsen och ersättningar till övriga ledande befattningshavare skall beslutas av VD efter samråd med styrelsens ersättningsutskott. Ersättningsnivåerna för ledande befattningshavare, inklusive den verkställande direktören, revideras årligen. En fast grundlön skall alltid utgå till ledande befattningshavare, baserat på befattning, ansvarsområde, kvalifikation och individuell prestation. Rörlig ersättning skall som huvudregel endast utgå till VD samt ledande befattningshavare i försäljningsfunktionen. Sådan rörlig ersättning skall baseras på uppnådda försäljningsresultat, baserat på i förväg uppställda försäljningsmål som revideras årligen. Bolagets ledande befattningshavare, utom VD, ingår i den premiebestämda pensionsplan som sedan en tid tillbaka tillhandahålls av bolaget. Pensionsplanen införs i tre steg (1/3, 2/3 och 3/3) under en dryg treårsperiod med start i november 2007. Ledande befattningshavare kan också från tid till annan erbjudas att delta i incitamentsprogram, att beslutas i därvid föreskriven ordning. För andra ledande befattningshavare än VD gäller i allmänhet en ömsesidig uppsägningstid om tre månader. För VD gäller en uppsägningstid för Bolaget om tolv månader och för

VD om sex månader. Styrelsen får frågå dessa riktlinjer om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl för det.

Filialer och dotterbolag

Tilgin Inc.

Filialen Tilgin Inc. (602-290-253) bildades i april 2003. Filialen, som har sitt säte i Washington, USA, har marknadsfört moderbolagets produkter på den nordamerikanska marknaden. Filialen har inte haft någon omsättning under året, eftersom all försäljning av koncernens produkter har skett via moderbolaget. Filialens kostnader har belastat koncernens och moderbolagets nettoresultat med -2,3 mkr (-6,1). Filialen hade vid räkenskapsårets utgång två anställda. Avvecklingen av verksamheten i Tilgin Inc. slutförs under våren 2008 i enlighet med tidigare beslut att fokusera på en indirekt försäljningsmodell för den nordamerikanska marknaden.

Verksamhetsåret 2007

Koncernen (Tkr)	2007	2006	2005
Nettoomsättning	391 243	452 946	202 996
Bruttovinst	93 450	97 996	25 009
Bruttomarginal, %	23,9 %	21,6 %	12,3 %
Rörelseresultat	-50 684	-31 012	-86 754
Rörelsemarginal, %	-12,9 %	-6,8 %	-41,8 %
Resultat före skatt	-51 467	-34 440	-91 246

Verksamhet och marknad

Den främsta underliggande drivkraften för den marknad som Tilgin verkar inom är den snabba utveckling som pågår globalt inom bredbandsmarknaden. Bredbandsanslutning till Internet är idag en relativt standardiserad tjänst med få möjligheter till differentiering. Detta i kombination med successiv avreglering gör att operatörerna verkar på en alltmer konkurrensutsatt marknad. Samtidigt har kapaciteten i bredbandsnätverken ökat kontinuerligt vilket gjort det möjligt att utöver vanligt internetsurfande använda IP-teknik till mer bandbredds- och kvalitetskrävande applikationer som till exempel telefoni och TV över bredband.

Marknaden för både IPTV och IP residential gateway utvecklades fortsatt positivt under 2007. Försäljningen inom IPTV till bolagets hittills största kund avtog nästan helt under slutet av 2007, vilket har påverkat bolagets orderingång, omsättning och resultat negativt. Orderingången från andra befintliga och nya kunder inom IP residential gateway har dock varit fortsatt positiv, och bolaget väntar sig en fortsatt god utveckling inom detta segment.

Omsättning

Nettoomsättningen under 2007 uppgick till 391,2 mkr (452,9), en minskning med 14 % jämfört med föregående år. Nettoomsättningen under året fördelade sig med 253,0 mkr (348,0) inom produktområdet IPTV och 138,2 mkr (104,9) inom produktområdet IP Residential Gateway. Totalt utlevererades till kund 407 810 (381 774) enheter kundplacerad utrustning under året, varav 145 700 (194 338) set-top-boxar och 262 110 (187 436) residential gateway-enheter.

Resultat och ställning

Rörelseresultatet för året uppgick till -50,7 mkr (-31,0). Nettoresultatet för året uppgick till -51,5 mkr (-34,4). Bruttomarginalen för året uppgick till 24 % (22 %) vilket är en förbättring jämfört med föregående år.

De externa rörelsekostnaderna har under 2007 minskat med 14 % till 55,5 mkr (64,9). Minskningen beror främst på att nettot av övriga rörelsekostnader avseende kursvinster/kursförluster på såväl valutasäkringar av enskilda kundaffärer som på fordringar/skulder av rörelsekaraktär var 8,6 mkr bättre under 2007. En ökning i antalet anställda under året har inneburit att personalkostnaderna under året ökat med 21 % till 71,1 mkr (58,7). Av- och nedskrivningarna under året ökade till 19,9 mkr (5,7), varav av- och nedskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader uppgick till 18,0 mkr (4,4).

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under 2007 till 53,3 mkr (-100,6). Rörelsekapitalbindningen minskade främst med anledning av den lägre affärsvolymen i verksamheten under året. Likviditeten uppgick per 31 december 2007 till 34,0 mkr (92,3). Bolaget har tillgång till en fakturakredit i olika valutor motsvarande cirka 100 mkr från Svenska Handelsbanken. Per 31 december 2007 var denna kreditfacilitet utnyttjad till 22,6 mkr (96,2). Bolaget har under våren 2008 också tillgång till en kortfristig bryggkredit om 15 mkr från banken, till dess att medel från den beslutade nyemissionen har erhållits. Inga väsentliga investeringar har ägt rum under 2007, utöver aktiveringar av utvecklingskostnader.

Bolaget gör bedömningen att nuvarande nettolikviditet inte är tillräcklig för att finansiera bolagets rörelsekapitalbehov. Rörelsekapitalbehovet består främst av uppkommet negativt rörelseresultat, ökad rörelsekapitalbindning i samband med förnyad tillväxt samt återbetalning av kortfristig bryggkredit för det fall denna utnyttjas. I och med den beslutade nyemissionen av aktier kommer bolaget att tillföras omkring 72 Mkr, före emissions- och garantikostnader, vilket enligt Tilgins bedömning är tillräckligt för att finansiera bolagets rörelsekapitalbehov under de kommande tolv månaderna.

Koncernens eget kapital uppgick per 31 december 2007 till 98,6 mkr (149,2) och aktiekapitalet uppgick vid samma tidpunkt till 22,3 mkr (22,2). Soliditeten uppgick per 31 december till 57 % (41 %).

Händelser av väsentlig betydelse som inträffat under räkenskapsåret eller efter dess slut

Bolaget etablerade under året säljrepresentation i Tyskland. Idag finns två lokala säljare som arbetar för Tilgins räkning på den tyska marknaden.

Fredrik Berglund, VD på Scribona, invaldes ny styrelseledamot på årsstämman för 2007.

Ola Berglund, bolagets Chief Operating Officer tillträdde i juni 2007 som ny VD.

Under det tredje kvartalet 2007 tecknade bolaget ett glo-

balt samarbetsavtal inom IPTV med Ericsson. Avtalet innebär att Tilgin integrerar befintliga och kommande produktplattformar inom ramen för Ericssons systemlösning inom IPTV.

Beslut fattades under andra halvåret 2007 att fokusera på distributörskanalen i Nordamerika och därmed avveckla direktförsäljningen.

Bolaget tecknade under 2007 sitt hittills största supportavtal med en ledande systemintegrator avseende bolagets största IPTV-installation. Avtalet omfattar mjukvarusupport, konsult- och utbildningstjänster.

I februari 2008 tecknade bolaget ett heltäckande avtal om försäljnings- och marknadsföringssamarbete med Nokia Siemens Networks, en globalt erkänd systemintegrator. Avtalet avser försäljning av Tilgins förintegrerade IPTV-produkter till utvalda kunder.

Den extra bolagsstämman 18 mars 2008 beslutade om nyemission av högst 22 274 600 aktier och emission av högst 14 849 732 teckningsoptioner i två serier med företrädesrätt till teckning för bolagets aktieägare. Nyemissionen är fullt garanterad och kommer att tillföra bolaget ett belopp om cirka 72 mkr före emissions- och garantikostnader

Verksamhet inom forskning och utveckling

Bolaget bedriver endast utvecklingsverksamhet, ej forskningsverksamhet. Utvecklingsverksamheten har intensifierats under de senaste åren, och eftersom den teknologiska utvecklingen accelererar förväntar sig bolaget att utvecklingsverksamheten kommer att fortsätta ligga på en hög nivå.

Utvecklingskostnaderna består av externa kostnader, framförallt i form av nedlagd konsulttid i olika utvecklingsprojekt, samt interna kostnader, främst i form av internt nedlagd tid av personal anställd på utvecklingsavdelningen, samt viss annan personal som i större eller mindre omfattning är involverade i utvecklingsprojekt. Utvecklingskostnaderna totalt ökade från 48,1 mkr under 2006 till 59,8 mkr under 2007, där 19,6 (17,2) mkr avser externa kostnader och 40,1 (30,9) mkr avser internt nedlagd tid. Relativt bolagets totala intäkter ökade andelen från 11 % till 15 %. Av årets totala utvecklingsutgifter har 35,8 (29,2) mkr aktiverats. För ytterligare information, se Not 1 under Forskning och utveckling samt Not 10 Immateriella anläggningstillgångar.

Information om risker och osäkerhetsfaktorer

De risker av väsentlig karaktär som Tilgin är utsatt för omfattar bland annat bolagets beroende av ett mindre antal stora kunder samt exponeringen mot utländska valutor. Kundberoendet förväntas dock minska i betydelse i takt med att bolagets kundbas successivt breddas. Närmare information om valutaexponering återfinns under noterna 23 och 30. Även exponeringsrisken förväntas minska framgent, då andelen försäljning i EUR relativt USD förväntas bli lägre under 2008.

Tullverket har i mars 2007 påfört bolaget tullavgift om

cirka 4,8 mkr, varav cirka 0,4 mkr avser moms, avseende tre leveranser av IP-TV-produkter under 2005 och 2006. Bolaget har överklagat beslutet och ärendet har nyligen lämnats över till Länsrätten för prövning. Bolaget har beviljats uppskjuten verkställighet avseende betalningen av aktuellt belopp. Denna process kan leda till att bolaget slutligen påförs aktuella tullavgifter. Huruvida det finns risk för att bolaget påförs ytterligare tullavgifter eller andra kostnader i anledning av den typ av produktleveranser som är föremål för den aktuella processen, är i dagsläget inte klarlagt.

Finansiella instrument och riskhantering

I not 23 beskrivs närmare koncernens och moderbolagets mål och tillämpade principer för finansiell riskstyrning jämte, för varje viktig typ av planerad affärshändelse där säkringsredovisning används, tillämpade principer för säkring. Vidare beskrivs koncernens och moderbolagets exponering för olika finansiella risker.

Enligt bolagets finanspolicy skall bruttovinsten i produktförsäljningen valutasäkras till USD, innebärande att större kundorder eller kontrakterad försäljning i annan valuta än USD valutasäkras mot USD. Detta eftersom den övervägande delen av inköp av handelsvaror sker i USD. För närvarande säkras inte andra valutarisker, till exempel den riskexponering som finns mellan bruttovinster i USD och rörelsekostnader i SEK. Standardiserade valutaterminer används vid valutasäkring, säkring sker mot den tidpunkt då kundens inbetalning beräknas ske. Terminssäkring av kundorder enligt ovan är rörelserelaterade och redovisas under övriga rörelseintäkter respektive övriga rörelsekostnader och inkluderas därmed i rörelseresultatet

Information om icke-finansiella resultatindikationer

Bolaget är föremål för olika risker av icke-finansiell karaktär, till exempel avseende miljö- och personalrelaterade faktorer. Tilgins produkter omfattas av regler rörande bland annat miljö- och säkerhetskrav, till exempel med avseende på krav kopplade till miljövänlig produktion och miljövänliga material, samt krav på miljövänlig återvinning av uttjänta produkter. Bolaget strävar efter att vid varje tidpunkt följa de regelverk som gäller för bolagets produkter i olika länder och regioner. Detta sker också i samarbete med bolagets tillverknings- och utvecklingspartner som skall kunna möta såväl gällande som ändrade kvalitets- och miljökrav på produkterna. Bolaget är beroende av ett antal nyckelpersoners kunskap, erfarenhet och engagemang. För att underlätta nyrekrytering och för att kunna behålla nyckelpersoner och kvalificerad ledningspersonal försöker bolaget löpande säkerställa att medarbetarna erhåller marknadsmässig ersättning samt att utveckla arbetsmiljön och arbetsuppgifterna på ett positivt sätt. Genom att knyta till sig externa partner som kan tillhandahålla kritiska resurser kan bolaget också öka flexibiliteten och minska riskexponeringen i detta avseende.

Redogörelse för styrelsearbetet under året

Tilgins styrelse har under 2007 bestått av sex ledamöter, utan suppleanter. Den tidigare styrelsen omvaldes vid årsstämma den 26 april 2007, och därutöver valdes Fredrik Berglund som ny ledamot.

Styrelsen uppfyller Stockholmsbörsens noteringskrav vad gäller oberoende i förhållande till bolaget, bolagsledningen och större aktieägare.

Utöver den löpande uppföljningen och kontrollen av verksamheten har styrelsen under 2007 utsett en ny VD för bolaget samt behandlat bl.a. följande frågor: avveckling av den operativa verksamheten i dotterbolaget Tilgin Inc., stegvis införande av en premiebestämd pensionsplan för den svenska personalen samt översyn av bolagets ledningsgrupp och organisationsstruktur. Därutöver har styrelsen under året fortsatt arbetet med att se över och revidera bolagets övergripande strategi framåt.

Styrelsen har under 2007 hållit åtta ordinarie och extra sammanträden, utöver konstituerande styrelsemöte (per capsulam).

Förväntningar avseende den framtida utvecklingen

Beställningarna från bolagets hittills största kund inom IPTV-segmentet avtog nästan helt under slutet av 2007. Detta påverkade 2007 års ordergång samt orderstocken vid årets slut på ett negativt sätt jämfört med föregående år. Försäljning till övriga kunder har utvecklats positivt, särskilt under årets avslutning.

Mot bakgrund av denna utveckling har bolaget beslutat genomföra ett åtgärdsprogram. Programmet beräknas vara fullt implementerat under det andra halvåret 2008 och innebär att rörelsens kostnader utöver handelsvaror och avskrivningar på kvartalsbasis minskar med minst 20 % jämfört med nivån i det fjärde kvartalet 2007. Bolagets produktutvecklingsprogram inriktat på nuvarande kunder och prioriterade marknader förblir dock intakt.

Sammantaget förväntas ordergång och omsättning minska under det första halvåret jämfört med motsvarande period 2007. Bolaget gör i nuläget bedömningen att det dröjer till andra halvåret 2008 innan ordergång och omsättning återhämtar sig och det återigen finns förutsättningar för en ny tillväxtfas och resultatförbättringar. Mot bakgrund av det aviserade åtgärdsprogrammet och fortsatt förstärkta bruttomarginaler förväntas, trots en minskad omsättning, ett förbättrat rörelseresultat för 2008.

