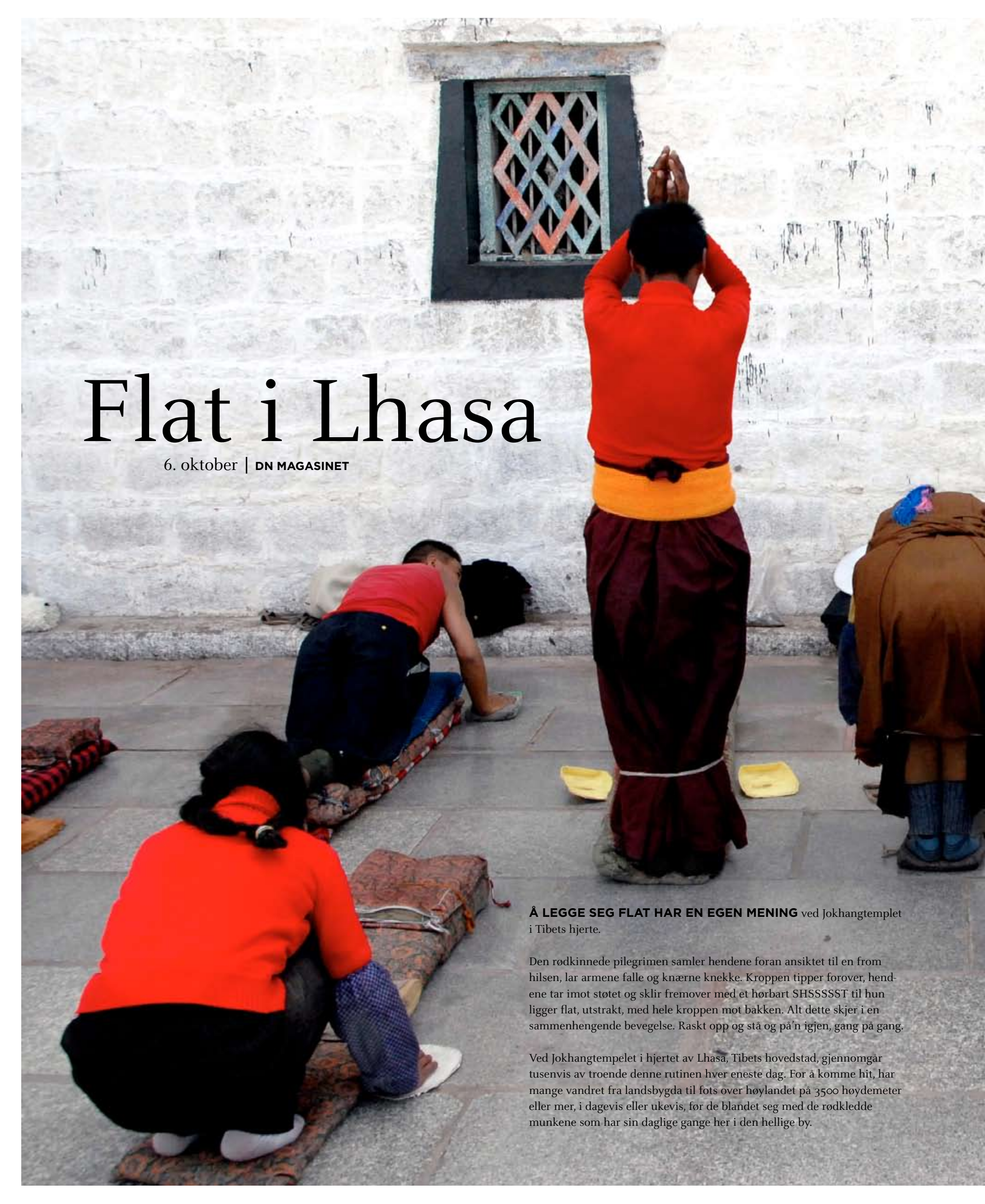


årsrapport | 07 |





Flat i Lhasa

6. oktober | DN MAGASINET

Å LEGGE SEG FLAT HAR EN EGEN MENING ved Jokhangtemplet i Tibets hjerte.

Den rødkinnede pilegrimen samler hendene foran ansiktet til en from hilsen, lar armene falle og knærne knekke. Kroppen tipper forover, hendene tar imot støtet og sklir fremover med et hørbart SHSSSSST til hun ligger flat, utstrakt, med hele kroppen mot bakken. Alt dette skjer i en sammenhengende bevegelse. Raskt opp og stå og på'n igjen, gang på gang.

Ved Jokhangtempelet i hjertet av Lhasa, Tibets hovedstad, gjennomgår tusenvis av troende denne rutinen hver eneste dag. For å komme hit, har mange vandret fra landsbygda til fots over høylandet på 3500 høydemeter eller mer, i dagevis eller ukevis, før de blandet seg med de rødkledde munkene som har sin daglige gange her i den hellige by.



Foto: Per Ståle Bugjerde

Innhold

NHST Media Group er et av Norges ledende mediehus med undersøkende, kritisk journalistikk og formidling av økonomisk informasjon som hovedformål.

NHST MEDIA GROUP

02	Høydepunkter
02	Nøkkeltall
04	Konsernsjef NHST
06	Dette er NHST
08	Produktoversikt

REGNSKAP

20	Årsberetning
25	Resultat
26	Balanse
28	Kontantstrøm
29	Noter
35	Revisors beretning
36	Konsernsammendrag

NHST PUBLIKASJONER

44	Dagens Næringsliv
45	DN Nye Medier
47	Smartcom
48	TDN
49	Europower
50	TradeWinds
51	NHST Events
56	Upstream
57	Nautisk Forlag
58	IntraFish Media
59	Fiskaren
62	Adresser

■ Nær milliarden

■ Positiv start for D2

■ Opplagsvinner igjen

■ Samler konsernet våren 2009

■ Fusjon i fisk

■ Gjennombrudd i webtv

■ Nye muligheter med oppkjøp

■ 3 000 000 visninger i uka

■ 98 prosent vekst

■ Størst på sjømatnyheter

KLODEN I KRISE



I artikkelserien "En klode i krise" besøkte Dagens Næringsliv, journalist Frode Frøyland og fotograf Ørjan F. Ellingsvåg noen av de stedene i verden som er hardest rammet av den globale klimakrisen.

Forsidebildet er tatt fra flyet på veien til Grønland.

Nær milliarden i omsetning

Omsetningen til konsernet NHST Media Group økte fra 861 millioner kroner i 2006 til 995 millioner i 2007. Resultat før skatt var i 2007 på 54 millioner kroner mot et tilsvarende overskudd på 65,9 i 2006.

Opplagsvinner igjen

Dagens Næringslivs opplag økte med 4 807 eksemplarer til 81 391 i fjor. Økt interesse for avisens stoffområder, god utvikling i norsk økonomi og kontinuerlig arbeid med å forbedre det redaksjonelle innholdet er blant hovedårsakene for den positive utviklingen. Annonse salget passerte for første gang 300 millioner kroner.

3 000 000 visninger i uka

DN.no styrket sin posisjon innen næringslivsnyheter med over 300 000 unike lesere og tre millioner sidevisninger i uken. Det er satset betydelig innen journalistikk og salg for å øke brukertilstrømning og annonsevekst innenfor nisjeportalene DN Energi, DN Finans, Dagensit.no og DN.no/Vinguiden.

Fusjon i fisk

20. desember ble det undertegnet en avtale om sammenslåing av Fiskaren og Fiskeribladet og i mai er det klart for første utgave. Årsaken til sammenslåingen ligger i erkjennelsen at det er en sterk tilbakegang i antall fiskere og fiskebåteiere. Fiskeribladet Fiskaren må derfor nå andre og nye lesergrupper.

Gjennombrudd i webtv

Smartcom doblet omsetningen og er i ferd med å etablere seg internasjonalt. Det ble etablert kontor i Stockholm og planlegges oppstart i London i løpet av første kvartal.

Nye muligheter med oppkjøp

Europower oppnådde vekst på 62 prosent til 17,5 millioner. Med oppkjøpet av det finske software selskapet Intstream åpner det seg nye og spennende forretningsmuligheter.



Positiv start for D2

26. oktober ble DN's nye fredagsmagasin D2 lansert. Magasinet er et livsstilsblad som skal kombinere det beste fra avis med det beste fra magasin. Kvalitetsjournalistikk skal kombineres med et gjennomarbeidet visuelt uttrykk. D2 er avisens største enkeltstående satsing til nå.

Størst på sjømatnyheter

IntraFish Media kjøpte den britiske Heighway Gruppen i desember 2007. Oppkjøpet gjør IntraFish Media til verdens største nyhetsformidler innen fiske og sjømat.

Oppkjøpet omfatter ledende publikasjoner som Seafood International, Seafood Processor, Fish Farming International, Fishing News International and Fishing News. Transaksjonen inkluderer også Seafood International Directory, the Fishing Vessels of Britain & Ireland Directory og en rekke relaterte aktiviteter.

98 prosent vekst

NHST Events arrangerte sju konferanser i fjor, hvorav tre var nylanseringer. Inntektene økte med 98 prosent til 14,1 millioner kroner.

Samler konsernet våren 2009



Våren 2009 flytter NHST Media Group til Akerselva Atrium på Grønland. Alle 400 Oslo-ansatte i konsernet vil holde hus i de nye lokalene ved Akerselva. Konsernet skal leie de fem øverste etasjene i det ti etasjer høye bygget, til sammen rundt 10.000 kvadratmeter. En egen båt – Sjøfarten – vil ligge for anker i Akerselva. Båten er en påminnelse om konsernets røtter og grunnlegger Magnus Andersens kryssing av Atlanteren i 1894.

Nøkkeltall

	2007	2006	2005
KONSERN (tall i 1000 kroner)			
Driftsinntekter	994 638	860 521	741 026
Driftsresultat	52 091	65 666	40 196
Resultat før skattekostnad	53 984	65 885	41 962
Årets resultat	37 124	45 558	28 378
Netto driftsmargin (%)	5,2	7,6	5,4
Netto fortjenestemargin (%)	3,7	5,3	3,8
Resultatgrad (%)	6,2	8,3	6,0
Sum eiendeler	458 605	407 238	346 714
Investeringer	63 850	26 410	19 120
Egenkapital andel (%)	22,4	24,3	25,1
Totalkapitalrentabilitet (%)	14,1	18,9	13,1
Likviditetsgrad	0,9	1,0	1,0

ANSATTE			
Antall	557	490	457
Årsverk	543	466	441

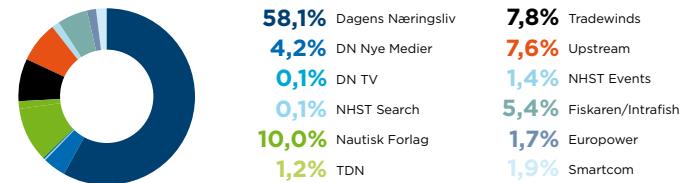
	2007	2006	2005
DAGENS NÆRINGS LIV (tall i 1000 kroner)			
Driftsinntekter	581 590	508 135	438 358
Driftsresultat	82 441	83 223	54 343
Resultat før skattekostnad	88 600	86 845	57 250
Årets resultat	63 199	61 940	40 763
Netto driftsmargin (%)	14,2	16,4	12,4
Netto fortjenestemargin (%)	10,9	12,2	9,3
Resultatgrad (%)	15,3	17,2	13,1
Sum eiendeler	283 566	263 444	173 248
Investeringer	8 420	4 272	8 122
Egenkapital andel (%)	17,8	18,8	27,1
Totalkapitalrentabilitet (%)	32,6	40,1	33,4
Likviditetsgrad	1,1	1,1	1,1

VOLUMER			
Annonsevolum (i tusen sider)	5,8	5,3	4,7
Opplag (i tusen aviser)	81,4	76,6	74,2

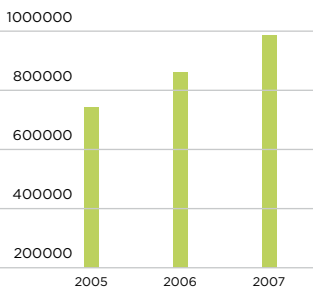
ANSATTE			
Antall	211	194	186
Årsverk	204	182	180

DEFINISJONER			
Netto driftsmargin	Driftsresultat x 100/Driftsinntekter		
Netto fortjenestemargin	Årets resultat x 100/Driftsinntekter		
Resultatgrad	Resultat før skatt + finanskostnader x 100/Driftsinntekter		
Egenkapitalandel	Sum egenkapital x 100/Totalkapital		
Totalkapitalrentabilitet	Driftsresultat + finansinnt. x 100/Gj.sn.totalkap 1.1 og 31.12.		
Likviditetsgrad	Omløpsmidler/Kortsiktig gjeld		

KONSERNOMSETNING 2007



DRIFTSINNTEKTER KONSERN



RESULTAT FØR SKATT KONSERN

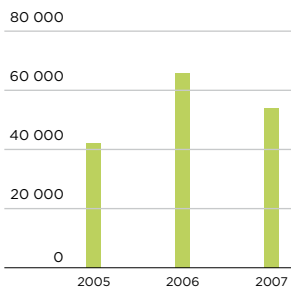




FOTO: Ida von Hanno Bast

Krevende og spennende tider

NHST Media Group gikk inn i det nye året større og sterkere enn noen gang. Konsernets omsetning er dobbel så stor som for fem år siden. Publikasjonenes markedsposisjoner er ledende og forsterkede.

Etablerte publikasjoner er i lønnsomhetsfremgang, og en rekke nye initiativer er under utvikling. Konsernets samlede kompetanse er signifikant, meget konkurransedyktig og nylig forsterket. På den annen side er konjunktorene mer usikre, strukturelle endringer mellom aviser og nett tiltar, konkurranseintensiteten er høy og NHSTs lønnsomhet skal forbedres.

Vår strategi er konkret og svært håndgripelig. NHSTs publikasjoner skal være kvalitativt best og ledende innen næringsliv i Norge, og best og ledende i utvalgte globale segmenter – som er shipping, sjømat, energi, olje og gass. Denne strategien ble etablert for åtte år siden, og vi har målrettet utviklet den i takt med mulighetene i organisasjon, teknologi og marked. Samtidig er tempoet de siste år kraftig forsert.

Langsiktigheten NHST-konsernet har demonstrert har gitt økt leseroppslutning og lesertillit, en kraftig økning i antall annonsører og annonsemengde, og bidratt til en betydelig utvikling av kompetanse og profesjonalitet internt.

UNDERLIGGENDE SUNNHET

Selv om det ved dette årsskiftet er mer makroøkonomisk usikkerhet enn på lenge, mener vi at fundamentet ikke er endret. Verdensøkonomien vokste ifjor sterkt med cirka fem prosent – særlig som følge av økt handel av varer og tjenester. Dette har positive konsekvenser og gir muligheter for de fleste mennesker i verden, og i de fleste bransjer. Ikke minst de globale markedssegmentene hvor NHST har virksomhet, berøres av denne utviklingen.

Innen shipping bygges det flere, større og mer avanserte skip nå enn noensinne fordi ratene er gode og det er stor vekst i fraktbehovene. Dette ser vi ikke minst ved aktiviteten på norske verft. Fjorårets gassellebedrift Ulstein Design representerer en spennende nyskaping i en tradisjonsrik norsk næring.

Etterspørselen etter energi tiltar – og energiprisene er gjennomgående på historisk høye nivåer. Det gjør at nye prosjekter blir forsøkt realisert, at det rekrutteres nye medarbeidere til energi-bransjen, og at selskapenes behov for profilering øker. Verdens klimautfordringer er meget alvorlige, og forsterker behovet for bedre og bredere energiløsninger.

Innen sjømat fører globaliseringen til et større tilbud av fiskeretter, at mer velstående innbyggere er villige til å prøve nye alternativer, at hele bransjen profesjonaliseres og at markedene dermed vokser.

Som NHSTs opprinnelige hjemmemarked, er Norge et av de land som har hatt størst fordel av globaliseringen gjennom en åpen, spesialisert og konkurransedyktig næringsstruktur, hvor

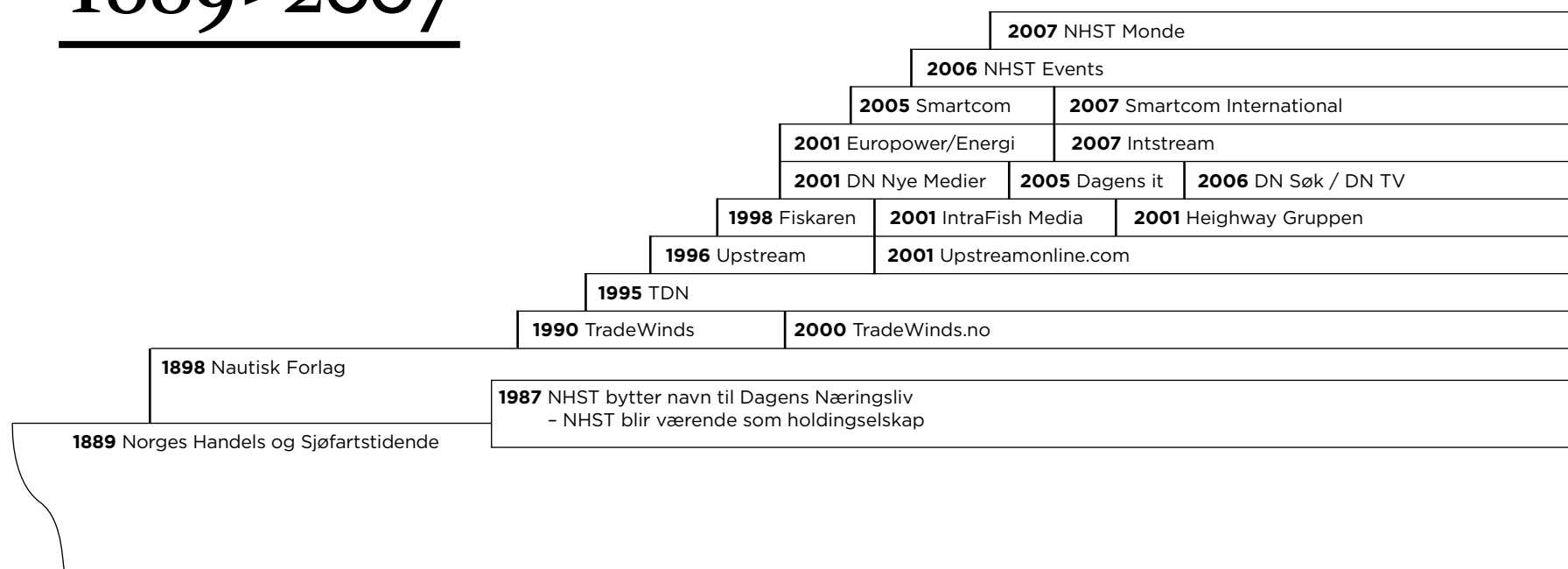
shipping, sjømat, olje og energi utgjør en svært viktig del. Videre er vi et av de landene hvor flest leser aviser og med best internettdækning i verden. Det er derfor synergier mellom NHSTs norske og globale aktiviteter, og det i en rekke dimensjoner.

FORSERT UTVIKLING

Mest påfallende i 2007 er kanskje konsernets rekordstore omsetningsvekst på 134 millioner kroner til 995 millioner, hele 16 prosent. Videre er vi svært fornøyde med at veksten ble så sterk innen både etablerte og nyere aktiviteter. Dagens Næringslivs positive utvikling er illustrerende. Avisen nådde det høyeste opplag noensinne med 81.391 eksemplarer, en opplagsvekst på 6,3 prosent. Dette medførte at DN ble Norges raskest voksende avis for tredje år på rad.

Lanseringen av fredagsbilaget D2 var omfattende og vellykket. Samtidig ble det lansert en rekke nye interaktive tjenester på de ulike nettstedene, det ble gjennomført et oppkjøp og en fusjon for sjømatpublikasjonene og Smartcom ble etablert i både Sverige og UK.

1889 > 2007



I tillegg kommer en rekke mindre strategiske satsninger, samt at det globale apparatet er forsterket. På mange måter er det derfor riktig å si at 2007 var det forserte utviklingsåret. Det er liten tvil om at utviklings- og endringstakten aldri har vært høyere. Det betyr også at vi mener at det er lagt et meget godt grunnlag for de kommende år. Men det er liten grunn til å hvile på noen laurbær, for å fortsatt være ledende må vi kontinuerlig forbedre og videreutvikle våre tjeneste-tilbud. Publikasjonenes sterke leserposisjoner, NHSTs utviklede publikasjonsportefølje og mediemessige diversifisering representerer sentrale stikkord i den forbindelse. Navneendringen til NHST Media Group – som ble vedtatt på sist generalforsamling – er en god, strategisk basert, illustrasjon på de veivalg som er tatt.