Förslag till behandling av bolagets förlust

Styrelsen föreslår att den ansamlade förlusten -50 697 693 kronor behandlas enligt följande:

Föres i ny räkning	-50 697 693
Summa	-50 697 693

Vad gäller koncernens och moderbolagets resultat och ställning i övrigt, hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande noter.

Resultaträkning för koncernen

1 januari-31 december

Tkr	Not	2007	2006
Nettoomsättning	2, 3	391 243	452 946
Övriga rörelseintäkter	4	2 399	275
		393 642	453 221
Rörelsens kostnader			
Handelsvaror		-297 793	-354 949
Övriga externa kostnader		-48 833	-50 808
Personalkostnader	19	-71 130	-58 684
Av-/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	10, 11	-19 873	-5 734
Övriga rörelsekostnader	5	-6 697	-14 057
Rörelseresultat	3, 6, 7, 24	-50 684	-31 012
Ränteintäkter		2 782	762
Räntekostnader		-3 565	-4 191
Finansnetto	8	-783	-3 428
Resultat före skatt		-51 467	-34 440
Skatt	9		-
Årets resultat		-51 467	-34 440
Resultat per aktie före och efter utspädning	16	-2,31	-2,45

Balansräkning för koncernen

Per den 31 december

Tkr	Not	2007 -12-31	2006-12-31
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	10	42 540	24 715
Materiella anläggningstillgångar	11	4 450	4 278
Summa anläggningstillgångar		46 990	28 993
Varulager	12	33 058	91 810
Skattefordringar	9	532	244
Kundfordringar	13	40 080	127 791
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	14	8 320	12 662
Övriga fordringar		10 377	10 330
Likvida medel	28	34 027	92 317
Summa omsättningstillgångar		126 394	335 155
Summa tillgångar		173 384	364 149
EGET KAPITAL			
	15		
Aktiekapital		22 275	22 189
Övrigt tillskjutet kapital		536 247	535 478
Ansamlad förlust inklusive årets resultat		-459 925	-408 458
Summa eget kapital		98 597	149 209
Avsättningar			
Avsättningar för garantiåtaganden	20	1 948	1 760
Summa avsättningar		1 948	1 760
Skulder			
Långfristiga räntebärande skulder	17, 23	781	781
Summa långfristiga skulder		781	781
Kortfristiga räntebärande skulder	17, 23	22 623	97 204
Förskott från kunder		176	3 791
Leverantörsskulder		15 364	77 031
Övriga skulder	21	3 527	2 757
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	22	30 368	31 616
Summa kortfristiga skulder		72 058	212 399
Summa skulder		74 787	213 180
Summa eget kapital och skulder		173 384	364 149

Information om koncernens ställda säkerheter och eventualförpliktelser, se not 25.

Förändringar i koncernens eget kapital

Tkr	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Ansamlad förlust inkl årets resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2006-01-01	119 969	324 156	-374 018	70 107
Årets resultat	-	-	-34 440	-34 440
Summa förmögenhetsförändringar, exkl. transaktioner med bolagets ägare	-	-	-34 440	-34 440
Nedsättning av aktiekapitalet	-109 066	109 066	-	-
Nyemissioner	10 010	121 263	-	131 273
Emissionskostnader avseende nyemissioner	-	-19 549	-	-19 549
Konverterade konvertibla skuldebrev	1 276	542	-	1 818
Utgående eget kapital 2006-12-31	22 189	535 478	-408 458	149 209
Ingående eget kapital 2007-01-01	22 189	535 478	-408 458	149 209
Årets resultat	-	-	-51 467	-51 467
Summa förmögenhetsförändringar, exkl. transaktioner med bolagets ägare	-	-	-51 467	-51 467
Konverterade konvertibla skuldebrev	86	769	-	855
Utgående eget kapital 2007-12-31	22 275	536 247	-459 925	98 597

Nedsättning av aktiekapitalet samt ianspråktagande av reservfond för täckande av förlust redovisades föregående år mot Ansamlad förlust, vilket har justerats och redovisning sker nu mot Övrigt tillskjutet kapital.

Kassaflödesanalys för koncernen

1 januari - 31 december

Tkr	Not	2007	2006
	28		
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		-51 467	-34 440
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		20 061	6 964
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		-31 406	-27 476
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager		58 752	-48 835
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		91 719	-75 166
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		-65 759	50 851
Kassaflöde från den löpande verksamheten		53 306	-100 626
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-35 775	-29 165
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-2 095	-3 436
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		0	208
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-37 870	-32 393
Finansieringsverksamheten			
Nyemissioner		-	111 725
Återbetalning av konvertibellån		-193	-
Fakturabelåning		-73 533	43 007
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-73 726	154 732
Årets kassaflöde		-58 290	21 713
Likvida medel vid årets början		92 317	70 604
Likvida medel vid årets slut		34 027	92 317

Resultaträkning för moderbolaget

1 januari - 31 december

Tkr	Not	2007	2006
Nettoomsättning	2	391 243	452 946
Övriga rörelseintäkter	4	2 399	275
		393 642	453 221
Rörelsens kostnader			
Handelsvaror		-297 793	-354 949
Övriga externa kostnader		-48 833	-50 808
Personalkostnader	6, 19	-71 130	-58 684
Av-/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	10, 11	-19 873	-5 734
Övriga rörelsekostnader	5	-6 697	-14 057
Rörelseresultat	6, 7, 24	-50 684	-31 012
<i>Resultat från finansiella poster:</i>			
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		2 781	762
Räntekostnader och liknande resultatposter		-3 565	-4 191
Resultat efter finansiella poster	8	-51 468	-34 440
Resultat före skatt		-51 468	-34 440
Skatt	9	-	
Årets resultat		-51 468	-34 440

Balansräkning för moderbolaget

Per den 31 december

Tkr	Not	2007-12-31	2006-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	10	42 540	24 715
Materiella anläggningstillgångar	11	4 450	4 278
Finansiella anläggningstillgångar	27	200	200
Summa anläggningstillgångar		47 190	29 193
Omsättningstillgångar			
Varulager	12	37 165	91 793
Kundfordringar	13	40 080	127 791
Övriga fordringar		6 802	10 591
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	14	8 320	12 662
Kassa och bank	28	33 945	92 235
Summa omsättningstillgångar		126 312	335 073
Summa tillgångar		173 502	364 266

Per den 31 december

Tkr	Not	2007-12-31	2006-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	15		
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital (22 274 600 aktier)		22 275	22 189
Reservfond		127 072	324 187
<i>Summa bundet eget kapital</i>		149 347	346 376
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond		103 026	102 256
Balanserat resultat		-102 256	-264 931
Årets resultat		-51 468	-34 440
<i>Summa fritt eget kapital</i>		-50 698	197 115
Summa eget kapital		98 649	149 261
Avsättningar			
Avsättningar för garantiåtaganden	20	1 948	1 760
<i>Summa avsättningar</i>		1 948	1 760
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	18	781	781
<i>Summa långfristiga skulder</i>		781	781
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	18	22 623	96 155
Förskott från kunder		176	3 791
Leverantörsskulder		15 365	77 031
Skulder till koncernföretag		65	65
Övriga skulder	21	3 527	3 806
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	22	30 368	31 616
<i>Summa kortfristiga skulder</i>		72 124	212 464
Summa eget kapital och skulder		173 502	364 266

Ställda säkerheter och eventalförpliktelser för moderbolaget

Per den 31 december	Not	2007-12-31	2006-12-31
Tkr			
Ställda säkerheter	25	31 376	121 690
Eventalförpliktelser		Inga	Inga

Förändringar i moderbolagets eget kapital

Tkr	Bundet eget kapital		Fritt eget kapital			Totalt eget kapital
	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Årets resultat	
Ingående eget kapital 2006-01-01	119 969	324 187	-	-373 996	-	70 160
Årets resultat	-	-	-	-	-34 440	-34 440
Summa förmögenhetsförändringar, exkl. transaktioner med bolagets ägare	-	-	-	-	-34 440	-34 440
Nedsättning av aktiekapitalet	-109 066	-	-	109 066	-	-
Nyemissioner	10 010	-	121 263	-	-	131 273
Emissionskostnader avseende nyemissioner	-	-	-19 549	-	-	-19 549
Konverterade konvertibla skuldebrev	1 275	-	542	-	-	1 817
Utgående eget kapital 2006-12-31	22 189	324 187	102 256	-264 931	-34 440	149 261

Tkr	Bundet eget kapital		Fritt eget kapital			Totalt eget kapital
	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Årets resultat	
Ingående eget kapital 2007-01-01	22 189	324 187	102 256	-299 371	-	149 261
Årets resultat	-	-	-	-	-51 468	-51 468
Summa förmögenhetsförändringar, exkl. transaktioner med bolagets ägare	-	-	-	-	-51 468	-51 468
Ianspråktagande av reservfond för täckande av förlust	-	-197 115	-	197 115	-	-
Konverterade konvertibla skuldebrev	86	-	770	-	-	856
Utgående eget kapital 2007-12-31	22 275	127 072	103 026	-102 256	-51 468	98 649

Kassaflödesanalys för moderbolaget

1 januari - 31 december

Tkr	Not	2007	2006
	28		
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		-51 468	-34 440
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		20 061	6 964
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		-31 407	-27 476
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager		54 628	-48 717
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		95 844	-74 608
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder		-65 759	50 856
Kassaflöde från den löpande verksamheten		53 306	-99 945
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-35 775	-29 165
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-2 095	-3 436
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		0	208
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-37 870	-32 393
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		-	111 725
Återbetalning av konvertibellån		-193	-
Fakturabelåning		-73 533	43 007
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-73 726	154 732
Årets kassaflöde		-58 290	22 394
Likvida medel vid årets början		92 235	69 841
Likvida medel vid årets slut		33 945	92 235

Noter till de finansiella rapporterna

Not 1 REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), såsom de har godkänts av EU, för tillämpning inom EU. Vidare har Redovisningsrådets rekommendation RR 30:06 Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats.

Moderbolaget tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen utom i de fall som anges nedan under avsnittet "Moderbolagets redovisningsprinciper". De avvikelser som förekommer mellan moderbolagets och koncernens principer föranleds av begränsningar i möjligheterna att tillämpa IFRS i moderbolaget till följd av ÅRL samt i vissa fall av skatteskäl.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har godkänts för utfärdande av styrelsen den 20 mars 2008. Koncernens resultat- och balansräkning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årstämman den 23 april 2008.

Värderingsgrunder tillämpade vid upprättandet av moderbolagets och koncernens finansiella rapporter

Tillgångar och skulder är redovisade till historiska anskaffningsvärden, förutom vissa finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde.

Funktionell valuta och rapporteringsvaluta

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor som även utgör rapporteringsvalutan för moderbolaget och för koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i svenska kronor. Samtliga belopp, om inte annat anges, är avrundade till närmaste tusental.

Bedömningar och uppskattningar i de finansiella rapporterna

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med IFRS kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Uppskattningarna och antagandena är baserade på historiska erfarenheter och ett antal andra faktorer som under rådande förhållanden synes vara rimliga. Resultatet av dessa uppskattningar och antaganden används sedan för att bedöma de redovisade värdena på tillgångar och skulder som inte annars framgår tydligt från andra källor. Det verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar.

Uppskattningarna och antagandena ses över regelbundet. Ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkat denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder.

Bedömningar gjorda av företagsledningen vid tillämpningen av IFRS som har en betydande inverkan på de finansiella rapporterna och gjorda uppskattningar som kan medföra väsentliga justeringar i påföljande års finansiella rapporter beskrivs närmare i not 30.

Ändrade redovisningsprinciper

Nedanstående nya och ändrade standarder och tolkningar har tillämpats vid upprättandet av 2007 års finansiella rapporter.

IFRS 7 Finansiella instrument: Upplysningar och sammanhängande ändringar i IAS 1 Utformning av finansiella rapporter ställer krav på omfattande upplysningar om den betydelse som finansiella instrument har för företagets finansiella ställning och resultat samt kvalitativa och kvantitativa upplysningar om riskers karaktär och omfattning. IFRS 7 och sammanhängande ändringar i IAS 1 har medfört ytterligare upplysningar i koncernens finansiella rapporter för år 2007 med avseende på koncernens finansiella mål och kapitalhantering. Standarden har inte medfört något byte av redovisningsprincip utan endast förändringar i upplysningskraven avseende finansiella instrument.

IFRIC 10 Delårsrapportering och nedskrivningar förbjuder återföring av en nedskrivning som gjorts i en tidigare delårsperiod avseende goodwill,

en investering i ett egetkapitalinstrument eller i en finansiell tillgång som redovisas till anskaffningsvärde. IFRIC 10 ska tillämpas i koncernens finansiella rapporter för år 2007. Uttalandet ska tillämpas framåtriktat från den tidpunkt koncernen först började tillämpa nedskrivningsreglerna i IAS 36 respektive värderingsreglerna i IAS 39, d.v.s. vad avser goodwill den 1 januari 2004 och vad avser finansiella instrument den 1 januari 2005. Eftersom inga sådana återföringar ägt rum får uttalandet inga effekter på koncernens finansiella rapporter.

Nya IFRS och tolkningar som ännu inte börjat tillämpas

Koncernen har inte valt att förtidstillämpa några nya standarder eller tolkningsuttalanden vid upprättandet av dessa finansiella rapporter. Ett antal nya standarder, ändringar i standarder, samt tolkningsuttalanden träder i kraft först från och med räkenskapsåret 2008.

Klassificering m m

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

Segmentsrapportering

Ett segment är en redovisningsmässigt identifierbar del av koncernen som antingen tillhandahåller varor eller tjänster (rörelsegränar), eller varor eller tjänster inom en viss ekonomisk omgivning (geografiskt område), som är utsatta för risker och möjligheter som skiljer sig från andra segment. Koncernens primära segment är rörelsegränar. Segmentsinformation lämnas i enlighet med IAS 14 endast för koncernen.

Konsolideringsprinciper

Dotterföretag

Dotterföretag är företag som står under ett bestämmande inflytande från Tilgin AB. Bestämmande inflytande innebär direkt eller indirekt en rätt att utforma ett företags finansiella och operativa strategier i syfte att er hålla ekonomiska fördelar. Vid bedömningen om ett bestämmande inflytande föreligger, skall potentiella röstberättigande aktier som utan dröjsmål kan utnyttjas eller konverteras beaktas.

Dotterföretag redovisas enligt förvärvsmetoden. Metoden innebär att förvärv av ett dotterföretag betraktas som en transaktion varigenom koncernen indirekt förvärv dotterföretagets tillgångar och övertar dess skulder och eventalförpliktelser. Det koncernmässiga anskaffningsvärdet fastställs genom en förvärvsanalys i anslutning till rörelseförvärvet. I analysen fastställs dels anskaffningsvärdet för andelarna eller rörelsen, dels det verkliga värdet av förvärvade identifierbara tillgångar samt övertagna skulder och eventalförpliktelser. Skillnaden mellan anskaffningsvärdet för dotterföretagsaktierna och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder och eventalförpliktelser utgör koncernmässig goodwill. När skillnaden är negativ redovisas denna direkt i resultaträkningen.

Dotterföretags finansiella rapporter tas in i koncernredovisningen från och med förvärvstidpunkten till det datum då det bestämmande inflytandet upphör.

Transaktioner som elimineras vid konsolidering

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter eller kostnader och orealiserade vinster eller förluster som uppkommer från koncerninterna transaktioner mellan koncernföretag, elimineras i sin helhet vid upprättandet av koncernredovisningen.

Transaktioner i utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen. Funktionell valuta är valutan i de primära ekonomiska miljöer där de i koncernen ingående bola-

gen bedriver sin verksamhet. De bolag som ingår i koncernen är moderbolag och dotterföretag. Monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta räknas om till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på balansdagen. Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkningarna redovisas i resultaträkningen. Icke-monetära tillgångar och skulder som redovisas till historiska anskaffningsvärden omräknas till valutakurs vid transaktionstillfället. Icke-monetära tillgångar och skulder som redovisas till verkliga värden omräknas till den funktionella valutan till den kurs som råder vid tidpunkten för värdering till verkligt värde.

Intäkter

Försäljning av varor och utförande av tjänsteupdrag

Intäkter för försäljning av varor redovisas i resultaträkningen när väsentliga risker och förmåner som är förknippade med varornas ägande har överförts till köparen. Tjänsteförsäljning, som förekommer i begränsad omfattning, redovisas som intäkt när uppdraget är slutfört, med undantag för supportintäkter, vilka periodiseras över supportperioden. Intäkter redovisas inte om det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna inte kommer att tillfalla koncernen. Om det råder betydande osäkerhet avseende betalning, vidhängande kostnader eller risk för returer och om säljaren behåller ett engagemang i den löpande förvaltningen som vanligtvis förknippas med ägandet, sker ingen intäktsföring.

Statliga stöd

Statliga bidrag redovisas i balansräkningen som förutbetalad intäkt när det föreligger rimlig säkerhet att bidraget kommer att erhållas och att koncernen kommer att uppfylla de villkor som är förknippade med bidraget. Bidrag ska periodiseras systematiskt i resultaträkningen på samma sätt och över samma perioder som de kostnader bidragen är avsedda att kompensera för. Statliga bidrag relaterade till tillgångar redovisas i balansräkningen som en förutbetalad intäkt och periodiseras som övrig rörelseintäkt över tillgångens nyttjandeperiod.

Leasing

Operationella leasingavtal

Kostnader avseende operationella leasingavtal redovisas i resultaträkningen linjärt över leasingperioden. Förmåner erhållna i samband med tecknandet av ett avtal redovisas i resultaträkningen linjärt över leasingavtalets löptid. Variabla avgifter kostnadsförs i de perioder de uppkommer.

Finansiella leasingavtal

De av bolagets avtal som kan klassificeras som finansiell leasing avser leasingavgifter till ej väsentliga belopp, varför bolaget klassificerar samtliga sina leasingavtal såsom operationell leasing.

Finansiella intäkter och kostnader

Finansiella intäkter och kostnader består av ränteintäkter på bankmedel och fordringar, räntekostnader på lån, utdelningsintäkter samt orealiserade och realiserade vinster och förluster på finansiella placeringar.

Ränteintäkter på fordringar och räntekostnader på skulder beräknas med tillämpning av effektivräntemetoden. Effektivräntan är den ränta som gör att nuvärdet av alla uppskattade framtida in- och utbetalningar under den förväntade räntebindningstiden blir lika med det redovisade värdet av fordran eller skulden.

Ränteintäkter respektive räntekostnader inkluderar periodiserade belopp av transaktionskostnader och eventuella rabatter, premier och andra skillnader mellan det ursprungligen redovisade värdet av fordran respektive skuld och det belopp som regleras vid förfall.

Räntekostnader belastar resultatet i den period till vilken de hänförs sig oavsett hur de upplånade medlen har använts. Koncernen och moderbolaget aktiverar inte ränta i tillgångars anskaffningsvärden.

Valutakursvinster och valutakursförluster redovisas netto.

Skatter

Inkomstskatter utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Inkomstskatter redovisas i resultaträkningen utom då underliggande transaktion redovisas direkt mot eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i eget kapital.

Aktuell skatt är skatt som ska betalas eller erhållas avseende aktuell år, med tillämpning av de skattesatser som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen, hit hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder.

Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Följande temporära skillnader beaktas inte; för temporär skillnad som uppkommit vid första redovisningen av goodwill, skillnad vid första redovisningen av tillgångar och skulder som inte är rörelseförvärv och vid tidpunkten för transaktionen inte påverkar vare sig redovisat eller skattepliktigt resultat, vidare beaktas inte heller temporära skillnader hänförliga till andelar i dotter- och intresseföretag som inte förväntas bli återförda inom överskådlig framtid. Värderingen av uppskjuten skatt baserar sig på hur redovisade värden på tillgångar eller skulder förväntas bli realiserade eller reglerade. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen.

Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att kunna utnyttjas. Värdet på uppskjutna skattefordringar reduceras när det inte längre bedöms sannolikt att de kan utnyttjas.

Finansiella instrument

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar på tillgångssidan likvida medel, kundfordringar och lånefordringar. På skuldsidan återfinns leverantörsskulder och låneskulder.

Redovisning i och borttagande från balansräkningen

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när bolaget blir part till instrumentets avtalsmässiga villkor. Kundfordringar tas upp i balansräkningen när faktura har skickats. Skuld tas upp när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu inte mottagits. Leverantörsskulder tas upp när faktura mottagits.

En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserar, förfaller eller bolaget förlorar kontrollen över dem. Detsamma gäller för del av en finansiell tillgång. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt utsläcks. Detsamma gäller för del av en finansiell skuld.

En finansiell tillgång och en finansiell skuld kvittas och redovisas med ett nettobelopp i balansräkningen endast när det föreligger en legal rätt att kvitta beloppen samt att det föreligger avsikt att reglera posterna med ett nettobelopp eller att samtidigt realisera tillgången och reglera skulden.

Förvärv och avyttring av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen, som utgör den dag då bolaget förbinder sig att förvärva eller avyttra tillgången.

Klassificering och värdering

Finansiella instrument redovisas initialt till anskaffningsvärde motsvarande instrumentets verkliga värde med tillägg för transaktionskostnader för alla finansiella instrument förutom avseende de som tillhör kategorin finansiell tillgång som redovisas till verkligt värde via resultaträkningen, vilka redovisas till verkligt värde exklusive transaktionskostnader. Ett finansiellt instrument klassificeras vid första redovisningen utifrån i vilket syfte instrumentet förvärvades. Klassificeringen avgör hur det finansiella instrumentet värderas efter första redovisningstillfället såsom beskrivs nedan.

Likvida medel består av kassamedel samt omedelbart tillgängliga tillgödohavanden hos banker och motsvarande institut samt kortfristiga likvida placeringar med en löptid från anskaffningstidpunkten understigande tre månader vilka är utsatta för endast en obetydlig risk för värdefluktuationer.

Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen
Denna kategori består av två undergrupper: finansiella tillgångar som innehas för handel och andra finansiella tillgångar som företaget initialt valt att placera i denna kategori (enligt den så kallade Fair Value Option). En finansiell tillgång klassificeras som innehav för handel om den förvärvas i syfte att säljas på kort sikt. Derivat som är fristående liksom inbäddade derivat klassificeras som innehav för handel utom då de används för säkringsredovisning. Derivat är också avtalsvillkor som är inbäddade i andra avtal. Inbäddade derivat skall särredovisas om de inte är nära relaterade till värdekontrakten. Tillgångar i denna kategori värderas löpande till verkligt värde med värdeförändringar redovisade i resultaträkningen. Koncernen har inte identifierat någon finansiell tillgång för vilken Fair Value Option tillämpas.

Lånefordringar och kundfordringar

Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som inte är derivat, som har fastställda eller fastställbara betalningar, och som inte är noterade på en aktiv marknad. Tillgångar i denna kategori värderas till upplupet anskaffningsvärde. Upplupet anskaffningsvärde bestäms utifrån den effektivränta som beräknades vid anskaffningstidpunkten. Kundfordran redovisas till det belopp som beräknas inflyta, dvs. efter avdrag för osäkra fordringar.

Finansiella skulder värderade till verkligt värde via resultaträkningen

Denna kategori består av finansiella skulder som innehas för handel inklusive derivat (fristående och inbäddade) som inte används för säkringsredovisning. Skulder i kategorin värderas löpande till verkligt värde med värdeförändringar redovisade i resultaträkningen.

Andra finansiella skulder

Lån samt övriga finansiella skulder, t.ex. leverantörsskulder, ingår i denna kategori. Skulderna värderas till upplupet anskaffningsvärde.

Till vilken kategori koncernens finansiella tillgångar och skulder hänförs framgår av not Finansiella risker och finanspolicies. Redovisningen av finansiella intäkter och kostnader behandlas även under avsnittet Finansiella intäkter och kostnader ovan.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

För säkring av fordran eller skuld mot valutakursrisk används valutaterminer. För skydd mot valutarisk tillämpas inte säkringsredovisning eftersom en ekonomisk säkring avspeglas i redovisningen genom att både den underliggande fordran eller skulden och säkringsinstrumentet redovisas till balansdagens valutakurs och valutakursförändringarna redovisas över resultaträkningen.

Utgivna konvertibla skuldebrev

Konvertibla skuldebrev kan konverteras till aktier genom att motparten utnyttjar sin option att konvertera fordringsrätten till aktier, och redovisas i grundfallet som ett sammansatt finansiellt instrument uppdelat på en skulddel och en egetkapitaldel. Skuldens verkliga värde beräknas vid emissionsstidpunkten genom att de framtida betalningsflödena diskonteras med den aktuella marknadsräntan för en liknande skuld, utan rätt till konvertering. Värdet på egetkapitaldelen beräknas som skillnaden mellan emissionslikviden då det konvertibla skuldebrevet gavs ut och det verkliga värdet av den finansiella skulden vid emissionsstidpunkten.

Materiella anläggningstillgångar

Ägda tillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas som tillgång i balansräkningen om det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar kommer att komma bolaget till del och anskaffningsvärdet för tillgången kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Materiella anläggningstillgångar redovisas i koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella

nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt kostnader direkt hänförliga till tillgången för att bringa den på plats och i skick för att utnyttjas i enlighet med syftet med anskaffningen. Redovisningsprinciper för nedskrivningar framgår nedan.

Materiella anläggningstillgångar som består av delar med olika nyttjandeperioder behandlas som separata komponenter av materiella anläggningstillgångar.

Det redovisade värdet för en materiell anläggningstillgång tas bort ur balansräkningen vid utrangering eller avyttring eller när inga framtida ekonomiska fördelar väntas från användning eller utrangering/avyttring av tillgången. Vinst eller förlust som uppkommer vid avyttring eller utrangering av en tillgång utgörs av skillnaden mellan nettoförsäljningspriset och tillgångens redovisade värde. Vinst och förlust redovisas som övrig rörelseintäkt/kostnad.

Leasade tillgångar

Såsom tidigare nämnts klassificeras all leasing i koncernredovisningen som operationell leasing. Finansiell leasing föreligger då de ekonomiska riskerna och förmånerna som är förknippade med ägandet i allt väsentligt är överförda till leasetagaren, om så ej är fallet är det fråga om operationell leasing.

Operationell leasing innebär att leasingavgiften kostnadsförs över löptiden med utgångspunkt från nyttjandet, vilket kan skilja sig åt från vad som de facto erlagts som leasingavgift under året.

Tillkommande utgifter

Tillkommande utgifter läggs till anskaffningsvärdet endast om det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelar som är förknippade med tillgången kommer att komma företaget till del och anskaffningsvärdet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Alla andra tillkommande utgifter redovisas som kostnad i den period de uppkommer.

Avgörande för bedömningen när en tillkommande utgift läggs till anskaffningsvärdet är om utgiften avser utbyten av identifierade komponenter, eller delar därav, varvid sådana utgifter aktiveras. Även i de fall ny komponent tillskaps läggs utgiften till anskaffningsvärdet. Eventuella oavskrivna redovisade värden på utbytta komponenter, eller delar av komponenter, utrangeras och kostnadsförs i samband med utbytet. Reparationer kostnadsförs löpande.

Avskrivningsprinciper

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod.

Beräknade nyttjandeperioder;

- inventarier, verktyg och installationer

3-10 år

Bedömning av en tillgångs nyttjandeperiod görs årligen.

Immateriella tillgångar

Forskning och utveckling

Utgifter för forskning som syftar till att erhålla ny vetenskaplig eller teknisk kunskap redovisas som kostnad då de uppkommer.

Utgifter för utveckling för att åstadkomma nya eller förbättrade produkter eller processer, redovisas som en tillgång i balansräkningen, om produkten eller processen är tekniskt och kommersiellt användbar och företaget har tillräckliga resurser att fullfölja utvecklingen och därefter använda eller sälja den immateriella tillgången. Det redovisade värdet inkluderar utgifter för externa tjänster, material och direkta utgifter för löner. Övriga utgifter för utveckling redovisas i resultaträkningen som kostnad när de uppkommer. I balansräkningen redovisade utvecklingskostnader är upptagna till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar.

Avskrivningsprinciper

Avskrivningar redovisas i resultaträkningen linjärt över immateriella tillgångars beräknade nyttjandeperioder, såvida inte sådana nyttjande-

perioder är obestämde. Avskrivningsbara immateriella tillgångar skrivs av från det datum då de är tillgängliga för användning. De beräknade nyttjandeperioderna är:

- balanserade utvecklingsutgifter 3 år

Varulager

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten, efter avdrag för uppskattade kostnader för färdigställande och för att åstadkomma en försäljning.

Anskaffningsvärdet för varulager beräknas genom tillämpning av vägda genomsnittspriser, och inkluderar utgifter som uppkommit vid förvärvet av lagertillgångarna och transport av dem till deras nuvarande plats och skick.

Nedskrivningar

De redovisade värdena för koncernens tillgångar prövas vid varje balansdag för att bedöma om det finns indikation på nedskrivningsbehov. IAS 36 tillämpas för prövning av nedskrivningsbehov för andra tillgångar än finansiella tillgångar vilka prövas enligt IAS 39, varulager och uppskjutna skattefordringar. För undantagna tillgångar enligt ovan prövas det redovisade värdet enligt respektive standard.

Nedskrivningsprövning för materiella och immateriella tillgångar samt andelar i dotterföretag

Om indikation på nedskrivningsbehov finns, beräknas enligt IAS 36 tillgångens återvinningsvärde som det högsta av nyttjandevärdet och verkligt värde minus försäljningskostnader. Vid beräkning av nyttjandevärdet diskonteras framtida kassaflöden med en ränta som beaktar riskfri ränta och den risk som är förknippad med den specifika tillgången. En nedskrivning belastar resultaträkningen.

För immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod beräknas återvinningsvärdet årligen.

Om det inte går att fastställa väsentligen oberoende kassaflöden till en enskild tillgång ska tillgångarna vid prövning av nedskrivningsbehov grupperas till den lägsta nivå där det går att identifiera väsentligen oberoende kassaflöden (en så kallad kassagenererande enhet). En nedskrivning redovisas när en tillgångs eller kassagenererande enhets redovisade värde överstiger återvinningsvärdet. En nedskrivning belastar resultaträkningen.

Nedskrivning av tillgångar hänförliga till en kassagenererande enhet fördelas i första hand till goodwill. Därefter görs en proportionell nedskrivning av övriga tillgångar som ingår i enheten.