VIKTIGE SMÅ SKRITT

Selv om det er de større initiativer som blir lagt mest og lettest merke til, dreier NHSTs daglige drift seg langt mer om de mange små skritt hvert enkelt selskap tar. Realitidstjenestene og nettavisene må hele tiden være først og best. Avisene har ofte noe mer tid til gravende journalistikk, men må være desto mer slagkraftige når de

publiseres. Vårt publikum forventer at vi skal være først eller best – eller begge deler, for å si det på Ole Brummsk.

For å lykkes kreves det oppdatert, ledende kompetanse og gode nettverk. Derfor betyr det så mye å ha meget effektive, motiverte, kunnskapsrike og lojale medarbeidere. Sannsynligvis har kildenettverkene aldri vært mer omfattende eller antall unike, publiserte artikler flere. Aldri har vi i sum hatt flere lesere enn i 2007. Det er også et faktum at publikasjonene siteres svært mye av andre medier, og aldri har de vært mer kjente og anerkjente i sine markeder.

Markedsmessig har NHSTs publikasjoner blitt mer synlig gjennom økt tilstedeværelse på et utall messer og konferanser, økt bruk av telefoni- og nettenester, databaser og en klar økning i antall kundebesøk. Salgskapasiteten er også bygget ut. DNs annonseavdeling ble i fjor kåret til årets beste salgssavdeling av Mediebedriftenes Landsforening. Det ligger målrettet strategisk arbeid bak denne anerkjennelsen.

NHSTs egne konferanser i regi av NHST Events og NHST Monde, samt Dagens Næringslivs Gassele-konferanser, er illustrerende for en annen type aktiviteter som også ble trappet opp i året som gikk. Disse tilbudene oppleves som interessante og kompetansehevede supplementer av brukerne og er en markedsaktivitet med store synergier til publikasjonenes kjernevirksomhet.

Etableringen av webtv-tjenester og -selskap fra et par år tilbake er også et godt eksempel på at vi tar mange små skritt i vår utvikling som konsern. De fleste av våre medieselskaper har nå etablert denne tjenesten, som oppleves som en integrert del av tilbudet. For flere, slik som TradeWinds, representerer webtv en reell konkurransefordel fordi nettstedet er alene om å ha et slikt tilbud i sitt marked. Vi opplever en sterk og organisk vekst innen webtv-tjenester.

Nautisk Forlag har gjennomført en relativt omfattende teknologisk endring. Først gjennom en forbedret intern styring av vareflyten, og etter hvert nye teknologiske tjeneste- og produkttilbud til kundene basert på bredbånd.

ALDRI STØRRE MULIGHETER

Overordnet skal den etablerte konsernstrategien videreføres fordi mulighetene den gir har aldri vært større. Selv om konsernstrategien er omfattende og krevende, anser vi nå at vi står sterkere rustet enn noen gang. Fordi NHST utvikler seg innen publikasjonsområder hvor vi er best, bør også den operative kontrollen være god. Vi leverer viktig informasjon i mange markeder hvor betalingsviljen er betydelig. Men i en moderne, ekspansiv virksomhet er det også risiko, i alt fra nye, spennende satsninger som likevel slår markedsmessig feil, til teknologiske kollapser ved leveranse av vårt tjenestetilbud. Dette er imidlertid av type intern e utfordringer som vi skal løse. Kundene – det være seg lesere, annonsører eller brukere – skal vite at bruker de tid og penger på NHSTs publikasjoner eller aktiviteter – investerer de i langsiktig kvalitet. De skal få det beste.

Globalt og ledende

NHST Media Group har som mål å være best og størst på næringslivsnyheter i Norge, og verdensledende i de tre markedssegmentene shipping, sjømat, olje og gass. Våre publikasjoner skal alltid kjennetegnes av journalistisk grundighet og kvalitet, samt at vi skal ha en evne til å drive fram de eksklusive nyhetssakene som skal overraske og engasjere våre lesere.

En grunnleggende forutsetning for vår virksomhet er å være kanaluavhengig i forhold til våre målgrupper. I dag leverer vi våre nyheter på papir, web og elektronisk nyhetstjeneste. Vi er ledende i de avismarkedene vi opererer, og vi opplever en høy vekstrate i antall nettbukere. Det foregår en kontinuerlig utvikling av de

redaksjonelle produktene, både innholdsmessig og i presentasjonen. Samtidig utnytter vi de teknologiske mulighetene som åpner seg, og synergier på tvers av selskapsgrensene. Gjennom kontinuerlig innovasjon er målet å bli stadig mer attraktive for våre lesere og annonsører.



NHST MEDIA GROUP



Produktoversikt

PUBLIKASJONER

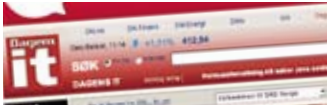
NORGE				
				
Dagens Næringsliv Dagens Næringsliv er Norges største næringslivsavis, som distribueres i et opplag på mer enn 81 000 aviser over hele landet. Avisen har også livsstilstoff som karriere, bil og bolig, samt en egen seksjon om kultur og media.	D2 Magasinet D2 kommer som vedlegg til Dagens Næringsliv hver fredag og dekker kultur- og livsstilsområder som design, arkitektur, mote, kunst, reiseliv, motor, teknologi og mat.	DN privat økonomi Er et månedlig magasin som tar for seg alle temaer som kan ha betydning for privatpersoners økonomi, alt fra utdannelse til mobil- og hyttekjøp.	Fiskaren Avisen Fiskaren har aktører i den norske og nordiske fiske- rinæringen som primærmål- grupper, og har et opplag på i underkant av 9 000 eksem- plarer. Fusjonerte med Fiskeri- bladet mot slutten av 2007.	Europower Månedssavis som leverer nyheter til aktører i det nordeuropeiske kraftmarkedet. Europower skal være den klart ledende og fore- trukne leverandør av kvalitets- journalistikk, samt selskaps- og bransjeinformasjon for den norske og nordiske kraftbransjen.

PUBLIKASJONER

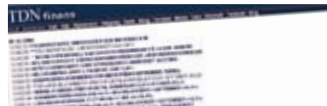
GLOBAL				
				
Energi Energi er et månedlig magasin som leverer nyheter til aktører i det nordeuropeiske kraftmarkedet.	Tradewinds Den engelskspråklige ukeavisen TradeWinds er den ledende shippingavisen på verdensbasis med over 8000 betalende abonnenter.	Upstream Upstream er en engelskspråklig ukeavis som retter seg mot det internasjonale olje- og gassmiljøet. Avisen har et ukentlig opplag på knapt 6 500 aviser.	LNG Unlimited Den eneste ukentlige publikasjonen som tilbyr nyheter på tvers av fra hele verdikjeden i LNG-markedet. Innholdet dekker utforskning, produksjon, shipping og salg.	Fishing news weekly Ukeavis for den britiske fiskeri- flåten. Ledende i markedet siden 1913.

			
Fishing news international En månedlig nyhetsavis lansert i 1962, som dekker den internasjonale kommersielle fiskeri-industrien. Den distribueres til skippere og redere på alle kontinenter og er uten tvil en markedsleder.	Seafood international Et månedsmagasin, lansert i 1985 for sjømatindustrien, såvel innkjøp som salg. Magasinet har en sterk posisjon i markedet og benyttes av alle de store sjømatprodusentene.	Fish Farming International En månedsavis lansert i 1975, med sterk posisjon som global markeds- leder for akvakulturindustrien.	Seafood processor Dette teknologimagasinet sprang ut fra Seafood International i 2006, inneholder produktnyheter og forretningsnyheter til det raskt voksende fiskeforedlingsmarkedet.

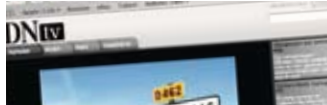
NETT-PUBLIKASJONER

NORGE				
				
dn.no DN.no er Norges største frittstående nettavis for næringslivs-nyheter med over 300 000 unike lesere og tre millioner sidevisninger i uken.	dagensit.no dagensit.no dekker den norske it-sektoren, i alt fra selskaps- og markedsnyheter til teknologi-nyheter i forbrukersektoren.	dn-energi.no Nettstedet er ledende i dekningen av den norske energibransjen.	fiskaren.no Den elektroniske nythetskanalen for avisen Fiskaren som dekker den norske og nordiske fiskeri-næringen.	intrafish.no Intrafish Media dekker fiskeri-, oppdretts- og sjømatnæringen i Norge.

NETT-PUBLIKASJONER

GLOBAL				
				
europower.no Nettsted som leverer nyheter til aktører i det nordeuropeiske kraftmarkedet. Europower skal være den klart ledende og foretrukne leverandør av kvalitetsjournalistikk, samt selskaps- og bransjeinformasjon for den norske og nordiske kraftbransjen.	TDN Finans Selskapet leverer elektroniske nyheter til det norske finansmarkedet og utvalgte nordiske segmenter. Meglerhus, banker, forvaltningsselskaper og større private investorer er de primære målgruppene.	tradewinds.no Er nettstedet til ukeavisen TradeWinds. Nettavisen er kun for betalende abonnenter og har egen redaksjon som følger shippingbransjen tett hver dag.	intrafish.com Intrafish Media er en betalings-tjeneste som dekker fiskeri-, oppdretts- og sjømatnæringen internasjonalt. Selskapet vokser og spesielt er Asia et spennende marked med store muligheter.	upstreamonline.com Upstream online er en engelsk-språklig nettavis knyttet til avisen Upstream som retter seg mot det internasjonale olje- og gassmiljøet. Nettstedet er delvis lukket for betalende abonnenter.

ANDRE INFORMASJONSSELSKAPER

KART	WEBTV	SOFTWARE	EVENTS	INDIA
				
Nautisk Forlag Selskapet utgir sjøkart, elektroniske sjøkart, GPS og maritime publikasjoner for handels-, forsynings-, fiske- og lystbåtflåten fra sine lokaler i Oslo. Nautisk Forlag er også offisiell kart- og publikasjonsagent for British Admiralty, sjøkartverkene i Norge, Danmark og Sverige, samt for andre utgivere av maritim litteratur.	Smartcom Selskapet er Norges ledende leverandør av tv-overføringer og video på Internett. Sendingene overføres på web, mobil og podcast. Smartcom leverer tv-innhold og webtv-løsninger til over 100 norske virksomheter, samt organisasjoner og offentlig sektor.	Intstream Softwareplattformen fra Intstream OY er det ledende integrerte beslutningsverktøy for tradere, analytikere, kjøpere og rådgivere i det nordiske kraftmarkedet.	NHST Events Raskt ekspanderende konferansevirksomhet med særlig fokus på shipping sektoren.	NHST Monde NHSTs nyetablering i India driver i hovedsak med kunnskapsutvikling og -formidling.



15. oktober | DAGENS NÆRINGSLIV

Isbitene smelter

- SKAL DET VÆRE NOE MER Å DRIKKE? En gin&tonic? Kaffe og konjakk, kanskje?

Vi var 30.000 fot opp i løse luften og det var enda to timer til vi skulle gjenvinne bakkekontakten ved ankomst Kangerlussuaq, Grønland. Her satt vi 17 passasjerer i et fly med plass til 248. Greenland Air hadde startet direkterute fra USA og rett opp til en Grønlands-is badet i sol. På fjernsynsskjermene fikk vi se hva som kan skje i en feberhet fremtid. Vi behøvde ingen tv for å forstå følgene. Det var bare å titte ned i et glass gin&tonic. Isbitene hadde smeltet. Glasset var blitt for lite.



En klode i krise

Grønland



24. september | DAGENS NÆRINGSLIV

Kaster kull på bålet

KINAS KULLFYRTE ØKONOMISKE VEKST har sendt landet forbi USA. Kina slipper nå ut mest karbondioksid i verden. Shanxi-provinsen sørger for nærmere to tredeler av Kinas energi. I skråningene rundt byen Linfen ligger kullgruvene tett i tett. Verdensbanken kåret Linfen til verdens mest forurensede by for noen år siden.

I dalbunnen har det blitt stadig tettere mellom kullkraftverkenes grå piper. En ble plantet like ved åkeren til 78 år gamle Han Fangyun, som bor i utkanten av Linfen. – Fruktrærne mine gir ikke en eneste frukt lenger. Og maisen vil ikke gro, sier Fangyun.





En klode i krise

Kina



Deprimerende klimareise

Reportasjeserien «Klode i krise» ble til gjennom en kombinasjon av logistisk detaljplanlegging og journalistisk kaosteori.

Av Frode Frøyland | **NEW YORK**

Vi var halvveis på vår tur jorden rundt. Vi hadde akkurat lagt bak oss kullkraftverkene i Kina. Nå stod vi midt ute i det som inntil nylig var en regnskog øst på den indonesiske øya Sumatra. Det var gjørme og brente trestubber overalt og fotograf Ørjan virket noe mer mollstemt enn normalt. – Jeg må si at jeg blir ganske deprimeret av dette her, sa han.

Jeg har fått i oppdrag å skrive i årsrapporten om reportasjeturen som ble til «Klode i krise» – om ideen, planleggingen og inntrykkene. Det er derfor jeg starter med Ørjans deprimerende uttalelse. Når man reiser fra det ene stedet etter det andre som har det til felles at de er hardt rammet av klimaendringene, så er det jo lett at inntrykket blir, som Ørjan sier, ganske deprimerende.

– Jeg visste at det stod dårlig til – at måten vi forpakter kloden på fører oss i rennefart mot og utfor stupet. Men aldri har det vært klarere for meg enn da vi gikk ombord på flyet i Baltimore. Vi hadde kurs for Grønland. Det var 248 seter og 17 passasjerer. Orkaner, mega-tornadoer og ørken-spredning var inflight-underholdning. Var det Frode som hadde bestilt dette, husker jeg at jeg tenkte, sier Ørjan nå. Det var ikke det. Bestillingen kom fra Oslo.

KARTLEGGE ENDRINGENE

Det var en vårdag i fjor at telefonen på mitt hjemmekontor i New York ringte. Det var nyhetssjef i Dagens Næringsliv, Magne Storedal.

– Vi må reportasjelegge klimaendringene, sa Storedal. Avisen skulle bli best i Norge på klima og Storedal

mente at vi måtte starte satsingen med et aldri så lite brak.

– Hva om du syr sammen en reise jorden rundt for å skrive fra noen av stedene som er hardest rammet i dag? Sjekk hva det vil koste, sa Storedal og jeg budsjetterte som en vestlands-rådmann gjør når han ønsker seg en ny bro.

Samtalen med Storedal var starten på en logistikk-maraton jeg ikke har deltatt i tidligere. Jeg plottet raskt inn de stedene hvor jeg mente at de viktigste og beste klimasakene var å finne. Deretter gjaldt det å få ønskelisten til å passe med fly- og årstider. Jeg tror fortsatt at jeg vet hvilken dag man kommer seg raskest fra Fairbanks til Beijing og hvorfor det ikke er en god ide å forsøke å ta seg fra Quito i Ecuador til San Jose i Costa Rica på tirsdager.

SPYPOSEN I TSJAD

Det var to steder jeg følte at vi måtte innom: Grønland og Darfur. Jeg visste at vi hadde hastverk – vi måtte komme til Grønland før sommervarmen hadde satt inn for alvor og forskerne på Swiss Camp inne på innlandsisen hadde reist hjem. Samtidig håpet jeg på å komme til Darfur før regntiden og sommermonsunen ville gjøre lengden på oppholdet der en smule usikkert.

Jeg hadde naturlig nok andre forpliktelser som avisens journalist i USA, turen ble utsatt noen uker, og vi nådde verken frem til Grønland før forskerne i Swiss Camp hadde dratt, eller til Darfurs grense før de mørke skyene gjorde oppholdets lengde høyst usikkert for et reportasjeteam med

små tidsmarginer å gå på. (Storedal hadde selvsagt bedt meg gjøre unna turen på under tre uker).

Resultatet? Resultatet var at vi stod på en grusvei langs grensen til Darfur og så at et lite Cessna-fly ble slengt ut fra en kullsvart sky og landet ved siden av oss i striregnet en dag i slutten av august.

– Her er spyposen. Jeg kan love dere en interessant tur, sa piloten til oss idet vi kastet oss inn etter å ha vært et par dager på reportasjetur i flyktningleirene langs grensen. Pilotens utsagn skulle vise seg å være en underdrivelse. Da vi nærmere en time senere stod på flystripen i Abeche var heller ikke han så høy i hatten.

– Dette er helt uforsvarlig! Dette flyet er ikke laget for slikt vær, brølte han.

– Takk for at du sier dette etter at vi har landet, svarte jeg.

FIKK IKKE ALT

Hvorfor nevner jeg forskerbesøket som glapp på Grønland og drittverket i Darfur? Jo, fordi dette var en slik tur der jeg som journalist ikke kunne få alt jeg ønsket meg på hvert eneste stoppested. Det gjaldt bare å få nok til at leseren var fornøyd og ikke savnet det jeg i utgangspunktet hadde håpet å skildre, som forskere med en tre kilometer tykk is under seg – en som ville sende havnivået syv meter opp om den skulle finne på å renne til havs.

Vi hadde for eksempel planer om å reise langt inn i regnskogen på Kalimantan (Indonesias del av Borneo), men to dager før, idet jeg satt på et





En klode i krise

Bangladesh

Vi kommer til å drukne

14. september | DAGENS NÆRINGSLIV

HAVET PRESSER SEG GJENNOM DIKENE i Bangladesh.
– Vi kommer til å drukne, sier G. M. Abdus Sabur.

Der det før var rismarker, drives det nå rekeoppdrett.
Det er vann overalt – bare ikke drikkevann.

Abdul Majed rusler bortover en smal sti med et garn slengt over skulderen. Stien er bygget opp slik at den ligger over vannflaten. På begge sider er det vann. Salt vann. Majed går ut i sin dam. Den er rundt 20 meter bred og 100 meter lang. Fiskeren setter ut garnet. Om et par timer vil han komme tilbake for å trekke det. Håpet er at det er fullt med reker.

Abdul Majed driver rekeoppdrett. Rundt ham er det brune,

opphøyde stier og grumsete vann så langt øyet kan se. Det pleide ikke å være slik. For 20 år siden var det flate landskapet farget grønt av rismarker. Men så begynte monsunen å sende stadig høyere bølger inn i paddeflate Bangladesh. Saltet ble med inn i jordbruksområdene. Det ga dårligere dyrkingsforhold for risen. Men det var blitt ideelle forhold for saltvannsselskende reker. Majed og hans naboer startet å fiske.

– Klimaet endrer seg raskt, sier Majed.

Havet har allerede forverret levekårene her betraktelig de siste 20 årene.

– Her kaller de fastboende saltet for diesel, sier han.



hotellrom i Beijing, fikk jeg beskjed om at vi ikke fikk bli med dit likevel. Vi måtte dermed gjøre om på planene og endte opp med å reise til Sumatra i stedet.

JOURNALISTIKK PÅ SPARKET

En lang tur med en rekke usikkerhetsmomenter gjør at det ikke er mulig å planlegge innholdet i detalj på forhånd. Jeg brukte veldig mye tid på å planlegge logistikken før avreise. Hvor mye tid trengte vi i hvert land? Når det var bestemt, gjaldt det å spore opp en tolk og en kjentmann i de ulike landene og sette i gang visumprosessen og runden med sprøytstikk.

Selve det journalistiske måtte vi langt på vei ta på sparket og ordne idet vi landet i hvert av landene.

I tiden før avreise brukte jeg likevel tid på å snakke med en rekke klimaforskere slik at jeg hadde mye informasjon i boks. Det vi jaktet på underveis var lukt og farge og personer som kunne fortelle om hvorvidt de hadde merket noe til værgudenenes vrede i det siste.

Det høres for så vidt enkelt ut, men det betyr ikke at prestasjonsangsten ikke var tilstede. Når få avtaler er i boks idet man legger ut på en forholdsvis dyr tur der størsteparten av utgiftene er tatt før avreise, så vil man helst ha fru Fortuna med seg.

HASTVERK OG HÅNDBAGASJE

Ettersom vi reiste på et såvidt stramt tidsskjema, ble vi enige om å reise kun med håndbagasje. Vi kunne ikke ta sjansen på at viktig utstyr ble sendt til feil sted. Så vi stappet alt fra PCer til videokamera og solkrem i en liten sekk og satte oss på flyet. Vi viste at det var når flyet landet at den slitsomme delen av reisen begynte, enten det var i bil ut fra Dhaka eller et døgn i tog fra Beijing. Og da gjaldt det å – uten å være for uhøflig – få vår lokale kjentmann til å skjønne at vi hadde dårlig tid.