Nedskrivningsprövning för finansiella tillgångar

Vid varje rapporttillfälle utvärderar företaget om det finns objektiva bevis på att en finansiell tillgång eller grupp av tillgångar är i behov av nedskrivning. Objektiva bevis utgörs av observerbara förhållanden som inträffat och som har en negativ inverkan på möjligheten att återvinna anskaffningsvärdet.

Återvinningsvärdet för tillgångar tillhörande kategorin lånefordringar och kundfordringar vilka redovisas till upplupet anskaffningsvärde beräknas som nuvärdet av framtida kassaflöden diskonterade med den effektiva ränta som gällde då tillgången redovisades första gången. Tillgångar med en kort löptid diskonteras inte. En nedskrivning belastar resultaträkningen.

Återföring av nedskrivningar

En nedskrivning reverseras om det både finns indikation på att nedskrivningsbehovet inte längre föreligger och det har skett en förändring i de antaganden som låg till grund för beräkningen av återvinningsvärdet. En reversering görs endast i den utsträckning som tillgångens redovisade värde efter återföring inte överstiger det redovisade värde som skulle ha redovisats, med avdrag för avskrivning där så är aktuellt, om ingen nedskrivning gjorts.

Nedskrivningar av lånefordringar och kundfordringar som redovisas till upplupet anskaffningsvärde återförs om en senare ökning av återvinnings-

värdet objektivt kan hänföras till en händelse som inträffat efter det att nedskrivningen gjordes.

Aktiekapital

Lämnad utdelning

I den mån utdelning till aktieägarna kommer ske i framtiden, redovisas dessa som skuld efter det att årsstämman godkänt utdelningen.

Resultat per aktie

Beräkningen av resultat per aktie baseras på årets resultat i koncernen hänförligt till moderbolagets aktieägare och på det vägda genomsnittliga antalet aktier utestående under året. Vid beräkningen av resultat per aktie efter utspädning justeras resultatet och det genomsnittliga antalet aktier för att ta hänsyn till effekter av utspädande potentiella aktier, vilka under rapporterade perioder härrör från konvertibla skuldebrev och teckningsoptioner utgivna till anställda.

Enligt IAS 33 punkt 41 får inte resultat per aktie efter utspädning vara bättre än resultat per aktie före utspädning. Eftersom resultat per aktie för 2007 och 2006 är negativt anges resultat per aktie efter utspädning till detsamma som resultat per aktie före utspädning.

Ersättningar till anställda

Avgiftsbestämda pensionsplaner

Som avgiftsbestämda pensionsplaner klassificeras de planer där företagets förpliktelse är begränsad till de avgifter företaget åtagit sig att betala. I sådant fall beror storleken på den anställdes pension på de avgifter som företaget betalar till planen eller till ett försäkringsbolag och den kapitalavkastning som avgifterna ger. Följaktligen är det den anställda som bär den aktuella risken (att ersättningen blir lägre än förväntat) och investeringsrisken (att de investerade tillgångarna kommer att vara otillräckliga för att ge de förväntade ersättningarna). Företagets förpliktelser avseende avgifter till avgiftsbestämda planer redovisas som en kostnad i resultaträkningen i den takt de intjänas genom att de anställda utfört tjänster åt företaget under en period.

Från 1 november 2007 har bolaget infört en avgiftsbestämd pensionsplan som omfattar samtliga anställda i det svenska moderbolaget utöver bolagets VD. För personal anställda före 1 november 2007 införs planen i tre steg, med en tredjedel från 1 november 2007, ytterligare en tredjedel från 1 januari 2009, samt den sista tredjedelen från 1 januari 2010.

Vidare tillämpar bolaget bruttolöneavdrag, där varje anställd har rätt till ett bruttolöneavstående och kan välja att disponera en del av bruttolönen i ett pensionssparande. I den mån sådant pensionssparande förekommer kan det liknas vid en avgiftsbestämd plan. Företaget står, i likhet med vid en avgiftsbestämd plan, ingen risk för avkastningen på de anställdas pensionssparande. Den anställda bär risken för hur stor den framtida pensionen kommer att bli. Den anställda väljer själv genom vilket institut den vill pensionspara, samt storleken på månadssparandet.

Bolaget har inga förmånsbestämda planer.

Övriga långfristiga ersättningar

Det finns inga bonusbelopp eller andra typer av långfristiga ersättningar som betalas ut mer än 12 månader efter intjänande.

Ersättningar vid uppsägning

En kostnad för ersättningar i samband med uppsägningar av personal redovisas endast om företaget är bevisligen förpliktigt, utan realistisk möjlighet till tillbakadragande, av en formell detaljerad plan att avsluta en anställning före den normala tidpunkten. När ersättningar lämnas som ett erbjudande för att uppmuntra frivillig avgång, redovisas en kostnad om det är sannolikt att erbjudandet kommer att accepteras och antalet anställda som kommer att acceptera erbjudandet tillförlitligt kan uppskattas.

Kortfristiga ersättningar

Kortfristiga ersättningar till anställda beräknas utan diskontering och redovisas som kostnad när de relaterade tjänsterna erhålls.

En avsättning redovisas för den förväntade kostnaden för bonusbetalningar när koncernen har en gällande rättslig eller informell förpliktelse att göra sådana betalningar till följd av att tjänster erhållits från anställda och förpliktelsen kan beräknas tillförlitligt.

Aktierelaterade ersättningar

Teckningsoptioner möjliggör för de anställda som deltar i incitamentsprogrammet att förvärva nya aktier i bolaget. Det verkliga värdet vid tilldelningstidpunkten beräknas med Black & Scholes-modellen, och hänsyn tas till de villkor och förutsättningar som gäller vid respektive tilldelningstidpunkt. Kontant erlagd premie för tilldelade optioner skall motsvara beräknat verkligt värde för optionsprogrammet. Inga redovisningskonsekvenser uppkommer i nuvarande optionsprogram med avseende på IFRS 2 eftersom de anställda erlagt en marknadsmässig premie. Per 31 december 2007 fanns inga utestående teckningsoptionsprogram.

Avsättningar

En avsättning redovisas i balansräkningen när koncernen har en befintlig legal eller informell förpliktelse som en följd av en inträffad händelse, och det är troligt att ett utflöde av ekonomiska resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen samt en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras. Där effekten av när i tiden betalning sker är väsentlig, beräknas avsättningar genom diskontering av det förväntade framtida kassaflödet till en räntesats före skatt som återspeglar aktuella marknadsbedömningar av pengars tidsvärde och, om det är tillämpligt, de risker som är förknippade med skulden.

Garantier

En avsättning för eventuella garantiåtaganden redovisas när de underliggande produkterna eller tjänsterna säljs. Avsättningen baseras på historiska data om garantier och en sammanvägning av tänkbara utfall i förhållande till de sannolikheter som utfallen är förknippade med.

Eventualförpliktelser (ansvarsförbindelser)

En eventualförpliktelse redovisas när det finns ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av en eller flera osäkra framtida händelser eller när det finns ett åtagande som inte redovisas som en skuld eller avsättning på grund av det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas.

Moderbolagets redovisningsprinciper

Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen (1995:1554) och Redovisningsrådets rekommendation RR 32:06 Redovisning för juridisk person. Även av Redovisningsrådets Akutgrupp utgivna uttalanden gällande för noterade företag tillämpas. RR 32:06 innebär att moderbolaget i årsredovisningen för den juridiska personen skall tillämpa samtliga av EU antagna IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för årsredovisningslagen, tryggandelagen och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning. Rekommendationen anger vilka undantag från och tillägg till IFRS som skall göras. Skillnaderna mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper framgår nedan.

Ändrade redovisningsprinciper

Bolaget har ej noterat några ändrade redovisningsprinciper för moderbolaget som gäller från och med den 1 januari 2007.

Skillnader mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper

Skillnaderna mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper framgår nedan. De nedan angivna redovisningsprinciperna för moderbolaget har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i moderbolagets finansiella rapporter.

Klassificering och uppställningsformer

Moderbolagets resultaträkning och balansräkning är uppställda enligt årsredovisningslagens scheman. Skillnaden mot IAS 1 Utformning av finansiella rapporter som tillämpas vid utformningen av koncernens finansiella rapporter är främst redovisning av finansiella intäkter och kostnader i resultaträkningen samt eget kapital i balansräkningen.

Varulager - Förskott från leverantörer

I moderbolaget redovisas förskott till leverantörer under rubriken Varulager enligt ÅRL-schemat. I koncernen redovisas istället förskott från leverantörer som Övriga fordringar.

Skatter

I moderbolaget redovisas obeskattade reserver, när sådana förekommer, inklusive uppskjuten skatteskuld. I koncernredovisningen delas däremot obeskattade reserver upp på uppskjuten skatteskuld och eget kapital.

Not 2 INTÄKTERNAS FÖRDELNING

Intäkter per väsentligt intäktsslag

Koncernen och moderbolaget Tkr	2007	2006
Nettoomsättning:		
Varuförsäljning	387 945	452 281
Tjänsteförsäljning och support	3 298	665
Summa nettoomsättning	391 243	452 946

Not 3 SEGMENTSRAPPORTERING

Segmentsrapportering upprättas för koncernens rörelsegrenar och geografiska områden. Koncernens interna rapporteringssystem är uppbyggt utifrån uppföljning av avkastningen på koncernens varor och tjänster varför rörelsegrenar är den primära indelningsgrunden.

I segmentens resultat, tillgångar och skulder har inkluderats direkt hänförliga poster samt poster som kan fördelas på segmenten på ett rimligt och tillförlitligt sätt.

I segmentens investeringar i materiella anläggningstillgångar ingår samtliga investeringar frånsett investeringar i korttidsinventarier och inventarier av mindre värde. Vidare ingår immateriella anläggningstillgångar i form av aktiverade utvecklingskostnader.

Rörelsegrenar

Rörelsegrenar utgör koncernens primära segment. Koncernen består av följande rörelsegrenar:

- IP-TV: Rörelsegrenen består av bolagets produktserie Mood. Inkluderar kundplacerad utrustning med tillhörande mjukvara, servrar och tillbehör, samt support och konsulttjänster.
- IP residential gateways (IP-RG): Rörelsegrenen består av bolagets produktserie Vood. Inkluderar kundplacerad utrustning med tillhörande mjukvara, servrar och tillbehör, samt support och konsulttjänster.

Geografiska områden

Koncernens segment är indelade i följande geografiska områden: EMEA (Europa, Mellanöstern och Afrika), Nordamerika, samt Övriga geografier. Koncernens samtliga intäkter hänför sig dock till det svenska moderbolaget.

Geografiska områden utgör koncernens sekundära segment. Den information som presenteras avseende segmentets intäkter avser de geografiska områdena grupperade efter var kunderna är lokaliserade.

Information avseende segmentens tillgångar och periodens investeringar i materiella anläggningstillgångar är ej relevant, eftersom koncernens samtliga tillgångar och investeringar är hänförliga till Sverige.

Not 3 SEGMENTSRAPPORTERING (forts.)**Rörelsegränar**

Koncernen Tkr	IP-TV		IP-RG		Övrigt		Koncernen	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Extern nettoomsättning:	252 976	348 020	138 267	104 926	-	-	391 243	452 946
Total nettoomsättning	252 976	348 020	138 267	104 926	-	-	391 243	452 946
Rörelseresultat per rörelsegren	-44 237	-15 099	2 825	-4 509	-	-	-41 413	-19 608
Ofördelade kostnader							-9 271	-11 403
Rörelseresultat							-50 684	-31 012
Finansnetto							-783	-3 428
Årets resultat							-51 467	-34 440
Tillgångar	69 938	203 611	64 137	64 049	-	-	134 075	267 660
Ofördelade tillgångar							39 309	96 489
Summa tillgångar							173 384	364 149
Skulder	43 722	156 593	25 829	45 129	-	-	69 551	201 722
Ofördelade skulder							5 237	13 218
Summa skulder							74 788	214 940
Investeringar	21 441	20 323	16 219	11 754	210	353	37 869	32 430
Avskrivningar	9 092	3 392	5 366	2 046	212	158	14 670	5 596
Nedskrivningar	5 187	-	16	138	-	-	5 203	138
Garantiavsättningar	98	1 018	90	335	-	-	188	1 353

Geografiska områden

Koncernen Tkr	EMEA		Nordamerika		Övriga geografier		Koncernen	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Nettoomsättning	377 739	437 913	6 930	11 452	6 574	3 581	391 243	452 946

Not 4 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER

Koncernen och moderbolaget Tkr	2007	2006
Vinst vid försäljning av anläggningstillgångar	-	165
Intäkter från försäljning av komponenter ej använda i produktion	136	-
Kursvinster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär	1 988	-
Övriga ersättningar och intäkter	275	110
	2 399	275

Kursvinster

Samtliga kursvinster och kursförluster relaterade till omräkningar av rörelsefordringar och rörelseskulder per balansdagen redovisas ovan netto som kursvinster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär.

Not 5 ÖVRIGA RÖRELSEKOSTNADER

Koncernen och moderbolaget Tkr	2007	2006
Kostnader för nedläggning av pågående projekt, Mood 100	-	688
Kursförluster på valutasäkringar av enskilda kundaffärer	6 697	9 559
Kursförluster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär	-	3 770
Förlust vid försäljning av anläggningstillgångar	-	40
	6 697	14 057

Kursförluster

Redovisade kursförluster på valutasäkringar ovan rör valutasäkringar av enskilda kundaffärer.

Avseende 2006 redovisas samtliga kursvinster och kursförluster relaterade till omräkningar av rörelsefordringar och rörelseskulder ovan netto som kursförluster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär.

Not 6 ANSTÄLLDA, PERSONALKOSTNADER OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARES ERSÄTTNINGAR

Kostnader för ersättningar till anställda

Koncernen Tkr	2007	2006
Löner och ersättningar mm	64 901	54 670
Sociala avgifter	24 216	19 146
	89 117	73 816

Medelantalet anställda

	2007	varav män	2006	varav män
Moderbolaget				
- Sverige	107	82 %	92	84 %
- USA	2	100 %	4	100 %
Moderbolaget totalt	109	83 %	96	85 %

Dotterföretag

	-	-	-	-
--	---	---	---	---

Koncernen totalt

	109	83 %	96	85 %
--	------------	-------------	-----------	-------------

Könsfördelningen avseende medelantalet anställda är baserad på antalet anställda per 31 december 2007 respektive 31 december 2006, ej på medelantalet anställda under respektive år.

Könsfördelning i företagsledningen

	2007 Andel kvinnor	2006 Andel kvinnor
Moderbolaget		
Styrelsen	0 %	0 %
Övriga ledande befattningshavare	0 %	0 %
Koncernen totalt		
Styrelsen	0 %	0 %
Övriga ledande befattningshavare	0 %	0 %

Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan ledande befattningshavare och övriga anställda samt sociala kostnader i moderbolaget

	Ledande befattningshavare (19 personer)	2007 Övriga anställda	Summa	Ledande befattningshavare (16 personer)	2006 Övriga anställda	Summa
Moderbolaget						
Löner och andra ersättningar						
Moderbolaget Sverige	11 875	51 655	63 530	10 307	40 922	51 229
(varav tantiem o.d)	(374)	(1 295)	(1 669)	(536)	(1 279)	(1 815)
Moderbolaget USA	-	1 309	1 309	-	3 335	3 335
(varav tantiem o.d)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Moderbolaget totalt	11 875	52 964	64 839	10 307	44 257	54 564
(varav tantiem o.d)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)

Sociala kostnader¹⁾

	24 216	19 146
--	--------	--------

1) varav pensionskostnader

	3 208	2 202
--	-------	-------

1) Av moderbolagets pensionskostnader avser o (o) gruppen styrelse och VD. Företagets utestående pensionsförpliktelser till dessa uppgår till o (o).