– «Get us there on time. Everything else is details». Du sa det overalt. Det ble jo etter hvert en klisje som vi lo av, sier Ørjan.

– Jeg har funnet ut at den beste måten å beskrive hastverket på er at vi reiste jorden rundt, men bare hadde to måltider som ikke var i stort tempo på en restaurant på overnattingsstedet vårt, legger Ørjan til. Ettersom vi leverte sakene og videosnuttene

underveis på turen, betydde det mye nattearbeid.

– Etter hver reportasjetur var det fire til åtte timer med etterarbeid, sending av video på slakk internettlinje – gjerne gjennom hele natta. Det er forøvrig fullt mulig å gjøre både video og foto eller skrivende arbeid samtidig, men det går ut over kvaliteten på alle felt om man har liten tid på seg, sier Ørjan.

Mye nattearbeid over tid betyr lite søvn. På en slik tur er det viktig å jobbe sammen med en person som skjønner at en liten krangel ikke betyr mer enn at man er trøtt, og som vet at denne ferja som skal ta oss over elven Jamuna helst bør komme i løpet av det neste kvarteret slik at vi når flyet ut fra Dhaka.

MÅ FLATE UT

Man trenger i og for seg bare se på spriket mellom det rapportene til FNs klimapanel sier at vi må gjøre, og hva det Internasjonale Energibyrået IEA tror er mest sannsynlig at vil skje, for å skjønne at vi har et stort problem fremover. Utslippsveksten må flate ut innen ti år, understreker klimapanelet, mens IEA tror at veksten i CO₂-utslippene kan stige med 57 prosent frem til 2030.

Den voldsomme befolkningsøkningen kombinert med den karbon-drevne økonomiske veksten i Asia kan ta pusten fra flere enn innbyggerne i verdens mest forurensede by, Linfen. Til tross for klimaretorikken verden over, så stiger nå utslippene mer enn noensinne.

Etter å ha reist rundt på en slik tur, så er det – som klisjeen vil ha det til – litt lettere å knytte en historie og et kjent ansikt til de store utfordringene vi står overfor. Tørken i Australia får meg til å tenke på de staute australske bøndene som knakk sammen én etter én da de stod og snakket om tørken og selvmordsratene som herjet i Murray-Darling-vassdraget. Et par måneder etter at vi hadde intervjuet rekefiskeren Abdus Sabur i Burigoalini sør i Bangladesh, feide sykklonen Sidr inn og drepte over 3300 personer.

FLYKTNINGTOLKEN

Tolken vi benyttet i flyktningleirene langs grensen til Darfur var selv en flyktning. Etter å ha gjort seg ferdig med sin grad ved et universitet i

Sudans hovedstad Khartoum reiste han til Darfur for å jobbe. Da bombene falt og Janjaweed angrep til hest, flyktet han og endte til slutt opp i en leir.

Da vi satte oss ned for å spise etter å ha jobbet ferdig en dag, la han ut om sitt eget dilemma. Hans far lå alvorlig syk i Sudans hovedstad Khartoum og han var nødt til å se ham før han døde. Det var ikke bare viktig rent emosjonelt, det var også viktig for at han skulle sikre seg sin del av arven. Men skulle han bli stoppet og bli avkrevd legitimasjon, kunne det fort være begynnelsen på slutten for ham.

– Jeg tror jeg vil forsøke å ta meg inn i landet for å se min far like etter jul, sa han.

– Hvor stor er sjansen for at du faktisk klarer å ta deg frem til din far uten at du havner i trøbbel, spurte jeg.

– Jeg anser den sjansen for å være fifty-fifty.

OPPFØLGEREN

Som Ørjan sa innledningsvis, det er lett å bli en smule deprimert om man reiser fra klimakrig til kullkraftverk til rasert regnskog.

– Det har i ettertid slått meg at det som var en heseblesende tur kloden rundt, kjennes som en sakte vandring gjennom jordens elendighet, sier Ørjan. Han er ikke den eneste som kan ha sine pessimistiske øyeblikk. En drøy måned etter at jeg var kommet hjem til New York etter «Klode i krise»-turen var reder Fred. Olsen intervjuet i VG.

– Miljødelegatsene er kommet så langt, samtidig som politikerne ikke evner å vedta tiltak raskt nok. Jeg frykter at menneskene ikke vil overleve det som nå skjer med planeten og at det kan skje allerede om 150 til 200 år, sa han til avisen. Det Fred. Olsen og mange andre trenger nå er en dose optimisme pumpet inn i årene.

Det DN's lesere behøver er en tilsvarende reportasjereise som «Klode i krise», men der vi i langt større grad reiser til steder og ser på prosjekter, positive tegn, forretningsmuligheter og – kort sagt – gir leserne våre oppskriften på hvordan klimakrisen skal løses. Skal vi si at det er klart for avreise for oppfølgeren idet resesjonen i USA er avblåst i januar 2009?





En klode i krise

Australia

4. oktober | DAGENS NÆRINGSLIV

Tidenes tørke

DEN VERSTE TØRKEN I MANNS MINNE herjer i Australia. Deprimerte bønder har skutt selvmordsraten i været.

Hveteavlingen skulle ha vært sunn og grønn og strakt seg opp i lærhøyde. Frank Sibraa bøyer seg ned, knekker av et strå, retter seg opp og begynner å lete.

– Hvor er kornet? Det skulle ha vært et korn der inne, sier Sibraa.

Det er mye som ikke er som det skulle ha vært. Det skulle ha

regnet ikke bare i år, men i fjor. Eller de siste syv årene, for den saks skyld. Frank Sibraa skulle ikke ha vært bonde lenger. 70-åringen skulle ha pensjonert seg og allerede ha rukket å nyte livet på en sandstrand på østkysten i flere år. Han skulle ikke ha måttet gå inn i flokken av radmagre sauer og kakke lammene hardt i hodet. Og Frank Sibraa skulle slettes ikke ha behovd å operere inn en stent for å holde hjertet i gang. Men nå herjer den lengste og verste tørken i manns minne med ham.

Jeg har aldri opplevd noe tilsvarende, sier Sibraa.



UPSTREAM

Onkel Sam blir grønnere

Gigantene innen agrobusiness investerer store penger i vekster som kan benyttes i produksjonen av etanol. Det er også økt interesse for andre fornybare energiformer og resulterer i økonomisk oppsving i Distrikts-Amerika. Etterspørselen etter etanol, vind- og solenergi driver de nye investeringene. Vindfarmer vokser opp og blir en del av horisonten i distrikter som lenge har ligget etter i den økonomiske utviklingen, samtidig som solpaneler produserer energi i ørkenen. – Vindfarmene gir nye arbeidsplasser til gårdsbruk hvor det tidligere ikke var jobber, sier BPs direktør for vindkraft, Anthony Dorazio.

Upstream Future Energy Focus 26. januar

TRADEWINDS

Tar et rent valg

Flere aktører mener valgmuligheter blant nye utslippsregler for shippingselskapene vil øke effekten av tiltakene. Et alternativ er å gi skipseiere muligheten for å velge hvordan de vil fjerne de farlige utslippene fra skipene. Tre av de fire alternativene for reduksjon av sulfatoksid (SOx) som nå vurderes av IMO, tillater at eierne kan velge mellom å bruke destillater med lavt sulfatoksid, restdrivstoff eller alternativ utslippsreduserende teknologi.

Det mest kontroversielle alternativet er å fase ut bruk av restdrivstoff – som får skylden for bransjens høye utslipp av SOx, nitrogenoksyd (NOx) og partikler – og erstatte det med renere, dyrere destillater, som for eksempel marin diesel.

TradeWinds 30. november

”Oljesand er virkelig stygt

– **DET ER INGENTING MED OLJESAND** som er bra, sier Bellona-leder Frederic Hauge om Statoils milliardkjøp i Canada. – Dette kommer garantert til øke Statoils CO2-utslipp. Dette er dårlig på alle områder, sier Frederic Hauge til DN Energi. Han forklarer det med at det er svært energikrevende å utvinne oljesanden. Statoil punger ut 12 milliarder norske kroner for oljesand i Canada. Selskapet har lagt inn bud på alle aksjer i North American Oil Sands Corporation (NAOSC) til en pris på 20 kanadiske dollar per aksje. Styret i NAOSC har enstemmig godkjent avtalen og anbefalt sine aksjonærer å akseptere tilbudet.

FOTO: Per Ståle Bugjerde

EUROPOWER

Ikke én øre mer til vind

Dersom vindkraftutbyggerne ikke er tilfreds med et offentlig tilskudd på åtte øre/kWh, får heller andre energiprodusenter få pengene, varslet energiminister Odd Roger Enoksen da han var på omvisning hos Akershus Energi. Vindkraftbransjen hevder den må ha minst 50 øre/kWh for vindkraft for å oppnå lønnsomhet. Da holder det ikke med åtte øre i tillegg til den langsiktige kraftprisen. Enoksen antyder at det i så fall kan bli snakk om å dreie mer av tilskuddsmidlene over på vannkraft, bioenergi og enøktiltak.

Europower januar

UPSTREAM

Spår avhengighet av fossile brensler i flere tiår

Fornybar energi fra vind og sol vokser med en årlig rate på cirka 10,5 prosent. Dette er mange ganger raskere enn fossile brensler, men ExxonMobil spår at grønn energi bare vil stå for cirka én prosent av forsyningen i 2030. General manager for corporate planning, Jaime Spellings, sier at selv med fenomenale veksttall som 12,5 prosent for vind og 8,4 prosent for solenergi, vil det ta lang tid å bygge opp kapasitet med utgangspunkt fra en liten base. Men grupper innen den fornybare energibransjen og andre er langt mer optimistiske, og spår en bølge innen 2050 sporet av frykt for global oppvarming.

Upstream Future Energy Focus 26. januar

Arsberetning 2007

Omsetningen til konsernet NHST Media Group økte fra MNOK 861 i 2006 til MNOK 995 i 2007. Resultat før skatt var i 2007 på MNOK 54,0 mot MNOK 65,9 i 2006.

Omsetningsveksten på MNOK 134 overskred fjorårets og er den høyeste i ett enkelt år i NHSTs 118-årige historie. Omsetningsveksten skyldes bred oppgang i alle konsernets hovedaktiviteter: Økt annonsesalg på både papir og nett, økte opplagsinntekter og økt salg av maritime kartpublikasjoner.

Det noe reduserte overskuddet skyldes en rekke planlagte kostnadskrevende utviklingsprosjekter i selskapet, samt vekst i personalkostnader knyttet til fortsatt høykonjunktur i arbeidsmarkedet.

OVERORDNET

Konjunktorene i 2007 var gode på de områder og i de markedssegmenter hvor NHST Media Group opererer.

Norsk økonomi opplevde fortsatt sterk vekst og konsernet befestet sin posisjon som den ledende leverandør av næringslivsnyheter i Norge.

Innenfor de tre globale markedssegmentene hvor NHST opererer som nyhetsleverandør – olje/gass, sjømat og shipping – var det også et fremgangsrikt år. Grunnet god etterspørsel holdt olje og gassprisene seg høye gjennom hele 2007 og bidro til gode konjunkturer for aktørene innenfor denne bransjen. Det pågår omfattende lete-/utviklingsprosjekter i en rekke regioner verden over og aktivitetsnivået har holdt seg høyt. Sjømatbransjen viste også god vekst verden over, som følge av økt konsum av sjømat og et vedvarende gunstig prisnivå. Innen shipping

var det god vekst, drevet av en solid vekst i verdenshandelen.

Veksten i shipping bidro også til vekst i etterspørselen etter konsernets nautiske kart, særlig i de nye vekstmarkedene i Asia.

NHSTs betydelige omsetningsvekst de siste årene understøttes av den gunstige konjunkturutviklingen, men også av en langsiktig trend i retning av økende etterspørsel etter stoffområdene til konsernets publikasjoner. Både globalisering, strukturutvikling innen ulike bransjer og den økonomiske utviklingen bidrar til at stadig flere har ønske om og behov for å lese konsernets aviser. I tillegg har det bevisst vært satset på å gjøre avisene relevante for bredere lesergrupper, og særlig DN har økt dekningen av privatøkonomiske forhold som eiendom, sparing, trender og livsstil.

Mediebransjen var også i 2007 preget av fortsatt økt konkurranseintensitet både mellom etablerte mediekanaler og som følge av veksten i nye mediekanaler. Generelt har internett fortsatt å øke sin utbredelse som mediekanal, delvis på bekostning av mer tradisjonelle mediekanaler, inkludert aviser som generelt har opplevd fallende opplag. NHST har derimot kombinert vekst i internett-trafikk med fortsatt sterk vekst i avisopplag. I Norge kunne avisen Dagens Næringsliv i 2007 nok en gang notere seg et rekordhøyt opplag og opplagsvekst, samtidig som dn.no opplevde fortsatt kraftig vekst i trafikken. I de internasjonale segmentene har Upstream, TradeWinds og IntraFish fortsatt å øke sine avisopplag, samtidig med at internett-trafikken vokser kraftig og er høyere enn noen gang.

Denne utviklingen har vært drevet av en bevisst flerkanalstrategi, som baserer seg på fortsatt innovasjon både innenfor internett-kanalen og papiraviskanalen. DNs fredagsmagasin D2 er et eksempel på innovasjon på avis-siden i 2007, mens den videre utviklingen av WebTV aktiviteter og bruker-generert innhold på dn.no er eksempler på viktige aktuelle initiativer innenfor den digitale virksomheten.

bevist at potensialet for næringslivsnyheter i Norge er langt større enn tidligere antatt. Selskapets strategi i Norge er å fortsette å utvide virksomheten både ved å utvikle produktspekteret til det eksisterende publikum, så vel som å fange interessen til et enda større publikum.

Innenfor de internasjonale segmentene har NHST Media Group demonstrert et

”Målet er lønnsom utvidelse av inntektsgrunnlaget for hver enkelt publikasjon”

Denne strategien har resultert i konkurransekraftige publikasjoner med solide markedsposisjoner. Samtlige selskaper har forbedret sin markedsandel i 2007 og Dagens Næringsliv, Upstream, TradeWinds og IntraFish er nå klare markedsledere i sine respektive segmenter.

STRATEGISK

NHST Media Group er markedsledende på næringslivsnyheter i Norge og eier verdens ledende nyhetspublikasjoner innenfor markedssegmentene shipping, sjømat, olje og gass. NHSTs strategi er rettet mot å konsolidere og videreutvikle denne posisjonen, både i Norge og internasjonalt. Alle selskapets publikasjoner skal kjennetegnes av journalistisk grundighet, kvalitet og uavhengighet, samt evne til å drive fram eksklusive nyhetssaker som skal overraske og engasjere leserne.

Den norske virksomheten har gjennom innovativ og kvalitetsdrevet utvikling

betydelig langsiktig vekstpotensiale som selskapet vil fortsette å utvikle i de kommende årene. I tillegg til potensialet for å vokse som global nyhetsformidler i de internasjonale segmentene, er der også rom for å utvikle regionale markeder.

Konsernets betydelige internasjonale ekspansjon i løpet av de senere år, betyr at 140 av selskapets 610 ansatte nå arbeider utenfor Norge, fordelt på 24 internasjonale kontorer hvorav de største er i London, Singapore og Houston. Konsernets selskaper styres som globale enheter og konsernet har etablert en enhetlig internasjonal infrastruktur for IT og finansiell styring. En vel etablert internasjonal organisasjon og infrastruktur gir NHST Media Group gode forutsetninger for å operere uavhengig av geografi og vurdere ytterligere initiativer i internasjonale markeder. Det er en målsetting i større grad å utnytte konsernets internasjonale tilstedeværelse til å skape lønnsom fremtidig vekst.

NHST Media Group vil være målrettet i sitt utviklingsarbeid i de eksisterende selskapene. I alle deler av konsernet foregår en kontinuerlig utvikling av de redaksjonelle produktene, både innholds- og presentasjonsmessig, i ulike mediekkanaler. Målet er lønnsom utvidelse av inntektsgrunnlaget for hver enkelt publisasjon.

Både i Norge og i de internasjonale selskapene satses det også på å utnytte synergier på tvers av selskapsgrensene. Dette gjelder delvis på infrastrukturen, hvor selskapene har høstet gevinster gjennom å samlokalisere aktiviteter. Men også innenfor redaksjon og salg finnes det overlapp mellom de ulike publisasjonenes aktiviteter som gir grunnlag for gjensidig fordelaktig samordning.

For konsernets kartvirksomhet i Nautisk Forlag vil utfordringen i de kommende år være todelt: Å fortsette den internasjonale ekspansjon av virksomheten og å videreutvikle selskapet til å bli ledende innen elektronisk distribusjon. NHSTs etablerte internasjonale nettverk og infrastruktur vil være av stor betydning i dette arbeidet.

FORRETNINGSUTVIKLING 2007

En rekke viktige begivenheter i selskapets forretningsutvikling fant sted i løpet av 2007. Blant annet:

- Dagens Næringslivs lansering av fredagsmagasinet D2 i oktober ga allerede i de første utgavene etter oppstart et positivt bidrag til annonse- og opplagsutviklingen
- Etablering av DN TV i mars 2007 og implementering av plattform for brukerskap innhold for DN.no
- Smartcom har etablert nye virksomheter i Stockholm og London og fortsatt utviklingen av selskapets kommersielle web-TV aktiviteter
- Nautisk Forlag gjorde en betydelig utvikling av sin teknologiplattform og ekspanderte videre sin virksomhet i Asia
- IntraFish' kjøp av britiske Heighway fra Informa gjør IntraFish til verdens klart ledende nyhetsaktør innenfor segmentet sjømat og kombinerer

IntraFish' ledende posisjon på internett med de 5 ledende avistitlene som Heighway utgir fra London.

- Sammenslåingen av Fiskaren og Fiskeribladet ble vedtatt i desember 2007 og legger grunnlaget for nyutvikling av dette markedet i Norge
- NHST Events har hatt stor suksess med lansering av en rekke nye internasjonale konferanser for eksempel i Istanbul
- Lansering av elektroniske newsletters på mandarin for det kinesiske markedet av TradeWinds og Upstream
- Betydelig investering i online-utvikling hos TradeWinds og Upstream
- Vekst i det felles Upstream/TradeWinds initiativet LNG Unlimited
- Europower kjøpte det finske software-selskapet Intstream, som leverer et unikt verktøy for analyse av kraftmarkedet
- NHST Monde i India ble etablert

Samtlige av disse initiativene vil etter konsernets vurdering ha en positiv effekt på selskapenes langsiktige vekstutsikter.

Konsernet vurderte i løpet av 2007 en rekke strategiske oppkjøp, både som følge av et økende antall henvendelser og på eget initiativ. Konsernet vil fortsette aktivt å vurdere mulighetene til å ekspandere virksomheten på strategiske områder enten gjennom organisk vekst eller oppkjøp.

Selskapets generalforsamling besluttet i 2007 å skifte navn til NHST Media Group AS fra det historiske Aksjeselskapet Norges Handels og Sjøfartstidende. Dette var et uttrykk for behovet for bedre å kunne profilere konsernet internasjonalt og at det historiske navnet etter hvert manglet relevans også på norsk.

PUBLIKASJONER

Dagens Næringsliv (DN) er NHSTs største virksomhet, og utgjorde i 2007 58 prosent av konsernomsetningen. DN har en unik posisjon som Norges ledende næringslivsavis, og var den

avis i landet med størst opplagsvekst i 2007. Opplaget økte med 4807 eksemplarer til rekordhøyde 81 391, en vekst på over 6 prosent. Dette er fjerde år på rad med god opplagsvekst og det samlede opplaget har steget med til sammen 18 prosent i perioden. DN's omsetning økte til MNOK 581,6, mot MNOK 508,1 i 2006, en vekst på 14 prosent. Omsetningen er den høyeste i selskapets historie.

DNs driftsresultat holdt seg stabilt på MNOK 82,4 i forhold til MNOK 83,2 foregående år. Som følge av fortsatt sterk omsetningsvekst kombinert med kostnader knyttet til oppstarten av D2 gikk driftsmarginen ned fra 16,4 prosent til 14,2 prosent

DN forventes å styrke sin markedsposisjon ytterligere i 2008, og hvis de gode konjunktorene i Norge vedvarer ventes det videre fremgang for DN. Veksten ventes å komme både fra annonse- og opplagsinntekter.

DN Nye Medier (DNNM) er som navnet sier NHSTs hovedsatsning i de digitale medier. Omsetningen økte med 16 prosent i løpet av året fra MNOK 39,5 til MNOK 46,0. Driftsresultatet ble MNOK 3,0 mot MNOK 3,6 i foregående år. Med over 3 millioner sidevisinger i uken og 300.000 unike lesere – en vekst på 24 prosent – befestet DN.no i 2007 sin posisjon. Etter at dagens.it ble gjort om til et rent nettprodukt har publisasjonen hatt en signifikant økning i lesere og annonseinntekter. WebTV-selskapet Smartcom har styrket sin posisjon som Norges ledende aktør på dette markedet og ekspanderer sin virksomhet inn i Sverige og Storbritannia. DN Søk fortsetter arbeidet med å kommersialisere søketeknologi i de ulike deler av gruppen.

TradeWinds er verdens ledende nyhetspublisasjon innenfor shipping. Omsetningen for TradeWinds, inkludert NHST Events, økte fra MNOK 76,2 i 2006 til MNOK 92,1 i 2007, en oppgang på 21%. Driftsresultatet økte til MNOK 6,7 mot MNOK 4,7 i 2006. Aldri har TradeWinds hatt flere abonnenter enn i 2007 med et gjennomsnittlig opplag på 8 142 og 8 390 ved årets utgang. Totale opplagsinntekter steg med åtte prosent til MNOK 44,3 mens annonseomsetningen steg med

KONSERNOMSETNING 2007	
58,1%	DAGENS NÆRINGS LIV (NOK 578 325)
10,0%	NAUTISK FORLAG (TNOK 99 813)
7,8%	TRADEWINDS (TNOK 77 682)
7,6%	UPSTREAM (TNOK 75 777)
5,4%	FISKAREN INTRAFISH MEDIA (TNOK 53 334)
4,2%	DN NYE MEDIER (TNOK 42 167)
1,9%	SMARTCOM (TNOK 18 495)
1,7%	EUROPOWER INTSTREAM (TNOK 17 235)
1,4%	NHST EVENTS (TNOK 14 146)
1,2%	TDN (TNOK 12 246)
0,1%	DN SØK (TNOK 605)
0,1%	DN TV (TNOK 518)

20 prosent til MNOK 33,2. Virksomhetsområdet konferanser, i regi av NHST Events arrangerte 7 konferanser og opplevde en vekst på 98% til MNOK14,1.

Upstream er verdens ledende publisasjon rettet mot beslutningstakere i olje- og gassindustrien. Som følge av høye oljepriser og mye leteaktivitet er det meget gode tider i oljebransjen. Omsetningen økte fra MNOK 63,1 til

MNOK 75,8, en vekst på 20 prosent. Driftsresultatet ble MNOK 7,0 mot MNOK 2,0 i 2006, en vekst på 250 prosent. Opplaget fortsatte å øke til et nytt rekordnivå med et gjennomsnittlig opplag på 6 640 mot 6 284 i foregående år. Veksten har blitt drevet både av økte opplags- og annonseinntekter, og også stillingsannonser har blitt en stadig viktigere inntektskilde. Omsetningen fra online aktiviteter økte med 55 prosent til MNOK 4,1 og videre satsning på dette området vil være en prioritet i kommende år.

underskudd på MNOK 1,9 i 2006. Når det kombinerte Fiskeribladet Fiskaren og Heighway Publications legges til i inneværende år, forventes selskapets størrelse å dobles målt i omsetning. Dessuten er selskapet unikt posisjonert for lønnsom vekst i en internasjonal sjømat- og fiskerinæring preget av ny vekst og optimisme.

TDN er Norges ledende realtidsleverandør av finansnyheter. Fortsatt vekst i finansnæringenes informasjonsbehov gjorde at omsetningen økte med 13,3

Driftsresultatet ble på minus MNOK 3,0 mot minus MNOK 4,3 i 2006.

Nautisk Forlag hadde en omsetning på MNOK 99,8 i 2007, en økning på 9 prosent i forhold til foregående år. Driftsresultatet ble på MNOK 3,1. Så vel som å befeste sin posisjon som Nordens klart største maritime kartdistributør har Nautisk Forlag i løpet av året styrket sin posisjon som tredje største aktør på det internasjonale markedet. Særlig har veksten vært høy i Singapore og Sørøst-Asia. Selskapet har fortsatt satsningen på utvikling av elektroniske tjenester.

FORTSATT DRIFT

Regnskapet er satt opp under forutsetning om fortsatt drift. Overskuddsprognoser for 2008 og konsernets gode egenkapital og likviditetsposisjon er grunnlaget for denne vurderingen. Styret mener at årsregnskapet gir et rettviseende bilde av NHSTs eiendeler og gjeld, finansielle stilling og resultat.

EKSTERNT MILJØ

Konsernet driver ikke produksjon av varer eller tjenester som benytter miljøfarlige innsatsfaktorer. Dagens Næringsliv, som er den av konsernets aviser som har løssalg av et visst kvantum, henter inn usolgte aviser gjennom selskapet AS Avisretur. Avisene blir herfra sendt videre for resirkulering. Alle kontormaskiner som blir tatt ut av produksjon blir behandlet på forskriftsmessig måte. Alle avisene kjøper trykktjenester hos eksterne leverandører. Miljøbevisstheten hos konsernets hovedleverandører er vurdert, og funnet tilfredsstillende.

ANSATTE OG ARBEIDSMILJØ

Arbeidsforholdene vurderes som gode og selskapet legger vekt på aktiviteter innen HMS i regi av arbeidsmiljøutvalget. Samarbeidet med de ansattes organisasjoner har vært godt. Prosjektet for å flytte konsernet til nye lokaler i Akerselva Atrium våren 2009 har blitt iverksatt i 2007 og går etter planen. Flyttingen vil innebære at alle konsernets aktiviteter i Oslo samles på ett sted.

Sykefraværet i konsernet var i 2007 på 4,9 prosent som er 0,5 prosentpoeng høyere enn i 2006. I morselskapet NHST Media Group AS var sykefraværet 4,9 prosent som er 1,1 prosentpoeng lavere enn i 2006. Det arbeides kontinuerlig med tiltak for å redusere sykefraværet. Det er ikke rapportert om skader eller ulykker i året.

LIKESTILLING

NHST konsernet hadde ved utgangen av 2007 totalt 610 ansatte (585 årsverk), hvorav 227 kvinner. Det var 583 heltidsansatte. 32 personer var ansatt i deltidsstilling, 26 av disse var kvinner.

Styret for konsernet har fem aksjonærvalgte medlemmer hvorav to kvinner og tre menn. I konsernets administrative ledelse er det tre kvinner og tre menn. Alle datterselskap ledes av menn, og det er få kvinner i ledergruppene. I mellomledelsen er kvinneandelen 30 prosent, tilsvarende året før. Ved rekruttering til lederstillinger søkes den best kvalifiserte og ved ellers like forhold vil det underrepresenterte kjønn bli foretrukket.

”NHST mener at en god kjønnsfordeling bidrar til et bedre arbeidsmiljø, større kreativitet og tilpasningsevne, og bedre resultater i det lange løp”

IntraFish Media ble i 2007 det klart ledende mediehus for fiskeri- og oppdrettsnæringen i Norge og internasjonalt, som følge av to vesentlige begivenheter: Fiskaren ble i desember vedtatt slått sammen med Fiskeribladet. Samme måned fullførte IntraFish kjøpet av Heighway Publications – den ledende utgiver av internasjonale sjømataviser – fra Informa Group i London. Selskapets organiske omsetning økte med 7 prosent i 2007 til MNOK 53,6. Driftsresultatet ble et underskudd på MNOK 1,5 mot et

prosent til MNOK 13,1 og driftsresultatet økte med 45 prosent til MNOK 3,0. TDN forsterket ytterligere sin posisjon innenfor det norske primærmarkedet og vokste dessuten via internett-baserte transaksjonssteder og internasjonale aktører.

Europower hadde i 2007 en omsetning på MNOK 17,5 mot MNOK 10,8 i 2006, en vekst på 62%. MNOK 2,0 av omsetningsøkningen kom fra kjøpet av det finske energi-trading plattform software-selskapet Intstream i første kvartal.

STYRET

Anette S. Olsen
Styrets leder

Erik Must

Aase Gudding Gresvig

Kaare Frydenberg



NHSTs personalpolitikk er basert på lik lønn for likt arbeid, noe som innebærer at kvinner og menn har lik lønn i lik stilling, gitt at andre forutsetninger og prestasjoner er like.

Konsernet søker å tilrettelegge for at medarbeidere av begge kjønn har anledning til å kombinere arbeid og familieliv. I løpet av 2007 har i alt 40 ansatte hatt permisjon, hvorav 17 var kvinner.

I stillinger hvor det er praktisk mulig har NHST lagt til rette for deltidsarbeid. Kvinner er høyere representert enn menn ved permisjonsuttak, deltidsstillinger og sykefravær. Dette anses hovedsakelig å skyldes at kvinner fortsatt tar større omsorgsansvar for barn og familie i samfunnet.

Ved rekruttering søkes den faglig sett best kvalifiserte. NHST mener at en god kjønnsfordeling bidrar til et bedre arbeidsmiljø, større kreativitet og tilpasningsevne, og bedre resultater i det lange løp. Ved ellers like forhold vil en person av det underrepresenterte kjønn bli foretrukket. Konsernet vil fortsatt ha en aktiv holdning til likestilling.

EIERSTYRING OG SELSKAPSLEDELSE
NHST søker å følge Oslo Børs anbefaling knyttet til god eierstyring og selskapsledelse og nedenfor redegjøres for sentrale forhold og eventuelle avvik. Enhver bedrift er avhengig av gode relasjoner for å lykkes. Godt omdømme og god økonomisk utvikling er forutsetninger for å bygge og

opprettholde tillit hos viktige målgrupper som aksjonærer, kunder, medarbeidere, leverandører, samarbeidspartnere og myndigheter. Dette krever at virksomheten styres etter gode kontroll- og styringsmekanismer. Åpen og ærlig kommunikasjon og likebehandling av selskapets aksjonærer er også viktig for å øke aksjonærverdier og oppnå tillit.

REDEGJØRELSE FOR SELSKAPETS EIERSTYRING OG SELSKAPSLEDELSE

Selskapet har årlig rullerende fire års strategiske planer, årlig budsjett, et omfattende regelverk for journalistisk aktivitet og orienterer utfyllende i årsrapporten om andre forhold omkring eierstyring og selskapsledelse. I tillegg har selskapet instruks for styret og konsernsjef. Det vises ellers til øvrig redegjørelse.

VIRKSOMHET

Selskapets formål fremgår av vedtektene, og mål og strategier fremkommer av årsrapporten.

SELSKAPSKAPITAL OG UTBYTTE EGENKAPITAL

NHST har en aksjekapital på kr 11 629 250. NHSTs egenkapital per 31. desember 2007 var på kr 68 338 118, dvs en egenkapitalgrad på 18,4 prosent.

UTBYTTE

NHST søker å være finansiert gjennom egenkapital og har som målsetting å betale utbytte hvert år. Ved vurdering av utbytts størrelse legger styret vekt på selskapets utbyttekapasitet, krav til

forsvarlig egenkapital og tilstrekkelige finansielle ressurser for fremtidig utvikling.

EMISJONER

Selskapet har ikke hatt behov for egenkapitaltilførsel fra eierne på mange år. Styret har for tiden heller ingen fullmakter fra generalforsamlingen til å gjennomføre emisjoner.

EGNE AKSJER

Styret fikk fullmakt fra generalforsamlingen til på vegne av selskapet å kjøpe egne aksjer tilsvarende inntil ti prosent av aksjekapitalen. Det er i løpet av 2007 solgt 500 aksjer til ansatte. Beholdningen av egne aksjer fremgår av note 13.

LIKEBEHANDLING AV AKSJEEIERE OG TRANSAKSJONER MED NÆRSTÅENDE

Selskapets generalforsamling er åpen for alle godkjente aksjonærer og alle godkjente aksjer har lik stemmerett. Alle aksjonærer kan delta personlig eller via fullmakt. Det er ikke mulig for deltakelse og/eller stemmegivning via internett. Det finnes ingen kjente aksjonæravtaler. Innkalling til generalforsamling skjer etter lovens minstefrist.

FRI OMSETTELIGHET

Det finnes bare én klasse av aksjer og hver aksje har én stemme på generalforsamlingen. Aksjene er fritt omsettelige, dog slik at styret kan nekte transport av aksjer når det er saklig grunn for det. Adgangen til å nekte samtykke til erverv av aksjer er begrunnet i hensynet til publisistisk og forretningsmessig uavhengighet. Dette er gjort

overfor Berner Media. Forholdet til Berner Medias aksjeposisjon er uavklart siden 25.02.2008, grunnet utløp av tidligere avtaler.

GENERALFORSAMLINGEN

Saksdokumentene til generalforsamlingen, inkludert valgkomiteens innstilling, sendes aksjeeierne senest to uker før generalforsamlingen avholdes. Det legges vekt på at saksdokumentene inneholder den informasjon som er nødvendig for at aksjonærene kan ta stilling til de saker som følger dagsorden. Etter vedtektene er det styrets formann som leder generalforsamlingen.

STYREUTVALG

Styret har i 2007 i tillegg til et internt utvalg for valg benyttet seg av et underutvalg som har sett på kompensasjonsforhold i konsernet. Grunnen til at valgutvalget er valgt av og blant styrets medlemmer er knyttet til hensiktsmessighet. Videre er det vedtatt å nedsette et revisjonsutvalg gjeldende for 2008.

BEDRIFTSFORSAMLING OG STYRE, SAMMENSETNING OG UAVHENGIGHET

NHST har ikke bedriftsforsamling. Det er et mål at NHST skal ha en balansert styresammensetning som tar hensyn til kompetanse, erfaring og relevant bakgrunn for selskapets virksomhet og som representerer den eiermessige sammensetningen. Selskapets ledelse er ikke representert i styret. Det finnes ingen familieband til daglig leder eller andre ledende ansatte. Resultatavhengig styrehonorar benyttes ikke. Styret består av fem aksjonærvalgte representanter. Alle representantene

| John M. Lervik

| Gøran Skaalmo

| Lisbeth Ølness

| Christian Andvik

| Gunnar Bjørkavåg
Konsernsjef



foto: Jan Lillemor

velges for to år av gangen på en roterende basis. Tre av de aksjonærvalgte styremedlemmene har direkte eller indirekte aksjeposter i NHST (se note 16). Ingen av styremedlemmene har vesentlige forretningsmessige relasjoner med selskapet.

STYRETS ARBEID

Styret mottar for hver måned et komplett regnskap med balanse samt en lederrapport som beskriver sist måneds utvikling. I et utvidet styremøte hver vår blir selskapets strategi gjennomgått på bred basis. Forøvrig er det en roterende gjennomgang av datterselskap tilknyttet de enkelte styremøter. Styrets arbeid evalueres årlig.

RISIKOSTYRING OG INTERNKONTROLL

Konsernet er eksponert for ulike typer risiko, på kort sikt mest knyttet til varierende annonsemarkeder. NHSTs egenkapitalfinansiering er derfor nødvendig og ansees tilstrekkelig til å håndtere dette. Det er også finansiell risiko knyttet til teknisk driftsavbrudd og distribusjon. Det er derfor omfattende sikkerhetssystemer på plass for å håndtere en slik situasjon. Konsernet er eksponert for risiko primært knyttet til virksomhet i valuta og investeringer

i obligasjoner. Risikoen har gjennom året vært meget begrenset og styres gjennom etablerte rutiner og internkontroll.

GODTGJØRELSE TIL STYRET

Generalforsamlingen fastsetter årlig styrets godtgjørelse. For 2007 utgjorde den totale godtgjørelsen til styret 815 000 kroner. Det ble fordelt med 150 000 kroner til styrets leder, mens de øvrige styremedlemmer mottok 95 000 kroner hver.

GODTGJØRELSE TIL LEDENDE ANSATTE

NHST legger vekt på å være en attraktiv arbeidsgiver. Selskapet ønsker å tiltrekke seg dyktige ansatte med relevant erfaring. Selskapet har som mål å ha et konkurranse dyktig godtgjørelsessystem. Godtgjørelse er i form av både fast lønn og bonuser tilknyttet kvantitative og kvalitative mål. Bonus-systemene er rettet inn på å bidra til langsiktig verdiskapning.

INFORMASJON OG KOMMUNIKASJON

NHST bestreber seg på å gi korrekt og god informasjon eksternt hvert kvartal og gis til aksjonærene på en likeverdig måte. Rapporter og meldinger er også tilgjengelig på NHSTs nettside

www.nhst.no. På dette nettstedet vil også selskapets finanskalender bli offentliggjort. Konsernet oppgir ikke konkrete antagelser om fremtidig omsetning og resultat. Aksjene i NHST er notert på OTC-listen i Oslo (aksjemeglernes liste over unoterte aksjer) og aksjekursen finnes daglig under "Børs og marked" i Dagens Næringsliv. Ved årsskiftet var aksjekursen på NOK 1.190.

SELSKAPSOVERTAKELSE

NHST har ingen forsvarsmekanismer mot mulige oppkjøpstilbud utover det som fremkommer av lov og vedtekter, og har heller ikke utarbeidet retningslinjer for hvordan selskapet vil opptre ved eventuelle overtakelsestilbud.

REVISOR

Konsernet benytter samme revisjons-selskap i alle datterselskap, med unntak for NH&ST Asia, i alle markeder hvor selskapet er aktivt. Totaltilbud for revisjon behandles og godkjennes av styret og konsernsjef. Revisor brukes ikke som rådgiver i strategiske spørsmål. Økonomidirektør godkjenner eventuelle rådgivningsoppdrag. Revisor er til stede i styremøtet hvor årsregnskapet behandles. Revisors godtgjørelse blir redegjort for i ordinær generalforsamling samt beskrives i noter til regnskapet.

UTSIKTER FOR 2008

NHST er godt posisjonert for fremtiden. De fleste publikasjoner har en ledende markedsposisjon, og er gjennomgående styrket gjennom 2007. Selv om konjunkturbildet for 2008 er noe mer usikkert enn i foregående år, er våre forventninger til vekst både for norsk økonomi og de internasjonale segmenter hvor NHST opererer relativt gode.

ÅRSRESULTAT OG DISPONERINGER

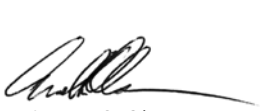
Morselskapet er et holdingselskap som i 2007 hadde inntekter fra konserntjenester på MNOK 62,4. Dette er en økning på MNOK 9,7. Driftsresultatet ble på minus MNOK 23,4, mot minus MNOK 16,1 i 2006. Netto finansinntekter ble MNOK 41,4 (MNOK 48,3). Årets skattekostnad er MNOK 6,9.

Årets resultat på MNOK 25 etter skatt foreslås disponert slik (tall i 1000 kr):

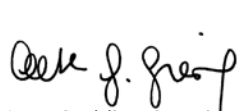
Utbytte	35 781
Overført fra annen egenkapital	-10 869
Sum disponert	24 912

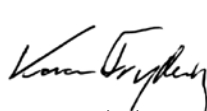
Selskapet har god finansiell styrke. Fri egenkapital fra NHST Media Group AS utgjør MNOK 31,3. Samlet egenkapital utgjør MNOK 68,3, og egenkapitalandelen er 18 prosent.