Löner och andra ersättningar, pensionskostnader samt pensionsförpliktelser för ledande befattningshavare i koncernen

Koncernen	Ledande befattningshavare (19 personer)	Ledande befattningshavare (16 personer)
Löner och andra ersättningar	11 875	10 307
(varav tantiem o.d)	374	(536)
Pensionskostnader	807	342
Pensionsförpliktelser	-	-

forts. Not 6 ANSTÄLLDA, PERSONALKOSTNADER OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARES ERSÄTTNINGAR

Samtliga lönekostnader avser det svenska moderbolaget. Inga anställda finns i koncernens två dotterbolag, inga löner eller andra ersättningar har betalats ut.

Av löner och ersättningar till ledande befattningshavare 2007 avser 2 460 tkr lön och ersättning till tidigare VD Jan Werne, och 1 223 tkr lön och ersättning till nuvarande VD Ola Berglund. Ola Berglund har tidigare under året fakturerat bolaget 630 tkr på konsultbasis.

Ledande befattningshavare utöver styrelse och VD avser bolagets ledningsgrupp. Detta avser både personer som ingick i ledningsgruppen per 31 december, samt fyra (två under 2006) personer som lämnat ledningsgruppen och i vissa fall också bolaget under 2007 (två personer lämnade ledningsgruppen och bolaget under 2006). En person i ledningsgruppen är ej anställd utan fakturerar bolaget på konsultbasis. Under 2007 har personen fakturerat bolaget för totalt 1 151 tkr, varav 368 tkr avser arvode för arbete i ledningsgruppen, övrigt är andra konsulttjänster.

Ledande befattningshavares ersättningar**Principer för ersättning till ledande befattningshavare**

Styrelsens arvode beslutas av bolagsstämman, för var och en av ledamöterna. Ersättning till verkställande direktören beslutas av styrelsen.

Följande principer för ersättningar till ledande befattningshavare antogs på årsstämman 2007. Som ledande befattningshavare skall avses VD och de ledande befattningshavare som ingår i bolagets ledningsgrupp. Utgångspunkten skall vara att löner och andra ersättningar till ledande befattningshavare skall vara marknadsmässiga så att bolaget kan attrahera och behålla en kompetent bolagsledning. Ersättningsstrukturerna skall så långt som möjligt vara rimligt förutsägbara, såväl beträffande kostnaden för företaget som förmånen för den anställde och vara baserade på objektiva faktorer. VDs ersättning skall fastställas av styrelsen och ersättningar till övriga ledande befattningshavare skall beslutas av VD efter samråd med styrelsens ordförande. Ersättningsnivåerna för ledande befattningshavare, inklusive den verkställande direktören, revideras årligen. En fast grundlön skall alltid utgå till ledande befattningshavare, baserat på befattning, ansvarsområde, kvalifikation och individuell prestation. Rörlig ersättning skall som huvudregel endast utgå till VD samt ledande befattningshavare i försäljningsfunktioner. Sådan rörlig ersättning skall baseras på uppnådda försäljningsresultat, baserat på i förväg uppställda försäljningsmål som revideras årligen. Rörliga ersättningsformer för andra ledande befattningshavare förekommer i övrigt endast i begränsad omfattning. Bolaget tillämpar en bruttolönemodell enligt vilken ledande befattningshavare kan välja att ur sitt

så kallade bruttolöneutrymme avsätta medel till bland annat valfri form av pensionsparande. Bolaget kan besluta om att särskild pensionsplan på marknadsmässiga villkor skall erbjudas ledande befattningshavare. Ledande befattningshavare kan också från tid till annan erbjudas att delta i incitamentsprogram, att beslutas i därvid föreskriven ordning. För andra ledande befattningshavare än VD gäller i allmänhet en ömsesidig uppsägningstid om tre månader. För VD gäller en uppsägningstid för Bolaget om tolv månader och för VD om sex månader. Styrelsen får frågå dessa riktlinjer om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl för det.

Styrelsen har vid konstituerande styrelsemöte 26 april 2007 utsett ett ersättningsutskott inom styrelsen bestående av Johnny Sommarlund, Tomas Torlöf och Sven-Christer Nilsson

Räkenskapsåret 2007

Styrelsen erhåller ett sedvanligt styrelsearvode för sitt arbete, som för 2007 uppgick till 700 tkr (670 tkr). Inga ersättningar eller övriga förmåner utöver styrelsearvoden har förekommit.

Andra ledande befattningshavare i tabellen nedan definieras som de personer som ingår i bolagets ledningsgrupp per 31 december, eller har ingått i ledningsgruppen vid något tillfälle under året, samt för 2007 även bolagets tidigare verkställande direktör. En person i ledningsgruppen har fakturerat bolaget på konsultbasis under 2007.

En rörlig ersättning i form av försäljningsbaserad provision betalas ut till säljorganisationen. Ersättningen för 2007 uppgick till 374 tkr för de två ledande befattningshavare som ingått i säljorganisationen under året, men som lämnat ledningsgruppen under året.

Tre ledande befattningshavare (varav två fanns kvar i ledningsgruppen per 31 december 2007) har haft bilförmåner uppgående till 129 tkr under 2007.

Från den 1 november 2007 har bolaget infört en avgiftsbestämd pensionsplan, som implementeras i tre steg. Se vidare information under not 19. Bolaget tillämpar sedan tidigare bruttolöneavdrag, där varje anställd kan välja att ur sitt bruttolöneutrymme avsätta betalning till valfri form av pensionsparande. I kolumnen Pensionskostnad i tabellerna nedan redovisas såväl pensionspremier i enlighet med den under 2007 implementerade pensionsplanen, som de pensionspremier som bolaget betalat in via bruttolöneavdrag.

Inga avgångsvederlag har avtalats om för styrelseledamot, verkställande direktör eller övriga ledande befattningshavare. Inga ytterligare ersättningar eller förmåner har identifierats.

Ersättningar och övriga förmåner under året, moderbolaget, 2007

Tkr	Grundlön, styrelse- arvode	Rörlig ersättning	Övriga Förmåner	Pensions- kostnad	Finansiella instrument mm	Övrig ersättning	Summa
Johnny Sommarlund, styrelseordförande	200	-	-	-	-	-	200
Fredrik Berglund, styrelseledamot	100	-	-	-	-	-	100
Lars Klingstedt, styrelseledamot	100	-	-	-	-	-	100
Anders Lönnqvist, styrelseledamot	100	-	-	-	-	-	100
Sven-Christer Nilsson, styrelseledamot	100	-	-	-	-	-	100
Tomas Torlöf, styrelseledamot	100	-	-	-	-	-	100
Ola Berglund, verkställande direktör	1 223	-	-	341	-	-	1 564
Jan Werne, tidigare verkställande direktör	2 460	-	-	-	-	-	2 460
Andra ledande befattningshavare (11 personer)	7 118	374	-	466	-	-	7 958
Summa	11 501	374	-	807	-	-	12 682

forts. Not 6 ANSTÄLLDA, PERSONALKOSTNADER OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARES ERSÄTTNINGAR

Ersättningar och övriga förmåner under året, moderbolaget, 2006

Tkr	Grundlön, styrelse- arvode	Rörlig ersättning	Övriga Förmåner	Pensions- kostnad	Finansiella instrument mm	Övrig ersättning	Summa
Johnny Sommarlund, styrelseordförande	200	-	-	-	-	-	200
Lars Klingstedt, styrelseledamot	90	-	-	-	-	-	90
Anders Lönnqvist, styrelseledamot	90	-	-	-	-	-	90
Sven-Christer Nilsson, styrelseledamot	200	-	-	-	-	-	200
Tomas Torlöf, styrelseledamot	90	-	-	-	-	-	90
Jan Werne, verkställande direktör	2 463	-	-	-	-	-	2 463
Andra ledande befattningshavare (10 personer)	6 638	536	-	342	-	-	7 516
Summa	9 771	536	-	342	-	-	10 649

Finansiella instrument mm per 31 december 2007

Inga aktiva personaloptionsprogram fanns per 31 december 2007. Tidigare program "Teckningsoptioner 2005/2007" löpte ut 31 december 2007, inga optioner utnyttjades.

Avgångsvederlag

Inga avtal om avgångsvederlag eller liknande förmåner har träffats med styrelseledamöter, verkställande direktören eller andra personer i företags ledning.

Sammanställning innehav av aktier per 31 december 2007

Antal, st	Aktier
Johnny Sommarlund, styrelseordförande	50 000
Fredrik Berglund, styrelseledamot	-
Lars Klingstedt, styrelseledamot	1 411
Anders Lönnqvist, styrelseledamot	2 342 894
Sven-Christer Nilsson, styrelseledamot	15 000
Tomas Torlöf, styrelseledamot	1 058 639
Ola Berglund, verkställande direktör	75 000
Andra ledande befattningshavare (7 personer)	115 795
Summa	3 658 739

Innehaven ovan avser såväl direkta innehav som innehav via bolag och närstående. Andra ledande befattningshavare avser här enbart personer som kvarstod i ledningsgruppen per 31 december 2007

Lån till ledande befattningshavare

Det finns inga lån, ställda panter och andra säkerheter eller ingångna ansvarsförbindelser till förmån för styrelseledamot, VD eller motsvarande befattningshavare.

Aktierelaterade ersättningar

I september 2005 startade koncernen ett optionsprogram med nyemission av 8 043 580 teckningsoptioner som gav nyckelpersoner i företaget rätt att teckna nya aktier. Efter omräkning med anledning av aktiesammanläggning 10:1 i november 2005 krävdes 10 teckningsoptioner för teckning av en ny aktie, och fullt utnyttjade motsvarade dessa teckningsoptioner 804 358 nya aktier. Teckningsoptionerna löpte till och med 31 december 2007 och teckningskursen var 38,50 kr per ny aktie, vilket motsvarar inlösen av tio teckningsoptioner för varje ny aktie. Per 31 december 2007 förföll programmet, och inga teckningsoptioner utnyttjades under löptiden för att teckna nya aktier i bolaget.

Ovan beskrivna avslutade optionsprogram för personalen utgjorde ej aktierelaterade ersättningar, då kontant inbetalda premier motsvarade verkligt värde på optionerna vid tilldelningstidpunkten.

Antal och vägda genomsnittliga lösenpriser avseende teckningsoptioner

	Vägt genomsnittligt lösenpris 2007	Antal optioner 2007	Vägt genomsnittligt lösenpris 2006	Antal optioner 2006
Koncernen och moderbolaget				
Utestående vid periodens början	38,50	7 641 380	38,50	7 641 380
Tilldelade under perioden	-	-	-	-
Förverkade under perioden	-	-	-	-
Inlösta under perioden	-	-	-	-
Förfallna under perioden	38,50	7 641 380	-	-
Utestående vid periodens utgång	-	-	38,50	7 641 380
Inlösningsbara vid periodens slut	-	-	38,50	7 641 380

forts. Not 6 ANSTÄLLDA, PERSONALKOSTNADER OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARES ERSÄTTNINGAR

Sjukfrånvaro i moderbolaget	2007	2006
Total sjukfrånvaro som en andel av ordinarie arbetstid	1,0 %	1,3 %
Andel av den totala sjukfrånvaron som avser sammanhängande sjukfrånvaro på 60 dagar eller mer	0,0 %	0,0 %

Sjukfrånvaron som en andel av varje grupps ordinarie arbetstid

Sjukfrånvaron fördelad efter kön:

Män	1,0 %	1,0 %
Kvinnor	1,4 %	3,0 %

Sjukfrånvaron fördelad efter ålderskategori:

29 år eller yngre	1,4 %	0,9 %
30-49 år	1,0 %	1,4 %
50 år eller äldre	1,0 %	1,6 %

Not 7 ARVODE OCH KOSTNADERSÄTTNING TILL REVISORER

Tkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
KPMG				
Revisionsuppdrag	489	1 413	489	1 413
Andra uppdrag	114	741	114	741

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föränleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

De högre kostnaderna under 2006 avseende såväl revisionsuppdrag som andra uppdrag beror bland annat på aktiviteter i samband med prospekt inför nyemission och börsnotering.

Not 8 FINANSNETTO

Koncernen och moderbolaget	2007	2006
Tkr		
Ränteintäkter, övriga	2 781	762
	2 781	762
Räntekostnader, lån från aktieägare	-	-760
Räntekostnader, övriga	-91	-32
Kostnader för fakturabelåning	-3 453	-3 360
Dröjsmålsräntor till leverantörer	-21	-39
	-3 565	-4 191
Netto	-784	-3 428

Not 9 SKATTER

Redovisad i resultaträkningen

Avstämning av effektiv skatt

Koncernen

Tkr	2007 (%)	2007	2006 (%)	2006
Resultat före skatt		-51 467		-34 440
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	28,0 %	14 411	28,0 %	9 643
Ej avdragsgilla kostnader och ej skattepliktiga intäkter, netto	-0,3 %	-155	-4,7 %	-1 616
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	-27,7 %	-14 256	-23,3 %	-8 027
Redovisad effektiv skatt	0 %	-	0 %	-

Avstämning av effektiv skatt

Moderbolaget

Tkr	2007 (%)	2007	2006 (%)	2006
Resultat före skatt		-51 468		-34 440
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	28,0 %	14 411	28,0 %	9 643
Ej avdragsgilla kostnader och ej skattepliktiga intäkter, netto	-0,3 %	-155	-4,7 %	-1 616
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	-27,7%	-14 256	-23,3 %	-8 027
Redovisad effektiv skatt	0 %	-	0 %	-

Skatteposter som redovisats direkt mot eget kapital

Koncernen och moderbolaget

Tkr	2007	2006
	Inga	Inga

Aktuella skattefordringar uppgår till 532 tkr (244 tkr) och avser inbetald F-skatt för 2006 och 2007.

Redovisad i balansräkningen

Uppskjutna skattefordringar

Redovisade uppskjutna skattefordringar

Strängare krav för aktivering ställs på bolag med förlustbringande verksamhet, och Tilgin gör bedömningen att i balansräkningen ej redovisa uppskjutna skattefordringar

Ej redovisade uppskjutna skattefordringar

Skattemässiga underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar inte har redovisats i resultat- och balansräkningarna:

Koncernen	2007	2006
Tkr		
Skattemässiga underskott	387 158	335 136

De skattemässiga underskottsavdragen saknar förfallotidpunkt. Tilgin har redovisat betydande skattemässiga underskott. Det finns särskilda skatte-regler enligt vilka möjligheten att utnyttja gamla underskott kan begränsas till följd av ägarförändringar. Efter den utredning bolaget har gjort under 2007 avseende den ägarförändring som skedde under 2003, anser bolaget att Tilgins historiska underskott inte till någon del har gått förlorad. Skatteverket har godtagit bolagets redovisade uppgifter avseende utredningen för Tax 2004.