Oslo, 2. april 2008


Anette S. Olsen
STYRETS LEDER


Erik Must

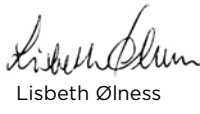

Aase Gudding Gresvig

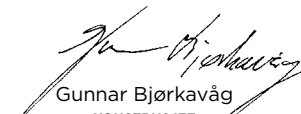

Kaare Frydenberg


John M. Lervik


Gøran Skaalmo


Christian Andvik


Lisbeth Ølness


Gunnar Bjørkavåg
KONSERNSJEF

Resultatregnskap

Tall i NOK 1000

NHST MEDIA GROUP AS				KONSERN			
2005	2006	2007		NOTE	2007	2006	2005
Driftsinntekter og driftskostnader							
0	0	0	Salgsinntekter	2	987 618	854 380	734 671
50 326	52 960	62 883	Andre driftsinntekter	2	7 020	6 141	6 355
50 326	52 960	62 883	Sum driftsinntekter		994 638	860 521	741 026
Driftskostnader							
0	0	0	Forbruk av varer og tjenester		281 950	242 921	217 743
35 270	36 336	45 607	Personalkostnader	3, 5	431 687	369 367	319 444
3 849	4 371	5 529	Ordinære avskrivninger	6	23 832	18 304	19 629
25 191	28 307	35 160	Andre driftskostnader	3, 4	205 078	164 263	144 014
64 310	69 015	86 296	Sum driftskostnader		942 547	794 855	700 830
(13 984)	(16 055)	(23 413)	Driftsresultat		52 091	65 666	40 196
Finansinntekter og finanskostnader							
39 359	49 920	43 049	Inntekt på investering i datterselskap	7	0	0	0
(2 776)	(4 005)	(5 456)	Renter fra foretak i samme konsern		0	0	0
2 195	3 020	3 534	Renteinntekter		6 181	4 735	3 533
4	2	3	Andre finansinntekter		2 266	961	656
(174)	(254)	810	Verdiendring markedsbaserte obligasjoner		681	(696)	(180)
0	(8)	(6)	Rentekostnader		(143)	(14)	(25)
(311)	(344)	(507)	Andre finanskostnader		(7 093)	(4 767)	(2 218)
38 298	48 330	41 427	Netto finansposter		1 892	220	1 766
24 314	32 275	18 014	Ordinært resultat før skattekostnad		53 984	65 885	41 962
4 064	4 731	6 898	Skattekostnad	12	(17 815)	(21 022)	(14 853)
28 378	37 006	24 912	Årets resultat		36 169	44 863	27 109
			Minoritetens andel av årets resultat		955	695	1 269
			Majoritetens andel av årets resultat		37 124	45 558	28 378
Overføringer og disponeringer:							
28 277	32 413	35 782	Utbytte				
102	4 593	(10 869)	Overført annen egenkapital				
28 378	37 006	24 912					

Balanse

pr 31. desember

Tall i NOK 1000

NHST MEDIA GROUP AS				KONSERN			
2005	2006	2007	EIENDELER	NOTE	2007	2006	2005
			Anleggsmidler				
			Immaterielle eiendeler:				
0	3 059	6 768	Andre immaterielle eiendeler	6	35 447	15 520	2 261
715	1 000	572	Utsatt skattefordel	12	0	0	0
0	0	0	Goodwill	6	25 215	13 568	17 757
715	4 059	7 340			60 663	29 088	20 018
			Varige driftsmidler:				
9 646	10 189	11 411	Inventar, biler, kontormaskiner ol.	6	35 891	29 878	32 428
			Finansielle anleggsmidler:				
100 810	101 434	111 679	Investeringer i datterselskap	7	0	0	0
11 535	11 535	5 882	Investeringer i andre aksjer	8	5 882	11 535	11 535
0	0	0	Pensjonsmidler	5	18 769	23 200	20 983
5 743	6 194	22 406	Andre langsiktige fordringer	9	24 208	8 004	7 404
118 087	119 163	139 967			48 860	42 739	39 922
128 447	133 411	158 718	Sum anleggsmidler		145 413	101 705	92 368
			Omløpsmidler				
			Varer:				
0	0	0	Ferdigvarer		14 695	15 649	12 280
			Fordringer:				
0	0	0	Kundefordringer		109 077	85 171	63 529
28 591	89 005	118 844	Fordringer på konsernselskap		0	0	0
2 167	4 251	7 106	Andre kortsiktige fordringer		28 530	21 473	19 984
30 759	93 256	125 949			137 607	106 644	83 513
			Investeringer:				
20 685	30 431	31 241	Markedsbaserte plasseringer	10	41 355	40 674	41 370
			Bankinnskudd og lignende:				
83 878	95 407	54 781	Bankinnskudd og kontanter	11	119 535	142 565	117 184
135 322	219 094	211 971	Sum omløpsmidler		313 192	305 533	254 347
263 769	352 505	370 689	SUM EIENDELER		458 605	407 238	346 715

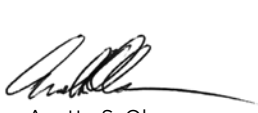
Balanse

pr 31. desember

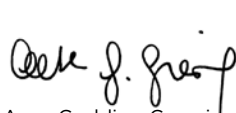
Tall i NOK 1000

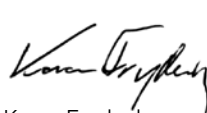
NHST MEDIA GROUP AS				KONSERN			
2005	2006	2007	EGENKAPITAL OG GJELD	NOTE	2007	2006	2005
Egenkapital							
Innskutt egenkapital:							
11 629	11 629	11 629	Aksjekapital	13, 16	11 629	11 629	11 629
(453)	(453)	(448)	Egne aksjer	13	(448)	(453)	(453)
2 994	2 994	2 994	Overkursfond	13	2 994	2 994	2 994
14 170	14 170	14 176			14 175	14 170	14 170
Opptjent egenkapital:							
60 694	64 526	54 163	Annen egenkapital	13	82 504	81 960	69 612
60 694	64 526	54 163			82 504	81 960	69 612
			Minoritetsinteresser	13	5 978	2 705	3 400
74 864	78 696	68 338	Sum egenkapital		102 657	98 836	87 182
Gjeld							
Avsetning for forpliktelser:							
1 268	1 314	1 364	Pensjonsforpliktelser		0	0	0
0	0	0	Utsatt skatt	12	1 550	2 061	982
0	0	0	Langsiktig gjeld	14	1 432	0	0
1 268	1 314	1 364			2 981	2 061	982
Kortsiktig gjeld:							
2 123	5 456	4 897	Leverandørgjeld		43 586	38 313	30 246
0	0	0	Forskudd fra kunder		149 656	132 355	123 467
135 534	225 524	247 620	Gjeld til konsernselskap		0	0	0
12 662	31	82	Betalbar skatt	12	18 032	19 803	14 551
1 891	2 782	3 696	Skyldige offentlige avgifter	11	39 543	33 653	26 908
28 277	32 413	35 782	Avsatt utbytte		35 782	32 413	28 277
7 150	6 289	8 912	Annen kortsiktig gjeld		66 368	49 803	35 102
187 636	272 495	300 987			352 967	306 340	258 551
188 904	273 809	302 351	Sum gjeld		355 948	308 401	259 533
263 769	352 505	370 689	SUM EGENKAPITAL OG GJELD		458 605	407 238	346 715

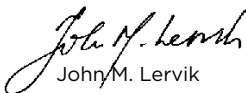
Oslo, 2. april 2008


Anette S. Olsen
STYRETS LEDER


Erik Must

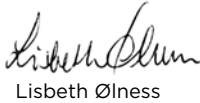

Aase Gudding Gresvig

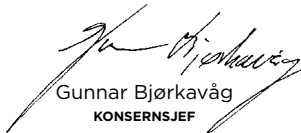

Kaare Frydenberg


John M. Lervik


Gøran Skaalmo


Christian Andvik


Lisbeth Ølness


Gunnar Bjørkavåg
KONSERNESJEF

NHST MEDIA GROUP AS			KONSERN			
2005	2006	2007		2007	2006	2005
			KONTANTSTRØM FRA OPERASJONELLE AKTIVITETER			
24 314	32 275	18 014	Resultat før skattekostnad	53 984	65 885	41 962
(13 438)	(12 666)	(66)	Betalbar skatt	(20 118)	(14 657)	(14 176)
0	(109)	(105)	Gevinst ved salg driftsmidler	(712)	(737)	(1 466)
3 849	4 371	5 529	Ordinære avskrivninger	23 832	18 304	19 629
(39 359)	(49 920)	(43 049)	Inntekt på investering i datterselskap	0	0	0
0	0	0	Endring i varelager	954	(3 369)	(1 785)
0	0	0	Endring i kundefordringer	(23 907)	(21 642)	(6 049)
(299)	3 333	(559)	Endring i leverandørgjeld	5 273	8 067	3 955
0	0	0	Endring i forskudd fra kunder	17 301	8 888	11 078
1 239	46	50	Kostnad og inn-/utbetaling pensjonsordning	4 431	(2 217)	8 255
0	0	0	Omregningsdifferanse	(119)	(14)	201
187	(2 506)	(15 530)	Endring i andre tidsavgrensninger	5 677	19 444	(12 589)
(23 507)	(25 174)	(35 715)	Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter	66 597	77 952	49 014
			KONTANTSTRØM FRA INVESTERINGSAKTIVITETER			
158	380	580	Innbetaling salg varige driftsmidler	3 143	2 320	2 218
0	0	0	Innbetaling andre investeringer	0	1	620
(5 321)	(8 245)	(10 935)	Utbetaling kjøp varige driftsmidler	(63 850)	(26 408)	(20 994)
(8 291)	23 736	(8 252)	Likvidoverførsel i konsernet	0	0	0
(9 676)	(625)	(224)	Utbetaling ved kjøp av aksjer i datterselskap	0	(120)	(7 290)
0	0	(3 011)	Utbetaling ved emisjon i datterselskap	0	0	0
(1 916)	0	(1 357)	Utbetaling andre investeringer	(1 357)	(20)	(3 092)
(25 047)	15 247	(23 199)	Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter	(62 064)	(24 227)	(28 538)
			KONTANTSTRØM FRA FINANSIERINGSAKTIVITETER			
0	650	511	Innbetaling ved salg av egne aksjer	511	650	0
0	(630)	0	Utbetaling ved kjøp av egne aksjer	0	(630)	0
(25 706)	(29 059)	(32 413)	Utbetaling av utbytte	(32 413)	(29 059)	(25 706)
0	0	0	Innbetalt ny egenkapital av minoritet	5 020	0	1 406
67 490	60 240	51 000	Innbetaling av konsernbidrag og utbytte	0	0	0
41 784	31 201	19 098	Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter	(26 882)	(29 040)	(24 300)
(6 769)	21 274	(39 816)	Netto endring i kontanter og kontantekvivalenter	(22 349)	24 686	(3 824)
111 333	104 563	125 838	Beholdning av kontanter og kontantekvivalenter 1.1	183 240	158 554	162 379
104 563	125 838	86 022	Beholdning av kontanter og kontantekvivalenter 31.12	160 890	183 240	158 554

Noter

NOTE 1 | REGNSKAPSPRINSIPPER

Årsregnskapet er satt opp i samsvar med regnskapsloven av 1998 og god regnskaps-skikk i Norge.

Konsolideringsprinsipper

NHST Media Group AS skiftet navn fra AS Norges Handels og Sjøfartstidende fra 2007 og er et holdingselskap som ivaretar administrative tjenester for alle datterselskapene.

Konsernregnskapet omfatter NHST med datterselskaper hvor NHST eier direkte eller indirekte mer enn 50 prosent. Det er anvendt ensartede regnskapsprinsipper i konsern-selskapenes regnskaper. Alle vesentlige transaksjoner og mellomværende mellom selskaper i konsernet er eliminert. Investeringer i selskaper hvor konsernet har betydelig innflytelse (tilknyttede selskaper) behandles etter egenkapitalmetoden i konsernregnska-pet. Betydelig innflytelse foreligger normalt når konsernet eier fra 20 til 50 prosent av den stemmeberettigede kapitalen.

Utenlandske datterselskap blir omregnet etter gjennomsnittskurs for resultatposter og kurs per 31.12 for balanseposter. Omreg-ningsdifferanser føres mot egenkapitalen.

Aksjer i datterselskaper er eliminert i konsern-regnskapet etter oppkjøpsmetoden. Dette innebærer at det oppkjøpte selskapets eien-deler og gjeld vurderes til virkelig verdi på kjøpstidspunktet, og eventuell merpris ut over dette klassifiseres som goodwill. For deleide datterselskaper er kun NHST sin andel av goodwill inkludert i balansen.

Driftsinntekter

Annonser inntektsføres på det tidspunkt de står på trykk. Annonseinntekter er redusert med provisjoner, rabatter og reklamasjoner. Abonnementsinntekter faktureres og betales forskuddsvis, mens inntektene periodiseres lineært over avtaleperioden. Inntekt fra vare-salg inntektsføres ved varelevering.

Kostnader

Kostnader regnskapsføres som hovedregel i samme periode som tilhørende inntekt. I de tilfeller det ikke er en klar sammenheng mellom utgifter og inntekter fastsettes fordelingen etter skjønnsmessige kriterier.

Vurdering og klassifisering av eiendeler og gjeld

Eiendeler bestemt til varig eie eller bruk

er klassifisert som anleggsmidler. Andre eiendeler er klassifisert som omløpsmidler. Fordringer som skal tilbakebetales innen ett år er uansett klassifisert som omløpsmidler. Ved klassifisering av kortsiktig gjeld er til-svarende kriterier lagt til grunn.

Anleggsmidler vurderes til anskaffelseskost, men nedskrives til virkelig verdi når verdifallet forventes ikke å være forbigående. Anleggs-midler med begrenset økonomisk levetid avskrives planmessig.

Omløpsmidler vurderes til laveste av anskaf-felseskost og virkelig verdi. Kortsiktig gjeld balanseføres til nominelt mottatt beløp på etableringstidspunktet.

Enkelte poster er vurdert etter andre regler, og redegjøres for nedenfor.

Immaterielle eiendeler

Utgifter til tilvirkning av immaterielle eien-deler balanseføres når det er sannsynlig at de fremtidige økonomiske fordelene knyttet til eiendelene vil tilflyte selskapet og anskaffelse kan måles pålitelig.

Immaterielle eiendeler som er kjøpt enkeltvis, er balanseført til anskaffelseskost. Imaterielle eiendeler overtatt ved kjøp av virksomhet, er balanseført til anskaffelseskost når kriteriene for balanseføring er oppfylt.

Immaterielle eiendeler med begrenset økonomisk levetid avskrives planmessig. Immaterielle eiendeler nedskrives til virkelig verdi dersom de forventede økonomiske fordelene ikke dekker balanseført verdi og eventuelle gjenstående tilvirkningsutgifter.

Varige driftsmidler

Varige driftsmidler avskrives over forventet økonomisk levetid. Ordinære avskrivninger fordeles lineært over følgende år:
Transportmidler : 5 år
Inventar/kontorutstyr : 5 år
EDB utstyr : 3 til 5 år
Goodwill : 5 til 8 år

Aksjer og andeler i datterselskap og tilknyttet selskap

Investeringer i datterselskaper vurderes etter kostmetoden. Investeringene blir ned-skrevet til virkelig verdi dersom verdifallet ikke er forbigående i selskapsregnskapet. Mottatt utbytte og konsernbidrag fra datter-

selskapene er inntektsført som annen finans-inntekt. Tilsvarende gjelder for investeringer i tilknyttede selskaper.

Andre anleggsaksjer

Anleggsaksjer hvor selskapet ikke har betydelig innflytelse balanseføres til anskaffelseskost. Investeringene blir nedskrevet til virkelig verdi dersom verdifallet ikke er forbigående. Mottatt utbytte fra selskapene inntektsføres som annen finansinntekt.

Pensjoner

Ved regnskapsføring av pensjon som er ytelsesplan, kostnadsføres forpliktelsen over opptjeningstiden i henhold til planens opptjeningsformel. Allokeringsmetode til-svarer planens opptjeningsformel med mindre det vesentlige av opptjeningen skjer mot slutten av opptjeningsperioden. Lineær opptjening legges da til grunn.

Estimatavvik og virkningen av endrede forutsetninger amortiseres over forventet gjenværende opptjeningstid i den grad de overstiger 10% av den største av pensjons-forpliktelsene og pensjonsmidlene (korridor). Virkningen av planendringer med tilbake-virkende kraft som ikke er betinget av fremtidig ansettelse, innregnes i resultat-regnskapet umiddelbart. Planendringer med tilbakevirkende kraft som er betinget av fremtidig ansettelse, fordeles lineært over tiden frem til ytelsen ikke lenger er betinget av fremtidig ansettelse.

Netto pensjonsforpliktelse er differansen mellom nåverdien av pensjonsforpliktelsene og verdien av pensjonsmidler som er avsatt for betaling av ytelsene. Pensjonsmidlene vurderes til virkelig verdi. Måling av pensjons-forpliktelse og pensjonsmidler gjennomføres på balansedagen. Arbeidsgiveravgift er inkludert i tallene, og er beregnet av netto faktisk underfinansiering.

Selskapets ordinære pensjonsplan gir samtlige medlemmer rett til en fremtidig definert ytelse. Denne er i hovedsak avhengig av antall opptjeningsår, lønnsnivå på pensjone-ringstidspunkt og en beregnet ytelse fra folketrygden basert på dagens regelverk. I deler av konsernet i Norge kan ansatte ta ut AFP i henhold til NHOs ordning.

Innskuddplaner periodiseres etter sammen-stillingsprinsippet.

Varer

Varer er vurdert til laveste av anskaffelseskost etter FIFO-metoden og netto salgsverdi.

Kundefordringer og andre fordringer

Kundefordringer og andre fordringer er i årsregnskapet oppført til pålydende, fratrukket en avsetning mot fremtidige tap.

Valutasikring

Selskapets beregner sin eksponering i ulike valutaer. Større udekkede valutaposisjoner dekkes ved inngåelse av valutaterminkontrakter. Terminkontrakter er klassifisert som sikring av fremtidige transaksjoner og verdiene holdt utenfor balansen.

Finansielle instrumenter

Finansielle instrumenter, herunder aksjer og obligasjoner, som
- er klassifisert som omløpsmidler,
- inngår i en handelsportefølje med henblikk på videresalg,
- omsettes på børs, autorisert markedsplass eller tilsvarende regulert markes i utland, og
- har god eierspredning og likviditet er vurdert til virkelig verdi på balansedagen. Andre investeringer er vurdert til laveste av gjennomsnittlig anskaffelseskost og virkelig verdi på balansendagen.

Valuta

Bankinnskudd, fordringer og gjeld i uten-landsk valuta omregnes til balansedagens kurs. Forskudd på abonnement i utenlandsk valuta er pr. 31.12.07 vurdert til et veid gjennom-snitt av kurs på innbetalingstidspunkt og terminkurs.

Skatter

Skattekostnaden sammenstilles med regn-skapsmessig resultat før skatt. Skatt knyttet til egenkapitaltransaksjoner er ført mot egenkapitalen. Skattekostnaden består av betalbar skatt (skatt på årets direkte skatte-pliktige inntekt) og endring i netto utsatt skatt. Skattekostnaden er fordelt på ordinært resultat og resultat av ekstraordinære poster i henhold til skattegrunnlaget. Utsatt skatt og utsatt skattefordel er presentert netto i balansen.

NOTE 2 | DRIFTSINNTEKTER

Tall i NOK 1000

NHST			KONSERN			
2005	2006	2007		2007	2006	2005
0	0	0	Annonser	446 276	378 685	298 184
0	0	0	Abonnement og løssalg	398 471	358 985	335 673
0	0	0	Andre salgsinntekter	142 872	116 709	100 814
0	0	0	Sum salgsinntekter	987 618	854 380	734 671
0	109	103	Gevinst ved salg driftsmidler	710	730	1 517
50 212	52 721	62 440	Salg til konsernselskaper	0	0	0
0	0	0	Pressestøtte til AS Fiskaren	5 075	5 049	4 600
114	131	341	Andre driftsinntekter	1 235	362	238
50 326	52 960	62 883	Sum andre driftsinntekter	7 020	6 141	6 355

Inntekter fordelt på geografisk marked (tall i NOK 1000)	Norge	Storbritannia	USA	Resten av verden	Sum konsern
Driftsinntekter	832 250	26 161	33 344	102 884	994 638

NOTE 3 | PERSONALKOSTNADER OG GODTGJØRELSE R M.M.

Tall i NOK 1000

NHST			KONSERN			
2005	2006	2007	PERSONALKOSTNADER	2007	2006	2005
25 434	26 971	33 860	Lønninger	347 916	303 231	258 537
3 912	4 133	4 799	Folketrygdavgift	43 764	36 768	32 880
1 411	1 548	1 943	Pensjonskostnader - ytelse	17 711	10 703	9 753
0	0	0	Pensjonskostnader utland	1 310	883	249
0	0	0	Pensjonskostnader - innskudd	393	61	0
4 513	3 684	5 005	Andre ytelser	20 593	17 720	18 026
35 270	36 336	45 607	Sum	431 687	369 367	319 444

NHST			KONSERN			
2005	2006	2007	GODTGJØRELSE R OG HONORARER	2007	2006	2005
570	750	815	Utbetalt styrehonorarer	1 540	1 510	1 120
2 624	2 746	3 892	Godtgjørelse adm. direktør	3 892	2 746	2 624
354	145	532	Godtgjørelse til revisor	1 689	1 259	1 000
3 548	3 641	5 239	Sum	7 121	5 515	4 744

Godtgjørelse til Deloitte AS og samarbeidende selskaper fordeler seg slik:

158	Lovpålagt revisjon	1 124
0	Andre attestasjonstjenester	25
204	Skatterådgivning	330
170	Andre tjenester	210
532		1 689

Godtgjørelse til administrerende direktør er inklusiv bonus, fri bil og pensjonspremie. Ved oppsigelse fra arbeidsgiver er det avtalt inntil 18 måneders lønnsvederlag. NHST har ikke ytet lån eller sikkerhetsstillinger til ledende ansatte eller styremedlemmer i 2007. Gjennomsnittlig antall sysselsatte var i 2007 47 årsverk i NHST og 543 årsverk i konsernet. Styrehonorarene er på NOK 150.000 til konsernstyrets leder og NOK 95.000 til øvrige styremedlemmer.

Opsjoner

Vel 50 ledende ansatte i konsernet har mottatt opsjon på mellom 150 og 700 aksjer i NHST Media Group AS. Opsjonene kan utøves i et tidsrom på 4 år fra 2007. Opsjonen bortfaller ved opphør av arbeidsforholdet.

NOTE 4 | ANDRE DRIFTSKOSTNADER

Tall i NOK 1000

NHST			KONSERN			
2005	2006	2007		2007	2006	2005
16 669	18 486	20 804	Kontorkostnader	85 792	68 481	56 161
714	1 299	1 179	Markedsføring/provisjon	31 349	25 581	26 175
0	0	0	Tap på fordringer	2 117	1 837	1 097
7 808	8 522	13 177	Diverse kostnader	85 821	68 364	60 582
25 191	28 307	35 160	Sum	205 078	164 263	144 014

NOTE 5 | PENSJONKOSTNADER, - MIDLER OG -FORPLIKTELSE

Selskapet er pliktig til å ha tjenstepensjonsordning etter lov om obligatorisk tjenstepensjon. Alle selskap i konsernet har pensjonsordning for sine ansatte som tilfredstiller kravene i denne lov. 10 av selskapene har ytelsesbasert pensjonsordning, mens resterende selskap har innskuddsordninger i Norge og i utlandet.

Konsernets ytelsesbaserte pensjonsordninger:
Forpliktelsen omfatter 51 ansatte i NHST og 423 ansatte i konsernet pr. 31.12.07. I tillegg omfatter ordningene 43 pensjonister i konsernet.

Ved beregning av forpliktelse og kostnader er følgende forutsetninger lagt til grunn:

	2007	2006
Diskonteringsrente	4,75 %	4,75 %
Forventet avkastning	5,5 %	5,5 %
Lønnsregulering	4,0 %	4,0 %
Inflasjon/G-regulering	4,0 %	4,0 %
Pensjonsregulering	1,6 %	1,6 %
Frivillig avgang for de under 40 år	10,0 %	10,0 %
Frivillig avgang for de mellom 40 år og 55 år	5,0 %	5,0 %
Frivillig avgang for de over 55 år	2,0 %	2,0 %
Netto pensjonskostnad 2007 er sammensatt som følger: (tall i NOK 1000)	NHST	KONSERN
Nåverdi av årets pensjonsopptjening	1 870	14 732
Rentekostnad av påløpt pensjonsforpliktelse	747	7 277
Arbeidsgiveravgift	151	628
Avkastning på pensjonsmidlene	(682)	(7 913)
Årets andel endring pensjonsplan	155	1 416
Resultatført estimatendring og avvik lønn>12G	(491)	(478)
Resultatført estimatendring og avvik	192	2 049
Netto pensjonskostnad	1 943	17 711
Balanse pr 31.12.07	NHST	KONSERN
Estimert verdi av pensjonsmidler	13 186	149 387
Arbeidsgiveravgift	(250)	(923)
Estimerte påløpte pensjonsforpliktelser	(18 115)	(187 493)
Estimert netto pensjonsmidler	(5 179)	(39 029)
Ikke resultatført endring pensjonsplan	1 064	11 079
Ikke resultatført estimatendring og avvik	2 751	46 720
Netto balanseførte pensjonsmidler	(1 364)	18 769
	2007	2006
Verdijustert kapitalavkastning i Pensjonskassen	6,0 %	7,8 %
		2005
		5,8 %

Innskuddsordning
For enkelte selskap i konsernet er det inngått avtale om Obligatorisk Tjenstepensjon (OTP) med Storebrand. Årlig innskudd er 2% av lønn. I tillegg er det tegnet uførepensjon som utgjør 66% av lønn ved uførhet forutsatt full opptjening og full stilling. Årets kostnad for innskuddsordningen er TNOK 393.

NOTE 6 | ANLEGGSMIDLER

Tall i NOK 1000

	Ansk. kost 01.01.07	Tilgang 2007	Avgang 2007	Akk. ordinære avskrivninger	Bokført verdi 31.12.07
NHST					
Andre immaterielle eiendeler	3 059	4 189	0	480	6 768
Inventar, biler, kontormaskiner o.l.	30 586	6 204	905	26 478	9 407
Firmahytte	996	542	0	0	1 538
Kunst	467	0	0	0	467
Sum varige driftsmidler	32 049	6 746	905	26 478	11 411
KONSERN					
Andre immaterielle eiendeler	18 071	22 713	0	5 337	35 447
Goodwill	35 195	17 887	1 112	26 755	25 215
Inventar, biler, kontormaskiner o.l.	114 442	23 238	5 155	97 332	35 193
Kunst	685	12	0	0	697
Sum varige driftsmidler	115 127	23 250	5 155	97 332	35 891

Ordinære avskrivninger på varige driftsmidler i NHST utgjør i 2007 TNOK 5.529 og i konsernet TNOK 18.705.

Goodwill:	Årets avskrivninger	Bokført verdi 31.12.07
Intrafish Media AS	1 281	11 154
Smartcom AS	1 312	3 498
Europower AS	845	5 951
Nautisk Forlag AS	1 230	4 612
Dagens IT AS	460	0
	5 128	25 215

NOTE 7 | INVESTERING I DATTERSELSKAP

Tall i NOK 1000

Firma	Anskaffelses- tidspunkt	Forretnings- kontor	Eier- og stemmeandel	Anskaffelses- kost	Årets resultat	Egenkapital 31.12.07
Datterselskap:						
Dagens Næringsliv AS	01.01.91	Oslo	100%	1 000	63 199	52 067
Nautisk Forlag AS	01.01.64	Oslo	100%	6 600	2 284	11 181
TDN Nyhetsbyrå AS	01.01.91	Oslo	100%	926	2 275	7 007
TradeWinds AS	09.01.85	Oslo	100%	90	2 241	8 321
Upstream AS	20.06.96	Oslo	100%	10 200	4 485	7 422
Intrafish Media AS	01.03.01	Bergen	60%	41 515	(2 878)	2 321
DN Nye Medier AS	15.05.00	Oslo	100%	36 010	2 867	40 245
Europower AS	02.01.01	Oslo	100%	4 808	(2 207)	6 940
Dagens IT	01.06.05	Oslo	100%	2 386	(5 537)	2 387
Smartcom AS	01.09.05	Oslo	51%	7 290	400	3 119
NHST Events	01.06.06	Oslo	100%	141	(1 554)	184
DN Søk	01.06.06	Oslo	100%	129	(3 230)	301
DN TV	01.09.06	Oslo	100%	112	(4 726)	140
Norges Handels og Sjøfartstidende AS	01.12.06	Oslo	100%	118	3	103
NH&ST Asia Pte Ltd	09.09.97	Singapore	100%	4	235	2 739
DN Privat Økonomi AS	01.06.06	Oslo	100%	125	(5)	114
Workspace AS	16.04.07	Oslo	100%	112	(676)	101
Fiskeribladet Fiskaren AS	16.04.07	Oslo	100%	112	0	100
				111 679		144 792
Datterselskap av Intrafish Media AS:						
AS Fiskaren	01.03.01	Bergen	100%	13 800		
Datterselskap av Europower AS:						
Energi Forlag AS	10.09.07	Oslo	100%	112		
Instream OY	01.04.07	Helsinki	75,84%	4 350		

NOTE 8 | INVESTERING I ANDRE AKSJER

Tall i NOK 1000

Firma	Anskaffelses- tidspunkt	Forretnings- kontor	Eier- og stemmeandel	Anskaffelses- kost	NHST Bokført verdi 31.12.07	Konsern Bokført verdi 31.12.07
Innholdsutvikling AS	24.03.04	Oslo	17,0 %	4 746	4 746	4 746
NHST Monde Ltd	01.04.07	New Dehli, India	34,0 %	902	902	902
Andre					234	234
					5 882	5 882

NOTE 9 | ANDRE LANGSIKTIGE FORDRINGER

Tall i NOK 1000

NHST				KONSERN		
2005	2006	2007		2007	2006	2005
2 743	3 194	19 706	Depositum og andre langsiktige fordringer	21 508	5 004	4 404
3 000	3 000	2 700	Innskudd pensjonskasse	2 700	3 000	3 000
5 743	6 194	22 406		24 208	8 004	7 404

Alle fordringer har forfall om mer enn ett år etter årsslutt. TNOK 16.503 gjelder depositum Akerselva Atrium som er under oppføring og det er inngått leiekontrakt med fra 1.4.2009.

NOTE 10 | MARKEDSBASERTE PLASSERINGER

Tall i NOK 1000

NHST			KONSERN	
Anskaffelseskostnad	Markedsverdi		Anskaffelseskostnad	Markedsverdi
9 700	10 114	Obligasjoner og statssertifikater	19 400	20 228
20 000	21 127	Innskudd i finansinstitusjoner	20 000	21 127
29 700	31 241		39 400	41 355

Kapitalplasseringene er oppført til markedsverdi.

Renterisiko: Kapitalplasseringene hadde en rentefølsomhet pr. 31.12.07 på 0,7 %, som angir den prosentvise kursendring ved 1% endring i renten.

Kredittrisiko: 50% av plasseringene i konsernet er i norske statspapirer uten kredittrisiko. Resterende midler er plassert i Danske Fund Norsk Likviditet Institusjon med lav kredittrisiko.

NOTE 11 | BANKINNSKUDD

Av NHSTs bankinnskudd er TNOK 2,334 bundet for dekning av trukket forskuddsskatt, samt at TNOK 5.571 er bundet til depositum. Totalt i konsernet er tilsvarende bankinnskudd TNOK 20.251 og TNOK 5.790.

NOTE 12 | SKATTER

Tall i NOK 1000

Utsatt skatt pr 31.12.07 er beregnet til 28% av de midlertidige forskjeller mellom regnskapsmessige og skattemessige verdier. Utsatte skattefordeler er i sin helhet utlignet mot utsatt skatt. Midlertidige forskjeller er som følger:

NHST				KONSERN		
31.12.07	31.12.06	ENDRING		31.12.07	31.12.06	ENDRING
1 364	624	740	Netto pensjonsmidler	22 578	25 664	(3 086)
1 218	1 522	(304)	Gevinst og tapskonto	1 217	1 521	(304)
(6 166)	(6 450)	284	Driftsmidler	(18 243)	(19 432)	1 189
0	0	0	Fordringer	(849)	(1 305)	456
1 541	731	810	Markedsbaserte plasseringer	1 909	1 228	681
0	0	0	Andre midlertidige forskjeller	(1 131)	(258)	(873)
0	0	0	Fremførbart underskudd	0	(66)	66
(2 043)	(3 572)	1 529	Grunnlag for utsatt skatt	5 480	7 352	(1 872)
(572)	(1 000)	428	Utsatt skatt (skattefordel)	1 550	2 058	(524)

Utsatt skattefordel er oppført i selskapets balanse fordi selskapet forventer å nyttiggjøre fordelene i årene fremover. Den betalbare skatt til Norge er beregnet til 28% av skattepliktig nettoinntekt som fremkommer etter at resultat før skattekostnad er korrigert for permanente forskjeller og endringer i midlertidige forskjeller som følger:

NHST				KONSERN		
2005	2006	2007	BETALBAR SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT	2007	2006	2005
24 314	32 275	18 014	Ordinært resultat før skattekostnad	53 984	65 885	41 962
(39 359)	(49 920)	(43 049)	Inntekt på investering i datterselskap	0	0	0
0	0	0	Skattegrunnlag utland	(1 939)	(596)	(553)
0	0	0	Avskrivning goodwill	2 864	1 935	4 103
543	736	400	Permanente forskjeller	2 113	3 513	2 788
0	0	0	Underskudd Intrafish Media AS	4 962	3 557	4 117
985	1 020	(1 529)	Endring midlertidige forskjeller i år	1 872	(4 040)	(960)
(13 516)	(15 888)	(26 164)	Grunnlag betalbar skatt	63 855	70 254	51 456
(3 785)	(4 449)	(7 326)	Skatt på årets resultat	17 879	19 671	14 408
NHST				KONSERN		
2005	2006	2007	ÅRETS SKATTEKOSTNAD I RESULTATREGNSKAPET	2007	2006	2005
(3 785)	(4 449)	(7 326)	Skatt på årets resultat i Norge	17 879	19 671	14 408
0	0	0	Skatt på årets resultat i utland	480	318	131
(4)	4	0	Endring tidligere år	(20)	(99)	45
(276)	(286)	428	Endring utsatt skatt	(524)	1 131	269
(4 064)	(4 731)	(6 898)	Skattekostnad ordinært resultat	17 815	21 022	14 853
31.12.05	31.12.06	31.12.07	BETALBAR SKATT I BALANSEN FREMKOMMER SLIK:	31.12.07	31.12.06	31.12.05
(3 785)	(4 449)	(7 326)	Betalbar skatt Norge	17 879	19 671	14 408
0	0	0	Refusjonsskatt datterselskap	0	12	12
16 447	4 480	7 408	Betalbar skatt på konsernbidrag	0	0	0
0	0	0	Betalbar skatt utland	480	318	131
0	0	0	Forskuddsbetalt skatt utland	(327)	(199)	0
12 662	31	82	Sum betalbar skatt	18 032	19 803	14 551

NOTE 13 | EGENKAPITAL

Tall i NOK 1000

NHST	Aksjekapital	Egne aksjer	Overkursfond	Annen egenkapital	Sum
Egenkapital pr 31.12.06	11 629	(453)	2 994	64 526	78 696
Årets endring i egenkapital:					
Salg egne aksjer		5		506	511
Foreslått utbytte				(35 782)	(35 782)
Årets resultat				24 912	24 912
Egenkapital pr 31.12.07	11 629	(448)	2 994	54 163	68 338

Note 13 forts.

KONSERN	Aksjekapital	Egne aksjer	Overkursfond	Egenkapital	interesser	Sum
Egenkapital pr 31.12.06	11 629	(453)	2 994	81 961	2 705	98 836
Årets endring i egenkapital:						
Salg egne aksjer		5		506		511
Foreslått utbytte				(35 782)		(35 782)
Fusjon IntraFish Media/IntraFish				(1 187)	(792)	(1 979)
Innbetaling fra minoritet (IFM A-pressen)					5 020	5 020
Omnregningsdifferanse				(119)		(119)
Årets resultat				37 124	(955)	36 169
Egenkapital pr 31.12.07	11 629	(448)	2 994	82 504	5 978	102 657

Egne aksjer:

Selskapet eier til sammen 44.752 egne aksjer. Aksjene er kjøpt for blant annet å kunne bruke egne aksjer i forretningsutviklingssammenheng og/eller som ledd i opsjonsprogram.

NOTE 14 | LANGSIKTIG GJELD

Europowers finske datterselskap, Intstream, har et avdragsfritt lån fra finske TEKES, som er en offentlig finansieringsinstitusjon for teknologibedrifter i Finland. Renten på lånet er "finsk basis rente", minus 1 %. Renten kan imidlertid ikke falle under 3 %.Tilbakebetaling av lånet kan kun skje når selskapet er i akkumulert overskuddsposisjon. Dersom selskapet ikke går med overskudd, vil lånet bortfalle/slettes. Det samme gjelder rentene. Lånets løpetid var opprinnelig på 7 år men er senere forlenget til 10 år. Lånet ble inngått 25. september 2003 og løper til 24. september 2013.

NOTE 15 | NÆRSTÅENDE PARTER

Morselskapet NHST Media Group AS leverer tjenester innenfor IT og økonomi til konsernselskaper som faktureres i henhold til virkelig uttak. I tillegg belastes andel av felleskostnader i forhold til uttak av økonomi- og it-tjenester eller antall ansatte i selskapene.

NOTE 16 | AKSJEKAPITAL OG AKSJONÆRINFORMASJON

Aksjekapitalen er pr 31.12.07 på TNOK 11.629 (1.162.925 aksjer pålydende kr 10), bestående av kun én aksjeklasse. Hver aksje gir én stemme. Dog kan ingen aksjeeier selv eller ved fullmektig avgi flere stemmer enn det som tilsvarer en tiendedel av den aksjekapital som er representert i generalforsamlingen. Selskap som inngår i samme konsern i følge aksjeloven kan tilsammen avgi høyst det antall stemmer som følger av begrensningsregelen i foregående punkt.

Eierstruktur:

De 20 største aksjonærene i NHST Media Group AS pr. 31.12.07 var:

	ANTALL AKSJER	EIERANDEL
Dagbladet AS	*	238 29420,49%
Bonheur ASA		191 50616,47%
Ganger Rolf ASA		187 82416,15%
Must Invest AS		156 30313,44%
Torstein Tvenge		60 8545,23%
Skagen Vekst		30 0002,58%
MP Pensjonskasse		27 0002,32%
Fredrik Olsen AS		25 5452,20%
Falck Frås AS		20 9741,80%
Aase Gudding Gresvig		18 9701,63%
Pershing LLC		15 9221,37%
Hans Jacob Røeds dødsbo		15 2001,31%
Fram Media AS		13 0001,12%
Dagbladets Pensjonskasse	*	12 7721,10%
Pareto AS		12 4641,07%
Straen AS		12 4101,07%
Aconcagua AS		6 8450,59%
OAK Management AS		5 1300,44%
Trygve R. Sandberg		3 0000,26%
Jon Rømer Sandberg		2 9750,26%
Sum 20 største aksjonærer	1 056 988	90,89%
Sum øvrige	61 185	5,26%
Egne aksjer	44 752	3,85%
Totalt antall aksjer	1 162 925	100,0 %

* Transport er ikke godkjent av styret i NHST på bakgrunn av § 4 i vedtektene som gir styret hjemmel til å nekte samtykke dersom det foreligger saklig grunn.

Aksjer eiet av medlemmer i styret og konsernsjef og deres personlige nærstående:

Navn	Verv	Antall aksjer	Eierandel
Erik Must	Styremedlem	159 113	13,68%
Aase Gudding Gresvig	Styremedlem	20 665	1,78%
Gunnar Bjørkavåg	Konsernsjef	700	0,06%
Gøran Skaalmo	Styremedlem	30	0,00%

Revisors beretning

Deloitte.

Deloitte AS
Karenslyst allé 20
Postboks 347 Skøyen
0213 Oslo
Telefon: 23 27 90 00
Telefax: 23 27 90 01
www.deloitte.no

Til generalforsamlingen i NHST Media Group AS

REVISJONSBERETNING FOR 2007

Vi har revidert årsregnskapet for NHST Media Group AS for regnskapsåret 2007, som viser et overskudd på kr 24.912.000 for morselskapet og et overskudd på kr 36.169.000 for konsernet. Vi har også revidert opplysningene i årsberetningen om årsregnskapet, forutsetningen om fortsatt drift og forslaget til anvendelse av overskuddet. Årsregnskapet består av selskapsregnskap og konsernregnskap. Selskapsregnskapet består av resultatregnskap, balanse, kontantstrømoppstilling og noteopplysninger. Konsernregnskapet består av resultatregnskap, balanse, kontantstrømoppstilling og noteopplysninger. Regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge er anvendt ved utarbeidelsen av regnskapet. Årsregnskapet og årsberetningen er avgitt av selskapets styre og daglig leder. Vår oppgave er å uttale oss om årsregnskapet og øvrige forhold i henhold til revisorlovens krav.

Vi har utført revisjonen i samsvar med lov, forskrift og god revisjonsskikk i Norge, herunder revisjonsstandarder vedtatt av Den norske Revisorforening. Revisjonsstandardene krever at vi planlegger og utfører revisjonen for å oppnå betryggende sikkerhet for at årsregnskapet ikke inneholder vesentlig feilinformasjon. Revisjon omfatter kontroll av utvalgte deler av materialet som underbygger informasjonen i årsregnskapet, vurdering av de benyttede regnskapsprinsipper og vesentlige regnskapsestimater, samt vurdering av innholdet i og presentasjonen av årsregnskapet. I den grad det følger av god revisjonsskikk, omfatter revisjon også en gjennomgåelse av selskapets formuesforvaltning og regnskaps- og intern kontrollsystemer. Vi mener at vår revisjon gir et forsvarlig grunnlag for vår uttalelse.