Not 10 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Koncernen och moderbolaget	
Tkr	Balanserade utvecklingsutgifter
Anskaffningsvärde	
Ingående balans 1 januari 2006	-
Årets investeringar	29 165
Utrangeringar	-170
Utgående balans 31 december 2006	28 995
Ingående balans 1 januari 2007	28 995
Årets investeringar	35 775
Utrangeringar	-1 378
Utgående balans 31 december 2007	63 392
Av- och nedskrivningar	
Ingående balans 1 januari 2006	-
Årets nedskrivningar	-138
Årets avskrivningar	-4 312
Utrangeringar	170
Utgående balans 31 december 2006	-4 280
Ingående balans 1 januari 2007	-4 280
Årets nedskrivningar	-5 203
Årets avskrivningar	-12 747
Utrangeringar	1 378
Utgående balans 31 december 2007	-20 852
Redovisade värden	
1 januari 2006	-
31 december 2006	24 715
1 januari 2007	24 715
31 december 2007	42 540

Av årets totala utgifter för utveckling om 59,8 (48,1) mkr har 35,8 (29,2) mkr aktiverats och 24,0 (18,9) mkr kostnadsförts.

Bolaget har i samband med bokslutet gjort ett så kallat impairment test i syfte att bedöma riktigheten i aktiverade balansposter samt att utvärdera eventuella nedskrivningsbehov. Posterna har analyserats utifrån förväntade framtida intäkter, marknadspotential och andra centrala faktorer. Utöver ordinarie avskrivningar som sker över 36 månader har bolaget och ledningen funnit behov av nedskrivningar enligt nedan.

För år 2007 har aktiverade utvecklingskostnader avseende produktplattformen Mood 300 skrivits ned med 50 % (med undantag för ett specifikt projekt inom Mood 300 som har skrivits ned med 100 % och därefter utrangerats), varefter resterande aktiverade poster kommer skrivas av på sex månader. Vissa mindre utvecklingsprojekt har också skrivits ned med 100 % och därefter utrangerats. För år 2006 har aktiverade utvecklingskostnader avseende produktplattformen Mood 100 skrivits ned till 0 i bokslutet, och tillgångsposten har därefter utrangerats.

Not 11 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Koncernen och moderbolaget	
Tkr	Inventarier, verktyg och installationer
Anskaffningsvärde	
Ingående balans 1 januari 2006	5 214
Årets investeringar	3 436
Avyttringar och utrangeringar	-272
Utgående balans 31 december 2006	8 378
Ingående balans 1 januari 2007	8 378
Årets investeringar	2 095
Avyttringar och utrangeringar	-
Utgående balans 31 december 2007	10 473
Av- och nedskrivningar	
Ingående balans 1 januari 2006	-3 004
Årets avskrivningar	-1 284
Avyttringar och utrangeringar	188
Utgående balans 31 december 2006	-4 100
Ingående balans 1 januari 2007	-4 100
Årets avskrivningar	-1 923
Avyttringar och utrangeringar	-
Utgående balans 31 december 2007	-6 023
Redovisade värden	
1 januari 2006	2 210
31 december 2006	4 278
1 januari 2007	4 278
31 december 2007	4 450

Det finns inga begränsningar i äganderätt avseende bolagets materiella tillgångar. Inga materiella tillgångar används som säkerhet i något sammanhang. Bedömning av ovanstående tillgångars nyttjandeperiod görs årligen. För 2007 har ingen förändring av nyttjandeperiod för varje specifik tillgång bedömts nödvändig.

Not 12 VARULAGER

Koncernen		
Tkr	2007-12-31	2006-12-31
Råvaror och förnödenheter	2 476	4 830
Handelsvaror	30 582	86 980
	33 058	91 810
I kostnader för råvaror och förnödenheter för koncernen ingår nedskrivning av varulager med 17 290 (2 353) tkr.		
Moderbolaget		
Tkr	2007-12-31	2006-12-31
Råvaror och förnödenheter	2 476	4 830
Handelsvaror	30 582	86 980
Förskott till leverantörer	4 107	-17
	37 165	91 793

I kostnader för råvaror och förnödenheter för moderbolaget ingår nedskrivning av varulager med 17 290 (2 353) tkr.

Not 13 KUNDFORDRINGAR

Som säkerhet för fakturabelåningskrediterna hos Handelsbanken finns en generell företagsinteckning om 1 300 (1 300) tkr, samt pantsatta kundfakturor till ett nominellt värde om 30 076 (120 390) tkr per 31 december 2007.

Not 14 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

Koncernen och moderbolaget

Tkr	2007-12-31	2006-12-31
Hyra	984	1 977
Fakturerat, ej inlevererat	-	5 213
Utlevererat till kund, ej fakturerat	4 541	4 081
Övrigt	2 795	1 391
	8 320	12 662

Not 15 EGET KAPITAL

Koncern

Aktiekapital och överkurs

Anges i tusentals aktier	Aktier	
	2007	2006
Emitterade per 1 januari	22 189	11 997
Kontantemission	86	10 168
Emitterade per 31 december - ej betalda	-	24
Emitterade per 31 december - betalda	22 275	22 165
Emitterade per 31 december - totalt	22 275	22 189

Inga reguljära nyemissioner har ägt rum under 2007. I januari 2007 skedde den sista konverteringen av utestående konvertibla skuldebrev, motsvarande 85 540 nya aktier. Koncernen har tidigare emitterat teckningsoptioner, vilka förföll den 31 december 2007 utan någon nyteckning av aktier (se not 6).

Per den 31 december 2007 omfattade det registrerade aktiekapitalet 22 274 600 aktier (22 189 060). Samtliga aktier har ett kvotvärde på 1 kr.

Innehavare av aktier är berättigade till utdelning som fastställs efter hand och aktieinnehavet berättigar till rösträtt vid årsstämman med en röst per aktie. Alla aktier har samma rätt till bolagets kvarvarande nettotillgångar.

Övrigt tillskjutet kapital

Avser eget kapital som är tillskjutet från ägarna. Här ingår överkurser som betalats i samband med emissioner.

Övrigt tillskjutet kapital har under 2006 reducerats med 19 549 tkr avseende transaktionskostnader i samband med nyemissionerna.

Ansamlad förlust inklusive årets resultat

I ansamlad förlust inklusive årets resultat ingår ansamlad förlust i moderbolaget och dess dotterföretag. Posten har under 2007 minskats med 197 115 tkr genom ianspråktagande av reservfond för täckande av förlust, enligt ovan.

Utdelning

Styrelsen har föreslagit att ingen utdelning skall ske avseende räkenskapsåret 2007. Ingen utdelning gjordes 2006.

Moderbolag

Bundna fonder

Bundna fonder får inte minskas genom vinstutdelning.

Reservfond

Syftet med reservfonden har varit att spara en del av nettovinsten, som inte går åt för täckning av balanserad förlust. I reservfonden ingår även belopp som före 1 januari 2006 tillförts överkursfonden. Under 2007 har reservfonden minskats med 197.115 tkr för täckande av balanserade förluster.

Fritt eget kapital

Överkursfond

När aktier emitteras till överkurs, det vill säga för aktierna ska betalas mer än aktiernas kvotvärde, ska ett belopp motsvarande det erhållna beloppet utöver kvotvärdet på aktierna, föras till överkursfonden. Belopp som tillförts överkursfonden fr.o.m. 1 januari 2006 ingår i det fria egna kapitalet. Överkursfonden har under 2006 reducerats med 19 549 tkr avseende transaktionskostnader i samband med nyemissioner.

Balanserade förluster

Utgörs av föregående års fria egna kapital efter att en eventuell vinstutdelning lämnats. Utgör tillsammans med årets resultat och överkursfond summa ansamlad förlust.

Not 16 RESULTAT PER AKTIE

Resultat per aktie för kvarvarande verksamheter

Kr	Före utspädning 2007	2006	Efter utspädning 2007	2006
Resultat per aktie	-2,31	-2,45	-2,31	-2,45

Enligt IAS 33 punkt 41 får inte resultat per aktie efter utspädning vara bättre än resultat per aktie före utspädning. Eftersom resultat per aktie för 2007 och 2006 är negativt anges resultat per aktie efter utspädning till detsamma som resultat per aktie före utspädning. Eftersom bolagets redovisade förluster för 2007 och 2006 medför att utestående konvertibler och optioner ej givit någon utspädningseffekt, redovisas ej utspätt antal aktier. Se nedan beskrivning av de instrument som funnits i bolaget fram till och med 31 december 2007.

Resultat per aktie

Beräkningen av resultat per aktie för 2007 har baserats på årets resultat för koncernen hänförligt till moderbolagets aktieägare uppgående till -51 467 tkr (-34 440 tkr) och på ett vägt genomsnittligt antal utestående aktier under 2007 uppgående till 22 265 403 (14 054 057).

Antalet aktier var vid årets början 22 165 060 (11 996 901) och vid årets slut 22 274 600 (22 165 060). Vägda genomsnitt har påverkats av tidigare beskrivna nyemissioner (2006) och konvertering (2006 och 2007).

Instrument som kan ge potentiell utspädningseffekt

Tidigare emitterade konvertibla skuldebrev förföll till betalning i februari 2007.

Per 31 december förföll ett teckningsoptionsprogram riktat till nyckelpersoner i bolaget. Inga optioner utnyttjades under löptiden. Mer detaljerad information om teckningsoptionsprogrammet återfinns under not 6.

Inga ytterligare teckningsoptioner har sålts till personal eller andra intressenter under 2007. Det finns för närvarande inga beslut eller planer på att upprätta ytterligare incitamentsprogram för de anställda.

I samband med planerad företrädesemission under våren 2008 kommer teckningsoptioner i två serier att utges.

Not 17 RÄNTEBÄRANDE SKULDER

Noten innehåller information om företagets avtalsmässiga villkor avseende räntebärande skulder. För mer information om företagets exponering för ränterisk och risk för valutakursförändringar hänvisas till not 23.

Koncernen	2007	2006
Tkr		
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	781	781
	781	781
Kortfristiga skulder		
Konvertibla skuldebrev	-	1 049
Banklån, fakturabelåning	22 623	96 155
	22 623	97 204

Villkor och återbetalningstider

Det långfristiga banklånet om 781 tkr från Almi saknar specificerad återbetalningstid och löper med en årsränta om 4 %. Som säkerhet för fakturabelåningskredit hos banken finns en generell företagsinteckning om 1 300 tkr, samt per 31 december 2007 pantsatta kundfakturor till ett nominellt belopp om 30 076 (120 390) tkr. För individuella räntesatser på krediterna, se tabell i not 23. Utöver rörlig ränta på fakturabelåningen tillkommer en årlig limitränta om 1 %.

Konvertibelt skuldebrev

Koncernen	2007	2006
Tkr		
Redovisad skuld 1 januari	1 049	2 866
Konverterat till nya aktier under året	-855	-1 817
Inlöst till nominellt belopp	-194	-
Redovisad skuld 31 december	-	1 049

De skuldebrev om 0,2 mkr som inte konverterades till ordinära aktier löstes in till nominellt belopp i februari 2007.

Finansiella leasingsskulder

Finansiella leasingsskulder är av ej väsentlig karaktär (totala avtalade framtida betalningar motsvarar ca 0,2 % (0,2) av balansslutningen per 31 december 2007). Således klassificerar bolagets samtliga sina leasingavtal som operationella. Se vidare under not 24 Operationell leasing..

Not 18 SKULDER TILL KREDITINSTITUT

Moderbolaget	2007	2006
Tkr		
Långfristiga skulder		
Almi Företagslån	781	781
	781	781
Kortfristiga skulder		
Banklån, fakturabelåning	22 623	96 155
	22 623	96 155
Skulder som förfaller till betalning senare än fem år efter balansdagen	781	781

Not 19 PENSIONER

Förmånsbestämda pensionsplaner

Bolaget har inga förmånsbestämda planer.

Avgiftsbestämda pensionsplaner

Från och med 1 november 2007 har moderbolaget påbörjat ett stegvis införande av ett nytt tjänstepensionsprogram som omfattar merparten av de anställda i Sverige. Införandet sker över en period om drygt tre år och följer en marknadsmässigt premiebestämd pensionsplan. För personal som nyanställs från och med november 2007 kommer dock pensionsplanen att tillämpas fullt ut redan från början av anställningen. Bolaget kommer att bekosta pensionspremierna enligt en fastställd premieplan, i tillägg till övrig ersättning som utgår till de anställda.

Tkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Kostnader för avgiftsbestämda planer	114	-	114	-

Not 20 AVSÄTTNINGAR

Koncernen och moderbolaget Tkr	2007-12-31	2006-12-31
Avsättningar som är kortfristiga skulder		
Avsättningar för garantiåtaganden	1 948	1 760
Totalt	1 948	1 760
Koncernens och moderbolagets totala avsättningar (garantiåtaganden)		
Tkr	2007-12-31	2006-12-31
Totalt redovisat värde vid periodens ingång	1 760	405
Nettoförändring under perioden	188	1 355
Totalt redovisat värde vid periodens utgång	1 948	1 760
Varav total långfristig del av avsättningarna	-	-
Varav total kortfristig del av avsättningarna	1 948	1 760

1) Avsättningar som gjorts under året inkluderar befintliga avsättningar

Från och med november 2005 gör bolaget en månatlig schablonmässig avsättning för garantiåtaganden, motsvarande 2,5 % av periodens kostnad för sålda varor. Sett till historiska kostnader, som redovisats löpande allteftersom de uppstått, bedömer bolaget att detta är en rimlig nivå för de kostnader som uppstår i verksamheten i samband med åtgärdande av och kompensation för felaktiga produkter. Avsättningarna bedöms som kortfristiga, eftersom det garantiåtagande som stipuleras i bolagets standardvillkor är 12 månader, även om andra garantiperioder kan gälla i enskilda kundavtal.

Not 21 ÖVRIGA SKULDER

Koncernen Tkr	2007-12-31	2006-12-31
Övriga kortfristiga skulder		
Personalskatt	1 963	1 624
Kortfristiga skulder till anställda	24	446
Andra kortfristiga fordringar till kunder	1 519	687
Övrigt	21	-
	3 527	2 757
Moderbolaget		
Tkr	2007-12-31	2006-12-31
Personalskatt	1 963	1 624
Konvertibla skuldebrev	-	1 049
Kortfristiga skulder till anställda	24	446
Andra kortfristiga fordringar till kunder	1 519	687
Övrigt	21	-
	3 527	3 806

Skulder som förfaller till betalning senare än fem år efter balansdagen Inga Inga

Bolagets kvarvarande konvertibla skuldebrev inlöstes till nominellt belopp under februari 2007.

Not 22 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

Koncernen och moderbolaget Tkr	2007-12-31	2006-12-31
Licenskostnader	3 636	7 005
Terminsförluster	472	4 787
Kvalitetsbristkostnader	1 490	2 164
Mottagna, ej fakturerade inleveranser	2 449	1 609
Personalrelaterade upplupna kostnader	16 245	10 342
Övrigt	6 076	5 103
	30 368	31 616

Not 23 FINANSIELLA RISKER OCH FINANSPOLICIES

Koncernen och moderbolaget är genom sin verksamhet exponerad för olika slag av finansiella risker.