Vi mener at

- årsregnskapet er avgitt i samsvar med lov og forskrifter og gir et rettviseende bilde av selskapets og konsernets økonomiske stilling 31. desember 2007 og av resultatet og kontantstrømmene i regnskapsåret i overensstemmelse med god regnskapsskikk i Norge
- ledelsen har oppfylt sin plikt til å sørge for ordentlig og oversiktlig registrering og dokumentasjon av regnskapsopplysninger i samsvar med lov og god bokføringsskikk i Norge
- opplysningene i årsberetningen om årsregnskapet, forutsetningen om fortsatt drift og forslaget til anvendelse av overskuddet, er konsistente med årsregnskapet og er i samsvar med lov og forskrifter.

Oslo, 2. april 2008
Deloitte AS


Terje Nagell
statsautorisert revisor

Audit. Tax & Legal. Consulting. Financial Advisory.

Org.nr.: 980 211 282

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu

Konsernsammendrag

RESULTATREGNSKAP 01.01-31.12.2007	NHST	DAGENS NÆRINGS- LIV	NAUTISK FORLAG	TDN NYHETS- BYRÅ	TRADE- WINDS	UP- STREAM	INTRA- FISH MEDIA	DN NYE MEDIER	EURO- POWER	DAGENS IT	SMART- COM	NHST EVENTS	DN TV	DN Søk	Work- space	NHST ASIA PTE	INTERNE KONSERN- POSTER	KONSERN 2007	KONSERN 2006	% ENDRING
Annonsinntekter		305 444			33 209	37 486	24 461	42 058	4 407	1 477						(2 266)		446 276	378 685	18
Aboement/løssalg		270 221			44 364	38 196	23 128		8 080							(44)		398 471	358 985	11
Andre driftsinntekter	62 883	5 925	99 813	12 151	352	121	6 045	3 980	5 027	2 375	20 995	14 146	808	645	0	6 771	(78 577)	149 891	122 851	22
Sum driftsinntekter	62 883	581 590	99 813	13 108	77 925	75 803	53 634	46 038	17 514	3 852	20 995	14 146	808	645	0	6 771	(80 887)	994 638	860 521	16
Driftskostnader	(86 296)	(499 149)	(96 709)	(10 103)	(72 666)	(68 761)	(55 175)	(43 055)	(20 524)	(11 392)	(20 279)	(16 138)	(7 244)	(4 925)	(934)	(7 207)	78 009	(942 547)	(794 855)	19
Driftsresultat	(23 413)	82 441	3 104	3 005	5 259	7 042	(1 541)	2 983	(3 010)	(7 540)	716	(1 992)	(6 436)	(4 280)	(934)	(436)	(2 878)	52 091	65 666	(21)
Finansposter	41 427	6 159	101	156	(1 775)	(1 425)	(662)	1 020	(11)	(150)	(134)	(156)	(126)	(196)	(5)	712	(43 042)	1 893	220	762
Resultat før skattekostnad	18 014	88 600	3 205	3 161	3 484	5 617	(2 203)	4 003	(3 021)	(7 690)	582	(2 148)	(6 562)	(4 476)	(939)	276	(45 920)	53 984	65 885	(18)
Skatter	6 898	(25 401)	(921)	(886)	(1 243)	(1 132)	(675)	-1 136	814	2 153	(182)	594	1 836	1 246	263	(41)		(17 815)	(21 022)	15
Minoritetsinteresser																955		955	695	37
Konsernets resultat	24 912	63 199	2 284	2 275	2 241	4 485	(2 878)	2 867	(2 207)	(5 537)	400	(1 554)	(4 726)	(3 230)	(676)	235	(44 965)	37 124	45 558	(19)
BALANSE PR 31.12.2007																				
Anleggsmidler	158 718	32 038	9 815	1 365	2 264	1 716	20 983	6 200	8 403	115	4 134	315	1 156	4 588	0	296	(106 693)	145 413	101 705	43
Omløpsmidler	211 971	251 528	34 126	8 070	39 635	36 373	13 316	44 889	7 288	9 391	10 022	4 969	7 167	5 014	2 420	10 514	(383 501)	313 192	305 533	3
Sum eiendeler	370 689	283 566	43 941	9 435	41 899	38 089	34 299	51 089	15 691	9 506	14 156	5 284	8 323	9 602	2 420	10 810	(490 194)	458 605	407 238	
Konsernets andel av egenkapital	68 338	52 067	11 181	7 007	8 321	7 422	(4 527)	40 245	5 894	2 387	3 202	184	140	301	101	2 739	(108 323)	96 679	96 131	1
Minoritetsinteresser																	5 978	5 978	2 705	121
Avsetning for forpliktelser	0	2 923	297	61	0	375	0	0	2 220	0	31	15	17	74	0	0	(3 031)	2 981	2 061	83
Kortsiktig gjeld	302 351	228 576	32 463	2 367	33 578	30 292	38 826	10 844	7 577	7 119	10 923	5 085	8 166	9 227	2 319	8 071	(384 817)	352 967	306 341	15
Sum gjeld	302 351	231 499	32 760	2 428	33 578	30 667	38 826	10 844	9 797	7 119	10 954	5 100	8 183	9 301	2 319	8 071	(387 848)	355 948	308 402	16
Sum gjeld og egenkapital	370 689	283 566	43 941	9 435	41 899	38 089	34 299	51 089	15 691	9 506	14 156	5 284	8 323	9 602	2 420	10 810	(490 194)	458 605	407 238	

” Boligmarkedet kan nå være preget av eufori

En uvanlig frittalende sentralbanksjef mener boligmarkedet er «euforisk», og slår fast at prisveksten ikke kan fortsette når renten blir satt opp.



I dag er den viktigste dagen for banken over alle banker, nemlig Norges bank. Sentralbanksjef Svein Gjedrem taler til finanseliten, ledende politikere og andre samfunnsstopper klokken 18:00. Denne gangen er det boligmarkedet han fokuserer på. I et intervju med dn.no uttrykker han bekymring for at veksten de siste årene har vært for rask.

- Boligmarkedet har vokst de siste 15 årene. Det er den nest lengste perioden i den perioden vi har statistikk for, og vi har statistikk tilbake til 1819. Det er en uvanlig lang periode med kontinuerlig boligprisstigning, sier Gjedrem.
- Boligmarkedet kan nå være preget av eufori.

dn.no

Publisert: 15.02.2007 - 18:00

Oppdatert: 16.02.2007 - 09:42

www.dntv.no: se gjedrems tale



DN-FOTOGRAF MIKAELA BERG BANKET PÅ DØREN på «en kjempeflott gård» på Gotland og spurte om å få komme inn og ta bilder. Det ga førstepremie i Årets bilde-konkurranse i klassen for årets dokumentar/reportasje utland for serien «Ungkarlen». Fotografen fikk følge ungkaren Hans Grenabo gjennom en arbeidsdag.

Juryens begrunnelse: "Den eksotiske ungkaren har hatt en sterk posisjon i fotografiet de siste femten årene. Han har blitt et symbol på den fortapte mannen uten framtid, en motsats til den dynamiske urbane og single mannen i byen. I denne serien er han mer enn en statist i et ukjent miljø, han er et handlende subjekt. Fotografen fortellere med varme og humor og skal særlig ha ros for sin stramme redigering. Serien spiller på kontraster. Fotografen har jobbet med lys og skygge"

Dørbanking ga årets

23. oktober | DAGENS NÆRINGS LIV



bilde



Foto: Ida von Hanno Bast

19. JANUAR LO-sjef Gerd-Liv Valla imøtegår påstandene om mobbing på arbeidsplassen fra Ingunn Yssen.



Foto: Per Thrana

9. MARS Gerd-Liv Valla annonserer sin avgang.



Foto: Ida von Hanno Bast

9. MARS Det mange mener er den mektigste LO-sjef noen gang forlater Folkets Hus.



Foto: Gunnar Bløndal

24. MAI Stiftelsen Fritt Ord arrangerer seminar om rapporten som fikk Gerd-Liv Valla til å gå av.



Foto: Robert S. Eik

Ingen pusekatt var savnet. Nå er den tilbake igjen

23. oktober | DAGENS NÆRINGSLIV



FORVENTNINGENE VAR HØYE. Cappelen hadde heldigvis funnet et ganske stort lokale for lanseringen av boken «Prosessene». Ikke den om bankfunksjonær Josef K., men den om Gerd-Liv V.

– Min personlighet har vært angrepet, sa Valla. I forrige uke lanserte Gerd-Liv V. teorien om at Anne Holt, Turid Birkeland og et par andre hadde planlagt prosessen som endte med at Valla måtte gå av som LO-leder. Kanskje hun i boken også kunne avsløre hvem som drepte Olof Palme. Eller at jødene sto bak terrorangrepet 11. september. Eller at Elvis Presley egentlig ble kidnappet av marsboere og fortsatt ikke har spist sin siste skive med peanøttsmør. Valla skuffet.

– Det er ikke sånn at jeg har mange saftige teorier, sa Valla. Hun hadde ikke engang en saftig bok fylt av sviende personkarakteristikker. Ifølge forfatteren selv er den bare ærlig.

Kommentar av Kjetil B. Alstadheim

Sponser M/S Miljødronningen med gratis kart

Nautisk forlag leverer papirkart, kikkerter og annet broutstyr til Norges Miljøvernforbunds nye båt M/S Miljødronningen.

Verdens mest miljøvennlige katamaran ble klar for sjøen ved inngangen til det nye året. Miljødronningen har plass til 50 passasjerer i en konferansesal og har et eget landingsdekk for helikopter.

Skipet vil sette Miljøvernforbundet i stand til å gjøre havbunnsundersøkelser og høykvalitetsfilming på 1500 meters dyp. Miljødronningen er bygget med ishud, og er klasset for å gå langs norskekysten og til Svalbard. Skipet vil også brukes til klimaforskning. Helikopteret åpner for klimaovervåking.



Mye godt miljø i webtv

Om moter og trender er skiftende, er miljøproblemet konstant. Og det finnes i dag teknologi og løsninger som i seg selv ikke er grønnere enn et rødt lys, men som legger til rette for at næringslivet kan operere grønt.

I praksis vil det si å kutte ned på reisevirksomheten, og da spesielt med tanke på fly. Hvor mange forretningsreiser er det daglig i Norge? Og hvor mange av dem er strengt tatt nødvendige? Joda, mange er nødvendige. Mange møter krever at man fysisk er i samme rom. At man tar hverandre i handa, og sitter rundt samme bord. Men ikke alle gjør det. Spesielt med tanke på at tekniske løsninger gjennom webtv gjør det mulig å «treffes» ansikt til ansikt, uansett hvor i verden partene befinner seg. Og det er heller ingen umiddelbar begrensning for hvor mange du kan kommunisere med samtidig.

Da StatoilHydro i januar hadde sin første Capital Markets Day etter fusjonen, ble hele arrangementet overført direkte på nett. 200 satt i salen, mens ytterligere 1500 fulgte med på nettet og kunne delta med spørsmål på samme måte som de fremmøtte. De behøvde med andre ord ikke å sette seg på flyet fra Rio, Tokyo eller Oslo.

Blåser i reglene

9. november | D2



DAMIEN HIRST BLÅSTE I ALLE KUNSTENS REGLER og ble mektigere og dyrere enn noen annen levende kunstner, dyrket sommerfugler, syltet haier, malte prikker, bygget kolossale kunstfabrikker, samlet dverger, kastet diamanter etter døden, ble superstjerne, eiendomsbaron og kanskje den rikeste kunstneren på kloden.

Ved å følge en nådeløs forretningsplan. Hirsts besettelse av frykt, døden, fysisk forfall, forskning, medisinsk praksis og farmasøytika har gjort ham til en av verdens mest berømte kunstnere. Hirst er oppført med en formue på 1,5 milliarder kroner på The Sunday Times Rich List.



FOTO: Jørn Tomter



D2

Skal overraske – med stil

D2 er et livsstilsmagasin som henter det beste fra avis og det beste fra magasin: kvalitetsjournalistikk kombineres med et gjennomarbeidet visuelt uttrykk.

Magasinet dekker kultur- og livstilsområder som design, arkitektur, mote, kunst, reiseliv, motor, teknologi og mat.

Med utgangspunkt i Dagens Næringslivs journalistiske filosofi forteller vi om prosessene bak trendene, innovatørene og konfliktene innenfor disse områdene. Vi ønsker også å være de første til å rapportere om disse bransjenes stjerner og innovatørene, samt deres nyeste ideer – både i Norge og internasjonalt.

Redaksjonen har hatt som mål å lage et variert magasin, med oppslag som overrasker. I det første nummeret undersøkte vi hvordan luksusbransjen har måttet tilpasse seg kundenes økende miljøengasjement. Forsidesaken i tredje nummer av D2 var et intervju med en av kunstverdenens aller største stjerner, Damien Hirst. Vi har skrevet historien om hvordan boligbyggerlaget Obos formet hovedstadens utseende og boligpolitikk, og intervjuet Iselin Steiro, Norges eneste supermodell. Julenummeret viet vi Birkebeinerens aller mest ambisiøse deltagere.

Ambisjonen om at Dagens Næringsliv fortsatt skal være DN-lesernes foretrukne valg gjennom helgen, er bakgrunnen for D2. Vi mener det ikke finnes noe norsk magasin innen samme sjanger, et livsstilsmagasin med kvalitetsjournalistikk der målgruppen er både kvinner og menn. Magasinet ble lansert fredag 26. oktober 2007, og følger med Dagens Næringsliv som et eget bilag hver fredag.

Nye salgsrekorder

og etablering av D2

En opplagsvekst på over seks prosent og lanseringen av fredagsmagasinet D2 var to av høydepunktene for Dagens Næringsliv.

Avisens samlede opplag økte med 4807 eksemplarer fra året før, til et gjennomsnittlig opplag på 81 391 i fjor. Vi må tilbake til 1990-tallet for å finne en like sterk årsvekst, den gangen bredbåndutruillingen til husholdninger ennå ikke var blitt noe tema.

Generell økt interesse for avisens stoffområder, god utvikling i norsk økonomi, kontinuerlig arbeid med å forbedre det redaksjonelle innholdet og et nyhetsbilde der mange saker fra avisens kjerneområder var sentrale, bidro til fjorårets opplagsvekst. Også arbeidet og forbedringene som er gjennomført i salgs- og kundestøtteavdelingene har bidratt til opplagsøkningen.

ET GODT NYHETSÅR

Mange av de store nasjonale nyhetssakene var saker i Dagens Næringslivs nedslagsfelt. Mobbesaken i LO – som førte til LO-leder Gerd Liv Vallas fall, Statoil-Hydro-fusjonen, opsjonene i Hydro, ordførerformue i Sveits, Libya-utbetalingene til Hydro, de såkalte Terra-kommunenenes tap på svært kompliserte finansinstrumenter og finansuroen

er eksempler på saker som bidro til at interessen for avisens journalistikk økte i året som gikk.

Strategien har i flere år vært at vi både skal utvide stoffområdene ved å benytte våre journalistiske metoder på stadig nye, relevante områder – samtidig som vi skal styrke kjerneområdene. I tråd med denne strategien styrket vi i løpet av 2006 både politisk redaksjon og finansredaksjonen, noe både LO-dekningen og Terra-dekningen bar preg av.

VELLYKKET LIVSSTILSATSING

26. oktober ble avisens nye fredagsmagasin D2 lansert. Magasinet er et livsstilsblad som skal kombinere det beste fra avis med det beste fra magasin. Kvalitetsjournalistikk skal kombineres med et gjennomarbeidet visuelt uttrykk.

D2 er avisens største enkeltstående satsing til nå. Målet er at magasinet skal være noe helt annet enn andre norske avismagasiner, og at det skal være spissere i formen enn for eksempel lørdagsmagasinet.

Så langt har satsingen på magasinet vært vellykket. Både annonsesalget og løssalget av fredagsavisen har vært bedre enn vi ventet.

GODT ANNONSEÅR

Annonnesalget passerte for første gang 300 millioner kroner, mot 261 mill året før. Både de gode konjunktorene og arbeidet som er gjort i annonseavdelingen har bidratt til fremgangen. Særlig så vi at inntektene fra innstikk og stillingsannonser økte. I år venter vi at særlig annonseinntektene knyttet til D2 vil øke, ettersom dette blir første hele driftsår for magasinet.

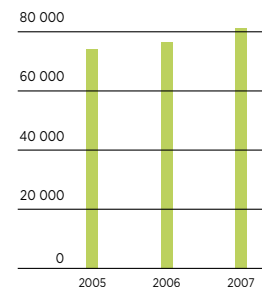
BEGRENSE KOSTNADSVEKST

Til tross for omsetningsveksten klarte ikke avisen å øke driftsresultatet i forhold til 2006. Kostnader knyttet til oppstarten av D2 var med på å svekke resultatet. I år vil vi legge betydelig vekt på å begrense kostnadsveksten i bedriften. De vil likevel bli høyere enn i 2007, først og fremst fordi vi i år for første gang vil se helårseffekten av D2.

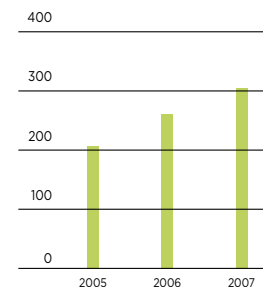
Resultatregnskap

Tall i NOK 1000	2007	2006
Annonseinntekter	305 444	260 609
Abonnement/løssalgsinntekter	270 221	241 129
Andre driftsinntekter	5 925	6 397
Sum driftsinntekter	581 590	508 135
Sum driftskostnader	499 149	424 912
Driftsresultat	82 441	83 223
Finansposter	6 159	3 622
Resultat før skattekostnad	88 600	86 845
Skatter	(25 401)	(24 905)
Årsresultat	63 199	61 640

Opplag (eks)



Annonseomsetning (mnok)



Dypere, bredere og større

på nett

2007 ble et svært bra år for DN Nye Mediers hovedprodukter. DN.no styrket sin posisjon som Norges største frittstående nettavis for næringslivsnyheter med over 300 000 unike lesere og tre millioner sidevisninger i uken.

Utvikling og lesersegmentering var sentrale strategier for selskapet i møtet med sterk konkurranse. Det ble satset betydelig både på journalistikk og salgsinnsats for å øke brukertilstrømning og annonsevekst innenfor nisjeportalene DN Energi, DN Finans, Dagensit.no og DN.no/Vinguiden. Satsingene har gitt gode resultater i form av spesialiserte demografier og gode resultater for annonsører som ønsker profilering mot disse målgruppene. DN Energi har etablert seg som den største nettavisen/tjenesten i segmentet.

BARE PÅ NETT

Dagensit.no har hatt en signifikant økning i lesere og annonseinntekter etter at publikasjonen ble et rent nettprodukt. Papiravisen ble i løpet av året lagt ned og ressursene samlet på nett. Aksjeselskapet Dagens it ble avviklet. Nettjenesten drives av DN Nye Medier AS.

Også direktetrafikken mot DN.no's forside har hatt fin vekst gjennom året. I gjennomsnitt har DN.no opplevd en vekst i unike brukere på forsiden på 24 prosent i 2007. Der drives trafikken i stor grad av kjerneinnhold knyttet til energi, finans og it/telecom. Men livsstilspreget innhold innenfor kategoriene

privatøkonomi, karriere, bil og vin gir også god uttelling på leserstatistikken.

Kombinasjonen av en bred næringslivsportal og tilhørende nisjetjenester gir en demografi som er attraktiv for annonsører som henvender seg til det norske næringslivet.

En viktig årsak til økningen i sidevisninger per besøk er nytt design. Dette har økt brukervennligheten og gjort det lettere for leserne å finne frem på tjenesten. I tillegg har merkevareuttrykket blitt tydeligere fordi designuttrykk og logotype nå er mer likt papiravisen.

For å utnytte dette potensialet er det arbeidet målrettet med kompetansebygging innen salg av online-annonseprodukter. Dette har bidratt til at selskapet i 2007 har hatt betydelig konkurransekraft i salget av både merkevare- og profilannonser og produkter innenfor stilling ledig. DN jobb er en effektiv tjeneste som gir annonsørene tilgang på gode kandidater.

Det ble i fjor utført et betydelig utviklingsarbeid for å skape en plattform for brukerskapt innhold på DN.no. I større grad enn på konkurrerende nettjenester

blir debattene styrt av inviterte eksperter. Nettstedets mobiltjeneste er blitt kraftig rustet opp. Alt innhold gjøres tilgjengelig for lesere som ønsker å lese tjenesten på mobiltelefon.