Med finansiella risker avses fluktuationer i företagets resultat och kassaflöde till följd av förändringar i valutakurser, räntenivåer, refinansierings- och kreditrisker. Koncernens finanspolicy för hantering av finansiella risker har utformats av styrelsen och bildar ett ramverk av riktlinjer och regler i form av riskmandat och limiter för finansverksamheten. Ansvaret för koncernens finansiella transaktioner och risker hanteras centralt av moderbolagets ekonomiavdelning. Den övergripande målsättningen är att tillhandahålla en kostnadseffektiv finansiering samt att på ett kostnads- effektivt sätt minimera negativa effekter på koncernens resultat genom marknadsfluktuationer.

Likviditetsrisker

Med likviditetsrisk (även kallat finansieringsrisk) avses risken att finansiering inte alls kan erhållas, eller endast till kraftigt ökade kostnader. Enligt finanspolicyn ska det normalt finnas tillräckligt med kontanta medel och garanterade krediter för att minst täcka de närmaste 12 månadernas likviditetsbehov, vilket motsvarar bolagets likviditetsmål. Om likviditetsmålet vid någon tidpunkt bedöms ej vara uppnått skall bolaget och styrelsen alltid ha beredskap att snabbt initiera åtgärder för att säkerställa att likviditetsmålet återigen kan uppnås snarast möjligt. Bolaget har historiskt inte uppnått ett uthålligt positivt kassaflöde i den löpande verksamheten och har huvudsakligen finansierats genom tillskott av nytt eget kapital. Därutöver har bolaget fakturakrediter i olika valutor med rörlig ränta och kort löptid som kan utnyttjas i takt med bolagets fakturering. Mot bakgrund av de stora variationerna i faktureringsvolym har lånefinansiering genom fakturakredit bedömts som ett flexibelt och kostnadseffektivt sätt att tillhandahålla nödvändig rörelsekapitalfinansiering.

Ränterisker

Ränterisk är risken att värdet på ett finansiellt instrument varierar på grund av förändringar i marknadsräntor. Hantering av koncernens ränteexponering är centraliserad, vilket innebär att den centrala finansfunktionen ansvarar för att identifiera och hantera denna exponering.

Bolagets lånefinansiering består huvudsakligen av fakturakrediter till rörlig ränta, med kort löptid och där kreditutnyttjandet varierar från tid till annan beroende på faktureringsvolym och bolagets likviditet i övrigt. Enligt finanspolicyn är det inte nödvändigt att räntesäkra denna lånefinansiering. Resultateffekten av ränteförändringar har bedömts som begränsad i relation till omsättningsnivån i bolaget och koncernen och det har inte bedömts som kostnadseffektivt att räntesäkra lånefinansieringen. Med tanke på de korta löptiderna i lånefaciliteten utgör fakturakrediterna samtidigt det primära placeringsinstrumentet för eventuell överlikviditet. I perioder med överlikviditet kan utnyttjandet av fakturakrediterna minskas innebärande en minskning av räntekostnaden för dessa krediter istället för att placera överlikviditet på annat sätt.

Företagets finansiella skuld uppgick vid årsskiftet till 54,1 miljoner kronor (175,0) och förfallostruktur på den räntebärande delen av låneskulden framgår av tabellen Effektiva ränta och förfallostruktur

Effektiv ränta och förfallostruktur

Räntebärande finansiella tillgångar och skulder. Nedanstående tabell redovisar den effektiva räntan på balansdagen och de finansiella tillgångarnas/skulderarnas förfallostruktur/ränteomförhandling.

forts.

forts. Not 23

Effektiv ränta och förfallostruktur

Räntebärande finansiella tillgångar och skulder. Nedanstående tabell redovisar den effektiva räntan på balansdagen och de finansiella tillgångarnas/skuldernas förfallostruktur/ränteomförhandling.

Koncernen

Tkr	Räntesats %	Räntebindingstid	Effektiv ränta	Valuta	Nominellt belopp i originalvaluta	Totalt
Likvida medel	0 %	Rörlig	0 %	SEK	17 983	17 983
Likvida medel	0 %	Rörlig	0 %	USD	452	2 921
Likvida medel	0 %	Rörlig	0 %	EUR	1 388	13 123
Fakturakrediter:						
Fakturakredit, SEK	-	Rörlig	-	SEK	-	-
Fakturakredit, EUR	5,85 %	Rörlig	10,21 %	EUR	1 746	16 515
Fakturakredit, USD	7,83 %	Rörlig	12,42 %	USD	946	6 108
Övriga lån:						
Almi, utvecklingslån	4,00 %	Fast tillsvidare	4,06 %	SEK	781	781
Konvertibla skuldebrev	10,00 %	Fast t o m feb -07	9,93 %	SEK	-	-

Kreditrisk i kundfordringar

Risken att koncernens/företagets kunder inte uppfyller sina åtaganden, dvs. att betalning ej erhålls för kundfordringar utgör en kundkreditrisk. Från och med 1 januari 2008 har dock bolaget tecknat en kundkreditförsäkring hos ett externt bolag, i syfte att minimera framtida kundförluster. För de kunder bolaget väljer att ej kreditförsäkra externt sker en intern kreditkontroll, varvid information om kundernas finansiella ställning inhämtas, exempelvis från olika kreditupplysningsföretag. Koncernen har upprättat en kundkreditpolicy för hur kundkrediterna ska hanteras. I kundkreditpolicyng anges beslutsnivåer för olika kreditlimitar. Det finns också ett regelverk för hur värdering av krediter och osäkra fordringar skall bedömas och hanteras redovisningsmässigt. För kunder med låg kreditvärdighet eller otillräcklig kredithistorik krävs förskotts betalning, remburs, bankgaranti eller annan säkerhet.

Bolaget hade per 31 december 2007 endast två kunder som stod för mer än 10 % av totala kundfordringar. Kunderna förknippas dock ej med någon förhöjd kreditrisk på grund av deras storlek och finansiella styrka. Kundernas betalningshistorik påvisar ej heller någon förhöjd kreditrisk.

Åldersanalys kundfordringar

Koncernen och moderbolaget

Tkr	2007-12-31	2006-12-31
Ej förfallna	33 410	70 598
Förfallna 0-30 dagar	5 255	51 783
Förfallna 31-60 dagar	382	4 704
Förfallna > 60 dagar	3 514	2 636
Reserverat som osäkra kundfordringar	-2 481	-1 930
	40 080	127 791

Reserveringar för osäkra kundfordringar

Ingående balans	-1 930	-4 047
Årets reserveringar	-1 025	-1 052
Återföringar av tidigare gjorda reserveringar	474	1 614
Konstaterade kundförluster	-	1 555
Utgående balans	-2 481	-1 930

Reserverade osäkra kundfordringar motsvarade 2 % (2 %) av kundreskontran per 31 december 2007. Totala kundfordringar uppgick till 40,1 (127,8) mkr, vilket således motsvarade maximal kreditriskexponering.

Valutarisker

Koncernen är exponerad för olika typer av valutarisker. Den främsta exponeringen avser köp och försäljning i utländska valutor, där risken dels kan bestå av fluktuationer i valutan på kund- eller leverantörsfakturor, dels valutarisken i förväntade eller kontrakterade betalningsflöden benämnd transaktionsexponering. Ett annat område som är utsatt för valutarisker är betalningsflöden i fakturakrediter i utländsk valuta (finansiell exponering).

En betydande andel av bolagets intäkter hänför sig till produktförsäljning av kundplacerad utrustning. De direkta kostnaderna för att tillverka och leverera dessa produkter är normalt i USD och försäljning och fakturering sker normalt också i USD. Vid ett mindre antal tillfällen sker dock försäljning och fakturering till större belopp i EUR eller SEK för vissa kunder eller enskilda kundorder. Enligt finanspolicyng skall bruttovinsten i produktförsäljningen valutasäkras till USD, innebärande att större kundorder eller kontrakterad försäljning i annan valuta än USD valutasäkras mot USD. För närvarande säkras inte andra valutarisker, till exempel den riskexponering som finns mellan bruttovinster i USD och rörelsekostnader i SEK. Standardiserade valutaterminer används vid valutasäkring, säkring sker mot den tidpunkt då kundens inbetalning beräknas ske. Terminssäkring av kundorder enligt ovan är rörelserelaterade och redovisas under övriga rörelseintäkter respektive övriga rörelsekostnader och inkluderas därmed i rörelseresultatet.

I koncernens resultaträkning ingår valutakursdifferenser med -4 709 tkr (-13 329) i rörelseresultatet och med 0 tkr (0) i finansnettot.

Transaktionsexponering

Vissa affärskontrakt innehåller inbäddade derivat, vilka från och med 2005 bör värderas till verkligt värde och redovisas som tillgångar eller skulder i balansräkningen. Dessa har dock endast haft ringa effekt på bolagets finansiella ställning, och anses därmed ej väsentliga.

Känslighetsanalys

För att hantera valutakursrisk i bruttovinsten har koncernen som syfte att minska påverkan av kortsiktiga fluktuationer av koncernens resultat med anledning av försäljning i andra valutor än USD. På lång sikt kommer emellertid varaktiga förändringar i valutakurser få en påverkan på det konsoliderade resultatet. På både kort och lång sikt kommer förändringar i räntenivåer att få en påverkan på det konsoliderade resultatet då bolaget och koncernen inte räntesäkrar räntebärande finansiella skulder.

Per den 31 december 2007 beräknas en generell höjning av räntan med 1 procent minska koncernens resultat före skatt med approximativt 230 tkr (960).

En förstärkning med 1 % av den svenska kronan gentemot andra valutor har beräknats minska koncernens resultat före skatt med ca 750 tkr 2007 (800 tkr). Värdeförändringar i valutaterminer har inkluderats i denna beräkning.

2007					2006					
Inom 1 år	2 år	3 år	4 år	5 år och längre	Totalt	Inom 1 år	2 år	3 år	4 år	5 år och längre
17 983					56 936	56 936				
2 921					35 040	35 040				
13 123					341	341				
-					-16	-16				
16 515					88 368	88 368				
6 108					7 804	7 804				
				781	781					781
-					1 049	1 049				

Verkligt värde

Verkligt värde och redovisat värde redovisas i balansräkningen nedan:

Koncernen

Tkr	Redovisat värde 2007	Verkligt värde 2007	Redovisat värde 2006	Verkligt värde 2006
Kund- och andra fordringar	40 080	40 080	127 791	127 791
Likvida medel	34 027	34 027	92 317	92 317
Valutaterminskontrakt:				
Tillgångar		-	-	
Skulder ¹⁾	472	472	4 787	4 787
Fakturakredit SEK	-	-	-16	-16
Fakturakredit EUR	16 515	16 515	88 368	88 368
Fakturakredit USD	6 108	6 108	7 804	7 804
Almi, utvecklingslån	781	245	781	279
Konvertibla skuldebrev	-	-	1 049	1 049
Leverantörs- och övriga skulder	15 365	15 365	77 031	77 031
Skillnad mellan redovisat och verkligt värde	-	536	-	502

Moderbolaget

Tkr	Redovisat värde 2007	Verkligt värde 2007	Redovisat värde 2006	Verkligt värde 2006
Kund- och andra fordringar	40 080	40 080	127 791	127 791
Likvida medel	33 945	33 945	92 235	92 235
Valutaterminskontrakt:				
Tillgångar	-	-	-	-
Skulder	472	472	4 787	4 787
Fakturakredit SEK	-	-	-16	-16
Fakturakredit EUR	16 515	16 515	88 368	88 368
Fakturakredit USD	6 108	6 108	7 804	7 804
Almi, utvecklingslån	781	245	781	279
Konvertibla skuldebrev	-	-	1 049	1 049
Leverantörs- och övriga skulder	15 365	15 365	77 031	77 031
Skillnad mellan redovisat och verkligt värde	-	536	-	502

1) Finansiella skulder värderade till verkligt värde via resulträkningen

forts. Not 23

Beräkning av verkligt värde

Följande sammanfattar de metoder och antaganden som främst använts för att fastställa verkligt värde på de finansiella instrument som redovisas i tabellen ovan.

Derivatinstrument

Terminkontrakt är värderade till aktuellt marknadspris genom att använda Handelsbankens säljkurs för aktuellt valutapar.

Räntebärande skulder

Verkligt värde är baserat på diskonterade framtida kassaflöden på kapitalbelopp och ränta. Skillnaden mellan redovisat och verkligt värde i tabellen ovan avser utvecklingslånet från Almi. För skulder med korta löptider och rörlig ränta anses det redovisade värdet reflektera verkligt värde.

Konvertibla skuldebrev

Aktuella konvertibla skuldebrev värderas till verkligt värde. Det verkliga värdet är baserat på noterade marknadspriser. I de fall sådana inte finns tillgängliga används diskonterade kassaflöden eller andra värderingsmodeller. Diskonterade kassaflöden bygger på en marknadsränta för liknade instrument på balansdagen, vid användande av andra värderingsmodeller baseras värderingen på marknadsrelaterade indata.

Kundfordringar och leverantörsskulder

För kundfordringar och leverantörsskulder med en kvarvarande livslängd på mindre än ett år anses det redovisade värdet reflektera verkligt värde. Kundfordringar och leverantörsskulder med en livslängd överstigande ett år diskonteras i samband med att verkligt värde fastställs. Per 31 december 2007 hade bolaget och koncernen inga kundfordringar eller leverantörsskulder med en löptid överstigande ett år.

Räntesatser som används för att fastställa verkligt värde

Företaget använder statslåneräntan (Stibor eller motsvarande i andra valutor) per den 31 december 2007 plus en relevant räntespread vid diskontering av finansiella instrument. De räntesatser som använts anges nedan.

Koncernen

	2007	2006
Räntebärande skulder	12,76 %	11,21 %
Konvertibla skuldebrev	- %	9,93 %

Moderbolaget

Ovanstående uppgifter i denna not avser även moderbolaget, med undantag för likvida medel, där skillnaden i saldo framgår ur tabellen Verkligt värde.

Not 24 OPERATIONELL LEASING

Leasingavtal där företaget är leasetagare

Icke uppsägningsbara leasingbetalningar uppgår till:

Koncernen och moderbolaget Tkr	2007	2006
Inom ett år	283	450
Mellan ett år och fem år	-	270
Längre än fem år	-	-
	283	720

De finansiella leasingavtal som koncernen tecknat avser ej väsentliga belopp, varför de betraktas som operationella leasingavtal. Se vidare nedan. I bokslutet 2007 redovisas en kostnad i koncernen för leasade tjänstebilar på 557 tkr (642 tkr) avseende operationell leasing, varav den absoluta majoriteten avser minimileaseavgifter, varför hela saldot behandlas som minimileaseavgifter.

Koncernen leasar ett antal tjänstebilar för sina anställda via Handelsbanken Finans. Normal uppsägningstid för enskilda bilar är 12 månader, men kan vara kortare i samband med att tjänstebilnehavaren slutar. Inga avtalsperioder är längre än 60 månader. Vagnparken klassificeras som operationell leasing på grund av att totala framtida leasingbetalningar ej uppgår till ett väsentligt belopp (0,2% av balansomslutningen).

Not 25 STÄLLDA SÄKERHETER, EVENTUALFÖRPLIKTELSER OCH EVENTUALTILLGÅNGAR

Koncernen och moderbolaget Tkr	2007-12-31	2006-12-31
Ställda säkerheter		
<i>I form av ställda säkerheter för egna skulder och avsättningar</i>		
Företagsinteckningar	1 300	1 300
Pantsatta fakturor hos banken för fakturabelåning	30 076	120 390
	31 376	121 690
<i>Övriga ställda panter och säkerheter</i>	<i>Inga</i>	<i>Inga</i>
Summa ställda säkerheter	31 376	121 690

Not 26 NÄRSTÄENDE**Närståenderrelationer**

Moderbolaget har närståenderrelationer med sina dotterföretag, se not 27. Ingen försäljning eller inköp av varor och tjänster mellan koncernbolagen har ägt rum under 2007 och 2006.

Sammanställning över närståendetransaktioner

Ingen försäljning av varor och tjänster till eller inköp av varor och tjänster från närstående har skett i koncernen eller moderbolaget under 2007 och 2006.

Moderbolaget hade en skuld till dotterbolaget Tilgin Intressenter AB om 65 tkr (65) per 31 december 2007.

Transaktioner med nyckelpersoner i ledande ställning

Beträffande styrelsens, VDs och övriga ledande befattningshavares löner och andra ersättningar samt aktierelaterade ersättningar, se not 6. Inga nyckelpersoner i ledande ställning har erhållit några ersättningar efter avslutad anställning, eller andra långfristiga ersättningar under 2007 och 2006.

Det finns inga lån, ställda panter och andra säkerheter eller ingångna ansvarsförbindelser till förmån för styrelseledamot eller verkställande direktör i företaget eller i ett annat koncernföretag.

Styrelseordföranden är VD i MGA Holding, bolagets största ägare.

Not 27 KONCERNFÖRETAG**Innehav av andelar i dotterföretag**

Dotterföretag / Organisationsnummer / Säte	Antal andelar	Andel i %	2007-12-31 Redovisat värde	2006-12-31 Redovisat värde
Tilgin Incentive AB, 556597-3848, Kista	1000	100,0	100	100
Tilgin Intressenter AB, 556594-3593, Stockholm	1000	100,0	100	100
Redovisat värde i moderbolaget			200	200

Moderbolaget

Tkr	2007-12-31	2006-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	200	200
Vid årets slut	200	200

Not 28 KASSAFLÖDESANALYS

Likvida medel – koncernen	2007-12-31	2006-12-31
Tkr		

Följande delkomponenter ingår i likvida medel:

Kassa och bank	34 027	93 317
----------------	--------	--------

Likvida medel - moderbolaget

Tkr	2007-12-31	2006-12-31

Följande delkomponenter ingår i likvida medel:

Kassa och bank	33 945	92 235
----------------	--------	--------

Likvida medel i balansräkningen i koncernen och moderbolaget per 31 december 2006 och 2007 överensstämmer med likvida medel i kassaflödesanalysen.

Betalda räntor

Tkr	Koncernen och moderbolaget	
	2007	2006
Erhållen ränta	2 781	776
Erlagd ränta	-3 545	-4 197
	-764	-3 421

Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet

Tkr	Koncernen och moderbolaget	
	2007	2006
Avskrivningar och nedskrivningar	19 873	5 734
Realisationsresultat vid försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	-125
Garantiavsättningar	188	1 355
	20 061	6 964

Transaktioner som inte medför betalningar

Tkr	Koncernen och moderbolaget	
	2007	2006
Konvertering av skuld till eget kapital	855	1 817

Posten ovan avser konvertering av konvertibla skuldebrev, 855 tkr (1 817).

Not 29 HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN

Den extra bolagsstämman 18 mars beslutade om nyemission av högst 22 274 600 aktier och emission om högst 14 849 732 teckningsoptioner i två serier med företrädesrätt till teckning för bolagets aktieägare. Nyemissionen är fullt garanterad och kommer tillföra bolaget ett belopp om ca 72 mkr före emissions- och garantikostnader.

Det föreligger en potentiell tvist med bolagets tidigare tillverkare Solec-tron. Solec-tron har krävt ersättning från bolaget om ett belopp av 326.404 USD avseende vissa komponentlager. Bolaget har dock bestridit kravet.

Not 30 VIKTIGA UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR

Företagsledningen och styrelsen har diskuterat utvecklingen, valet och upplysningarna avseende koncernens viktiga redovisningsprinciper och uppskattningar, samt tillämpningen av dessa principer och uppskattningar.

Viktiga bedömningar vid tillämpning av koncernens redovisningsprinciper

Det har för 2007 ej gjorts några nya redovisningsmässiga uppskattningar vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper.

Viktiga källor till osäkerheter i uppskattningar

Exponering mot utländska valutor

Förändringar av valutakurser kan ha relativt stora effekter på koncernen och moderbolaget i stort. I not 23 ges en detaljerad analys av exponeringen för utländska valutor samt risker som är förknippade med förändringar i valutakurser.

Aktiverade utvecklingskostnader

Marknaden som Tilgin verkar på växer snabbt, och nya teknologier samt marknadsutvecklingen generellt kan leda till att bolagets aktiverade kostnader i specifika utvecklingsprojekt ej kommer att generera framtida försäljning, vilket i sin tur kan komma att leda till nedskrivningar av dylika immateriella anläggningstillgångar, vilket redovisas över resultatet.

Tullavgifter på historiska leveranser

Tullverket har i mars 2007 påfört bolaget tullavgift om cirka 4,8 mkr, varav cirka 0,4 mkr avser moms, avseende tre leveranser av IP-TV-produkter under 2005 och 2006. Bolaget har överklagat beslutet och ärendet har nyligen lämnats över till Länsrätten för prövning. Bolaget har beviljats uppskjuten verkställighet avseende betalningen av aktuellt belopp. Denna process kan leda till att bolaget slutligen påförs aktuella tullavgifter. Huruvida det finns risk för att bolaget påförs ytterligare tullavgifter eller andra kostnader i anledning av den typ av produktleveranser som är föremål för den aktuella processen, är i dagsläget inte klarlagt.

Not 31 UPPGIFTER OM MODERBOLAGET

Tilgin AB är ett svensktregistrerat aktiebolag med säte i Kista. Moderbolagets aktier är noterade på Nordiska Listan, Small Cap. Adressen till huvudkontoret är Box 1240, 164 28 Kista. Besöksadress Finlandsgatan 40, Kista.

Koncernredovisningen för år 2007 består av moderbolaget och dess dotterföretag, tillsammans benämnd koncernen.

Koncernredovisningen respektive årsredovisningen har upprättats i enlighet med de internationella redovisningsstandarder som avses i Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 1606/2002 av den 19 juli 2002 om tillämpning av internationella redovisningsstandarder respektive god redovisningssed och ger en rättvisande bild av koncernens och moderbolagets ställning och resultat. Förvaltningsberättelsen för koncernen respektive moderbolaget ger en rättvisande översikt över koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har godkänts för utfärdande av styrelsen den 20 mars 2008. Koncernens resultat- och balansräkning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämma den 23 april 2008.

Kista den 20 mars 2008

Fredrik Berglund <i>Ledamot</i>	Lars Klingstedt <i>Ledamot</i>	Anders Lönnqvist <i>Ledamot</i>
Sven-Christer Nilsson <i>Ledamot</i>		Tomas Torlöf <i>Ledamot</i>
Johnny Sommarlund <i>Ordförande</i>		Ola Berglund <i>Verkställande direktör</i>

Vår revisionsberättelse har lämnats den 20 mars 2008

KPMG Bohlins AB

Åsa Wirén Linder
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Tilgin AB (publ)

Org nr 556537-5812

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Tilgin AB (publ) för år 2007. Bolagets årsredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 32-65. 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 såsom 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 revisionsssed 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 såsom de antagits av EU och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

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

Stockholm den 20 mars 2008

KPMG Bohlins AB

Åsa Wirén Linder

Auktoriserad revisor

CPE/kundplacerad utrustning Customer Premises Equipment, det vill säga den del av utrustningen som är placerad ute hos slutanvändarna i hemmen, till exempel set-top-boxar och residential gateways bestående av en hårdvaruplattform och en mjukvaruklient.

DVB-T Digital Video Broadcasting – Terrestrial. Metod för att ta emot marksänd digital-TV, ofta genom existerande analoga TV-antennar. DVB-T är en vanlig standard i Europa. Andra standarder för digital TV finns bland annat för kabel (DVB-C) och satellit (DVB-S).

DSL Digital Subscriber Line, fritt översatt digital abonnentanslutning, är en teknik för att överföra stora mängder data över telefonledningar av koppar, det vill säga skicka den digitala informationen via telefonledningen den sista biten in i hemmet. Exempel är ADSL och VDSL.

EMEA Det geografiska området Europa, Mellanöstern och Afrika.

FTTH Fibre-to-the-Home. Fiberbaserat nätverk fram till hushållet.

HD-TV High Definition TV. Högupplöst-TV med större detaljrikedom och högre bildskärpa än vanlig TV. HD-TV möjliggör dels högre upplösning och dels bredare bild på skärmen. Bilden består av ungefär två miljoner pixlar (bildpunkter) jämfört med en halv miljon i vanlig TV. Tilgins Mood 400 produktplattform har stöd för detta.

IAD Integrated Access Device, ett avancerat ADSL-modem med inbyggda mervärdesfunktioner såsom stöd för IP-telefoni. Tilgins produktplattform Vood 400 är ett exempel på en IAD.

IMS IP Multimedia Subsystem är den standardiserade arkitektur som gör det möjligt för operatörer att använda IP-nätverket och att skapa tjänster som knyter ihop mobilnät och fasta nät. IMS skapar flexibilitet i näten, gör dem kostnadseffektiva och garanterar att tjänsterna levereras med den kvalitet och säkerhet som krävs. IMS möjliggör exempelvis att en mobilanvändare kan tala med och visa videoklipp och bilder för en person som sitter framför TVn.

Internettelefoni Produkter som till exempel Skype som gör det möjligt att ringa från sin dator över nätverket till andra anslutna datorer eller telefoner. Kännetecknas ofta av lägre kvalitet och funktionalitet än "kvalitetssäkrad" IP-telefoni som i allt väsentligt liknar vanlig telefoni.

IP Internet Protocol, teknik som används för kommunikation över Internet. Kännetecknas av att informationen delas upp i små paket med uppgift om avsändar- och mottagaradress i form av IP-adress.

IP residential gateway Den CPE-enhet som är knutpunkten mellan operatörens infrastruktur och den lokala anslutningen i hushållet. En IP residential gateway brukar vara utrustad med bredbandsuttag för inkommande och utgående trafik samt nätverksuttag för det lokala nätverket, telegack för att ansluta vanliga telefoner samt i vissa fall funktioner för trådlöst nätverk. Utrustningen tar således hand om bredbandsanslutningen in i hushållet och delar upp kommunikationen i data respektive telefoni, exempelvis produktlinjerna Vood och Home Gateway.

IP-telefoni Bredbandstelefoni kallas i branschen för VoIP, Voice over IP. Teletrafiken går över data- eller bredbandsnät och baseras på IP-tekniken. Kännetecknas av högre funktionalitet, men liknar i allt väsentligt vanlig telefoni.

IP-TV TV via bredbandsanslutning, det vill säga ett alternativ till kabel- och marksänd TV. IP-TV ger möjligheter till utökade interaktiva tjänster såsom exempelvis video-on-demand, det vill säga filmer och andra typer av program (som sportevenemang) som spelas upp direkt när användaren så önskar.

LAN Local Area Network, lokalt nätverk hemma eller på arbetsplatsen.

MPEG betecknar ett digitalt film- och TV-standardformat för ljud och video som specificerar användandet (MPEG-2 eller MPEG-4) för digital-TV-utsändningar.

ODM Original Design Manufacturer. Företag som tar fram produkter som sedan säljs under andra namn.

OPEX Operating Expenditure, det vill säga driftskostnader. Operatörerna strävar efter lägsta möjliga OPEX vilket bland annat uppnås genom en effektivare administration och så kallad "self-service" där slutkunderna själva kan utföra olika kundtjänstärenden, betala för tjänster etc.

PSTN Public Switched Telephone Network, det traditionella kretskopplade telefoninätet baserat på kopparkabel för överföring av analog telefoni. Telefonitjänsten över PSTN kallas ofta för POTS (Plain Old Telephone Service).

QoS Quality of Service - Tjänstekvalitetsgaranti, nödvändig för att garantera kvalitet i audiovisuell kommunikation. Med QoS prioriteras telefoni (voice) högst eftersom den är mycket känslig för fördröjningar. Efter det kommer video och lägst prioritering får datatrafiken där störningar bara märks som att en fil till exempel tar längre tid att öppna.

Set-top-box Mottagare för digital-TV. Här använt specifikt med avseende på boxar för mottagning över IP-nätverk men det finns även set-top-boxar för marksänd TV, kabel-TV och satellit, ofta kallade digitalboxar. Set-top-boxen avkodar och tolkar de digitala signalerna till en TV-signal. Boxen brukade stå ovanpå TVn - därav namnet set-top-box - innan TV-apparater blev mindre eller platta.

Softswitch En programvarubaserad telefonväxel. Finns i operatörens nätverk och används för att förmedla telefonsamtal över IP. En softswitch är således en viktig del av en IP-telefonitjänst.

Stockholmsbörsen OMX Nordiska Börs Stockholm.

Triple play Sammanfattande begrepp för överföring av telefoni, TV och internetanslutning över samma fasta anslutning till slutkund. Kan även avse de vidare begreppen ljud, bild och data.

Voice Terminal Adapter En dosa som kopplas till bredbandsjacket/modemet och används för IP-telefoni. Det krävs att en analog telefon ansluts till dosan.

WLAN Wireless Local Area Network. Lokalt nätverk som använder trådlös, till skillnad från fast, förbindelse.

Med "Tilgin" eller "bolaget" avses i denna årsredovisning, beroende på sammanhang, Tilgin AB (publ) eller den koncern vari Tilgin AB (publ) är moderbolag (eller ett dotterbolag i koncernen). Med "koncernen" avses den koncern vari Tilgin AB (publ) är moderbolag. De siffror som redovisas i detta prospekt har i vissa fall avrundats, varför tabeller inte alltid summerar. Uttalanden om framtidsutsikter i denna årsredovisning är gjorda av styrelsen för Tilgin och är baserade på nuvarande marknadsförhållanden. Ifrågakvarande uttalanden är väl genomarbetade, men läsaren bör vara uppmärksam på att dessa, liksom alla framtidsbedömningar, är förenade med osäkerhet.

Årsredovisningen innehåller vissa hänvisningar till information framställd av tredje part, framför allt i avsnitten "Marknadsöversikt" och "Verksamhetsbeskrivning". Informationen i dessa avsnitt har erhållits från Infonetics Research, eMarketer, iSuppli, OECD, Screen Digest samt VPC Analys. Information om aktiekursutveckling har inhämtats från OMX. Tilgin har inte kontrollerat siffror, marknadsdata eller annan information som tredje part har använt i sina studier och Tilgins styrelse tar inget ansvar för riktigheten för sådan i årsredovisningen intagen information. Ingen tredje part har, såvitt styrelsen känner till, väsentliga intressen i Tilgin. Information från tredje parter som ingår i årsredovisningen har återgivits korrekt och såvitt Tilgin kan känna till har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle kunna göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

www.tilgin.com

Tilgin AB
Box 1240
S-164 28 Kista
Sverige
Tel. +46 8 572 386 00
Fax. +46 8 572 385 00

E-mail: info@tilgin.com
www.tilgin.com

tilgin