OPPSTART FOR DN TV

Bruken av levende lyd og bilde har økt betydelig i løpet av året. DN tv ble lansert primo mars 2007 og har blitt et populært innslag på DN.no. Hovedvekten av innholdet er konsentrert rundt livsstils-, underholdnings- og børsstoff. Det er fem redaksjonelt ansatte som produserer programinnholdet. Annonsekampanjene gir gode resultater og nett-tv ser ut til å bli en viktig kanal på sikt. Men markedet er umodent, og det må legges mye arbeid ned i å gjøre store annonsører fortrolig med kanalen.

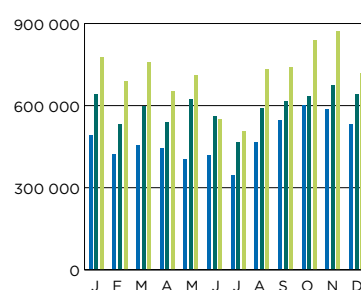
NHST SEARCH

Selskapet er etablert for å utvikle søketjenester og produkter for og i samarbeid med selskapene i NHST Media Group. DN500 er lansert som det første produktet. Det gir de fem hundre største selskapene i Norge en unik mulighet til å profilere seg blant DN.no's lesere. NHST Search baserer sine produkter på Fast-teknologi.

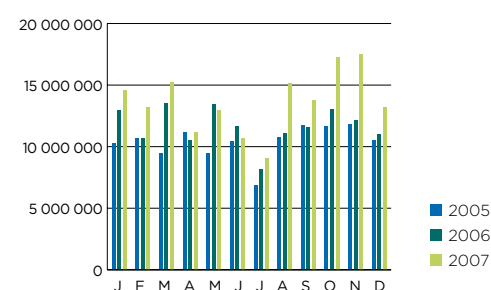
Resultatregnskap DN Nye Medier

Tall i NOK 1000	2007	2006
Sum driftsinntekter	46 038	39 481
Sum driftskostnader	43 055	35 852
Driftsresultat	2 983	3 629
Finansposter	1 020	773
Resultat før skattekostnad	4 003	4 402
Skatter	(1 136)	(1 284)
Årsresultat	2 867	3 118

Antall sidevisninger (pr mnd)



Antall unike brukere (pr mnd)



20. oktober | DAGENS NÆRINGS LIV

Yara-opptur

DEN EUROPEISKE VIRKSOMHETEN var i mange år en hodepine for Yara. Nå investerer gjødselselskapet over 2,3 milliarder kroner for å oppgradere fabrikken i Nederland i sin største investering i Europa på 15 år. Totalt skal Yara bruke i overkant av 2,3 milliarder kroner på å oppgradere Sluiskil-fabrikken i Holland. Noe av bakgrunnen for investeringen er de økte naturgassprisene i Midt-Østen som styrker de europeiske fabrikkenes konkurranseevne.

Det var en stolt Yara-sjef Thorleif Enger som presenterte selskapets resultater for tredje kvartal i går. Sterk prisoppgang og marginøkning på salg av gjødselprodukter har vært kraftigere enn det analytikerne som følger selskapet, har greid å regne seg frem til.

FOTO: Mikaela Berg

FISKAREN

Fiskere på nett

Nettstedet til Fiskaren hadde i 2007 3,39 millioner sidevisninger, mer enn en dobling fra 1,52 millioner året før. I løpet av året er antallet månedlige brukere av nettstedet steget fra cirka 12.000 til cirka 20.000. En meningsmåling gjort på nett viser at drøyt en tredjedel av brukerne er fiskere. De mest leste sakene handler om fiskerinyhetene. Den mest populære seksjonen utenom nyheter, er annonser. 6,7 prosent av trafikken i 2007 var i rubrikkseksjonen kjøp og salg.

21. desember lanserte www.fiskaren.no et tilbud der leserne kunne liste ut hvilke båter som fisket mest fisk. I løpet av 10 dager denne spalten fjerde mest lest på nettstedet. I løpet av første kvartal 2008 ble www.fiskaren.no no slått sammen med www.fiskeribladet.no til et felles nettsted for Fiskeribladet Fiskaren.

UPSTREAM/TRADEWINDS

Store på spesialutgaver

Både Upstream og TradeWinds utgir hvert år et større antall tema- og messeutgaver, og disse utgivelsene trekker til seg nye lesere og annonsører.

De to avisene utga i 2007 til sammen 23 temautgaver og business reports som gikk i dybden på land, regioner og forretningsområder.

Et gjennombruddsår

Smartcom fordoblet omsetningen og er i ferd med å etablere seg internasjonalt.

Smartcom er Norges ledende leverandør av webTV og videoløsninger for internett. Selskapet leverer webcasts, videoproduksjoner og webTV-løsninger til 150 ledende norske virksomheter. De siste årene har utbredelsen av visuell kommunikasjon på nettet virkelig tatt av.

De store driverne i utviklingen har selvsagt vært nettstedene som YouTube og MySpace, men vi ser også at stadig flere nye brukergrupper kommer til. WebTV har blitt en svært viktig kanal for kandidatene i den amerikanske valgkampen og i sportsverdenen.

Nå ser vi at også næringslivet kommer for fullt. Stadig flere av de store nasjonale og internasjonale bedriftene og organisasjonene ønsker å kommunisere direkte med ansatte, partnere, investorer og kunder ved bruk av webTV.

STOR EKSPANSJON

Denne spennende utviklingen reflekteres også i Smartcoms virksomhet. 2007 blir husket som året da Smartcom virkelig ekspanderte. I Norge fordoblet vi igjen omsetningen og økte staben med 50 prosent.

Vi etablerte eget kontor i Stockholm og vi planlegger oppstart i London i løpet av første kvartal 2008.

En av selskapets viktigste kontrakter i fjor ble inngått med DSS/Regjeringen.no der Smartcom nå drifter deres webTV-plattform med et høyt antall daglige brukere.

Også internt i NHST har Smartcom bidratt til økt bruk av webTV-løsninger og en styrket visuell kommunikasjon med brukerne. Konsernet har i løpet av kort tid etablert webTV-kanaler både på DN.no, Upstream, Trade Winds og Intrafish. Tre av disse ble igangsatt i løpet av året.

SATSER PÅ TEKNOLOGI

Også innen tekniske løsninger har organisasjonen opplevd et spennende år, spesielt med utviklingen av neste generasjons webTV-plattform som et av høydepunktene. Vi regner med å ha plattformløsning 2.0 i drift i løpet av høsten. Denne plattformen vil bli et viktig bidrag i den videre utviklingen av selskapet og vil utvilsomt styrke vår konkurranse-situasjon.

Smartcom forventer en sterkere konkurranse i 2008. I tillegg til eksisterende konkurranse fra tekniske leverandører og PR- og kommunikasjonsbyråer, vil den «nye» konkurransen først og fremst komme fra internasjonale selskaper som etablerer seg i Norge. Vi tror ikke at noen av disse kan konkurrere med Smartcom på helhetlige løsninger.

Selskapets strategi er å holde fast ved totalkonseptet og forsterke posisjonen som markedsledende på visuell kommunikasjon for næringslivet i Norge. Samtidig vil Smartcom posisjonere seg i det internasjonale markedet.

Smartcoms løsninger bidrar også til et bedre miljø. Gjennom visuell kommunikasjon produserer bedriftene færre trykksaker, og vi bringer folk sammen uten at de trenger å reise.

Resultatregnskap

Tall i NOK 1000	2007	2006
Sum driftsinntekter	20 995	13 915
Sum driftskostnader	22 079	13 012
Driftsresultat	716	903
Finansposter	(134)	(63)
Resultat før skattekostnad	582	840
Skatter	(182)	(134)
Årsresultat	400	705

Urolige og gode tider

for finansinformasjon

TDN omsatte i 2007 for 13,1 millioner kroner, mot 11,6 året før. Driftsresultatet økte fra 2,1 millioner kroner i 2006, til 3,0 i 2007. Dette gjenspeiler markedenes behov for hurtig formidling av presis og relevant informasjon.

Markedene fortsatte i 2007 oppgangen fra året før, og Oslo Børs steg over 11 prosent med nye aktivitets- og omsetningsrekorder. Spesielt kraftig oljeprisoppgang var kursdrivende, samt rekord i antall nynoteringer. Avslutningen av året ble i økende grad påvirket av den voksende bolig- og kredittkrisen i amerikansk økonomi.

Den redaksjonelle profilen ligger fast, uavhengig av markedets retning og konkurransen i nyhetsmarkedet. TDN Finans skal være Norges ledende nyhetsbyrå for aksje- og rentemarkedene, der vi skal lede i kvalitet, hurtighet og seleksjon.

TDN Finans skal føre en kompetent og kritisk dekning med de profesjonelle markedsaktørene i de norske aksje- og rentemarkedene. Vi vektlegger vesentlighet og presisjon, og er styrket i troen på vårt redaksjonelle grunnlag og vår forretningsmodell.

Det store fokus på aksjemarkedene ga økt interesse rundt nyheter om og for selskapene på Oslo Børs. Dette har bidratt til ytterligere utbredelse av TDN i det norske og de øvrige nordiske markeder. TDN forsterket i fjor sin allerede

sterke posisjon i det norske primærmarkedet, samt at selskapet opplevde ytterligere vekst via internettbaserte transaksjonssteder og pan-nordiske selskaper.

Det norske finansielle nyhetsbildet var fortsatt preget av den tiltagende konkurranse mellom de største aktørene. Tabloidisering og kjendismakeri øker nyhetsstøyen, med mer overfladisk, mer upresis og mindre relevant dekning, og øker behovet for TDN Finans' nyheter. Vi opplever at det blir en stadig viktigere oppgave å velge bort irrelevante og betydningsløse nyheter.

Det internasjonale finansielle nyhetsbildet bærer sterkere preg av økt konkurranse, hvor prisene er under sterkt press.

TDN Finans ansatte to nye journalister i 2007, til erstatning for to medarbeidere som sluttet for å gå til andre journaliststillinger. Arbeidsmiljøet var preget av entusiasmen og farten i markedene, og glede over å arbeide tett på aksjemarkedet på en morsom og svært hektisk arbeidsplass.

”

TDN Finans skal være Norges ledende nyhetsbyrå for aksje- og rentemarkedene, der vi skal lede i kvalitet, hurtighet og seleksjon

Resultatregnskap

Tall i NOK 1000	2007	2006
Sum driftsinntekter	13 108	11 569
Sum driftskostnader	10 103	9 494
Driftsresultat	3 005	2 075
Finansposter	156	82
Resultat før skattekostnad	3 161	2 157
Skatter	(886)	(605)
Årsresultat	2 275	1 552

Solid vekst

Europower oppnådde en solid vekst i året som gikk. Med oppkjøpet av det finske software-selskapet Intstream åpner det seg nye, spennende forretningsmuligheter.

Inntektene økte fra 10,8 millioner kroner i 2006 til 15,5 millioner, en inntektsvekst på 44 prosent. I tillegg kommer en omsetning på 2,1 millioner kroner fra det nyervervede datterselskapet Intstream. Inntektene for Europower konsern endte på 17,6 millioner kroner, en vekst på 63 prosent fra 2006. Driftsresultatet ble – 3,0 millioner i 2007 mot – 4,2 millioner i 2006.

Hoveddelen av inntektsveksten kommer fra våre trykte publikasjoner, både i opplag og annonser, samt gjennom bokverket Norske dammer. Veksten forventes videreført i 2008.

OPPKJØP

Europower kjøpte ved utløpet av første kvartal 2007 cirka 75 prosent av det finske software-selskapet Intstream OY. Selskapet leverer en sofistikert softwareplattform for teknisk og fundamental analyse av kraftmarkedet. Intstream har en ledende posisjon blant krafthandlere og analytikere i det finske markedet og vokser nå også raskt i Norge. Selskapet har kunder i alle nordiske land og et betydelig vekstpotensial, også utenfor regionen. Dette representerer også et betydelig potensial for Europowers elektroniske

nyhetstjeneste, som distribueres som en del av plattformen. Oppkjøpet er et viktig element for å nå selskapets strategiske mål.

STRATEGI

Europower skal være den klart ledende og foretrukne leverandør av kvalitetsjournalistikk, selskaps- og bransjeinformasjon for den norske energibransjen og relaterte virksomhetsområder.

Med utvalgte produkter skal selskapet inneha ledende posisjoner også utenfor Norge, primært på nordisk nivå. Europower skal være premissleverandør og sette dagsorden i og rundt energibransjen. Produktene skal være basert på en uavhengig og aktuell journalistikk.

ENERGI OG MILJØ

Det er en stor og økende interesse for energispørsmål. Europower er gjennom sine publikasjoner godt posisjonert for videre vekst. Det redaksjonelle miljøet er meget kompetent til å følge utviklingen og å sette dagsorden innen stoffområdene energi og miljø. Nye initiativer vurderes fortløpende.

Resultatregnskap

Tall i NOK 1000	2007	2006
Sum driftsinntekter	17 514	12 383
Sum driftskostnader	20 524	14 631
Driftsresultat	(3 010)	(2 248)
Finansposter	(11)	(53)
Resultat før skattekostnad	(3 021)	(2 301)
Skatter	814	640
Årsresultat	(2 207)	(1 661)

Styrket markedsleder

TradeWinds konsoliderte og styrket sin posisjon som den ledende avisen innen internasjonal shipping i fjor. Netto opplag økte fra 7845 til 8142 betalende abonnenter – i hele 102 land.

Totale opplagsinntekter økte med 8 prosent til 44,3 millioner kroner, inkludert internettprodukter. Annonseinntekter økte med 20 prosent til 33,2 millioner. Mest iøynefallende er veksten i de elektroniske annonseinntektene: 86 prosent.

Den totale omsetningen økte med 1,7 millioner kroner til 77,9 millioner. 2006-omsetningen inkluderte inntekter fra konferansevirksomhet som i 2007 har blitt skilt ut i NHST Events. Inkludert NHST Events ville omsetningstallet for 2007 være 92,1 millioner, en vekst på 21%.

Den kontinuerlige investeringen i produktutvikling førte til at kostnadene økte til 72,7 millioner kroner, en økning på 1,7 prosent ekskludert konferanseinntekter begge år. Driftsresultatet økte med 11 prosent til 5,2 millioner kroner, en driftsmargin på 6,7 prosent.

Inntektene fra konferanse-virksomheten økte med 98 prosent til 14,1 millioner kroner. Det ble arrangert 7 konferanser i 2007, mot 4 året før. Disse inntektene er i 2007 ført i NHST Events.

ETTERSPØR REDAKSJONELL KVALITET
De gode tidene i shipping fortsatte i året som gikk. Ordrebøkene inneholder mer enn 11 000 skip over 299 brutto tonn og speiler den høye etterspørselen for frakt av varer og råmaterialer. Resultatet er at fraktratene har økt til noen av de høyeste nivåene de senere år, og både redere og meglere rapporterer om rekordinntjening.

Selskapets vekst viser hvor mye våre kunder vektlegger den redaksjonelle kvaliteten i TradeWinds' formidling av finansnyheter og andre typer bransjeinformasjon. Dette er resultatet av vellykkede strategier for å konsolidere og nyttiggjøre seg av mulighetene i et stigende marked.

Lloyds List and Fairplay, våre to hovedkonkurrenter, opplever vesentlig nedgang i antall fullt betalende abonnenter. Den tidligere markedslederen Lloyds List forsøker å motvirke nedgangen ved å lansere en ny digital e-avis. Dette oppfattes som et forsøk på å øke inntjeningen i den voksende, digitale formidlingskanalen.

OMFATTENDE PRODUKUTVIKLING
Opplagsveksten for papirutgaven vil fortsette, spesielt i Asia. Vi har lansert et månedlig nyhetsbrev på kinesisk for å understøtte vår utvikling i Kina, og planlegger å bruke denne komprimerte formen for nyhetsformidling for videre utvikling i andre markeder. Vi har også klart å utnytte den økte profileringen shipping har fått i finansmarkedene, spesielt i USA.

Som et resultat av vårt strategiske fundament, opplever vi suksess i utviklingen av våre forretningsvertikaler. Ikke bare har vi videreutviklet vårt konferanseprogram, men vi har også forbedret nettstedet www.tradewinds.no. WebTV-kanalen er nettopp etablert, men har oppnådd betydelig oppmerksomhet, flere lesere og en anseelig mengde sponsorinntekter.

En forbedret finans- og markedsseksjon ble lansert i juni, og online aksjekurser er attraktiv informasjon for våre lesere. Tiltakene økte sponsorinntektene.

Rekrutteringsportalen TradeWinds Jobs innebærer en re-branding av vår stilling ledig-spalte, og er i praksis utvikling av et nytt online-produkt. Tilbudet er designet med utgangspunkt i mangelen på arbeidskraft i shipping-bransjen og genererte betydelige inntekter første året.

LNG Unlimited, et samarbeid mellom Upstream og TradeWinds, opplever fortsatt vekst og er et eksempel på hvordan digitale medier kan øke penetrasjonen i nisjemarkeder til lavkost. En rekke nyheter planlegges i løpet av året, hvor målet er å forbedre både innhold og presentasjon.

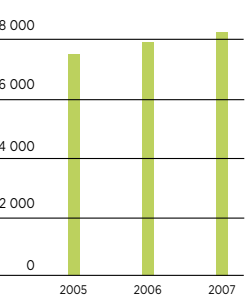
Staben er selskapets viktigste ressurs og vi har derfor investert i en strategisk viktig global samling og i gruppebaserte og regionale seminarer. Disse utviklingstiltakene har vært vellykket og gjør at vi planlegger ytterligere tiltak i inneværende år.

Arbeidet med å konsolidere vår posisjon som markedsleder fortsetter. Vår forankring i journalistisk kvalitet både online og i papirutgaven betyr at vi kan styrke våre relasjoner til våre lesere. Mens konferanseaktivitetene gir bedre muligheter for interaksjon, gir de elektroniske kanaler nye muligheter til å kommunisere på alle nivåer.

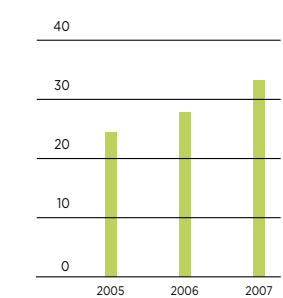
Resultatregnskap

Tall i NOK 1000	2007	2006
Annonseinntekter	33 209	27 762
Abonnement/løssalgsinntekter	44 364	41 105
Andre driftsinntekter	352	7 331
Sum driftsinntekter	77 925	76 198
Sum driftskostnader	72 667	71 458
Driftsresultat	5 259	4 740
Finansposter	(1 775)	(661)
Resultat før skattekostnad	3 483	4 079
Skatter	(1 243)	(1 292)
Årsresultat	2 241	2 787

Opplag (eks)



Annonseomsetning (mnok)



Kvalitetsvekst

i konferanser

I nært samarbeid med TradeWinds arrangerte NHST Events sju konferanser i fjor, hvorav tre av dem var nylanseringer.

To av de nye konferansene ble utviklet og produsert i sin helhet av NHST Events i London, den tredje sammen med en av våre konferansepartnere, Seatrade.

Med nesten 600 deltakere ble den tredje utgaven av India Shipping Summit årets største konferanse arrangert av NHST Events.

Selskapets aktiviteter er globale, med konferanser i Shanghai, Singapore, Mumbai, Istanbul, Athen og Oslo. Organisasjonen består av en kjernegruppe med fire ansatte med base i London.

SØKER NYE MULIGHETER

Som leverandør av konferanser arbeider NHST Events sammen med andre selskaper i konsernet. Den eksisterende porteføljen er forankret i maritim

sektor, og det arbeides med å realisere muligheter innen felt som olje og gass, sjømat og energi.

Lave inngangskostnader for nye konferansearrangerer betyr at nye aktører jevnlig forsøker å etablere seg i markedet. Likevel har få den akkumulerte kunnskapen og nettverkene som NHST-konsernet besitter, samtidig som ingen har tilsvarende kanaler til markedet.

LEVERER KVALITET

Et rikt tilbud av forskjellige typer konferanser, kombinert med stadig travlere timeplaner for ledere, kan føre til konferansetretthet og likegyldighet hos målgruppen. For å motvirke dette prioriterer NHST Events arbeidet med å identifisere aktuelle temaer, engasjere de mest interessante foredragsholdere og levere verdifullt innhold.

” Med nesten 600 deltakere ble den tredje utgaven av India Shipping Summit årets største konferanse arrangert av NHST Events

Resultatregnskap

Tall i NOK 1000	2007	2006
Sum driftsinntekter	14 146	0
Sum driftskostnader	16 138	1 981
Driftsresultat	(1 992)	(1 981)
Finansposter	(156)	(17)
Resultat før skattekostnad	(2 148)	(1 998)
Skatter	594	559
Årsresultat	(1 554)	(1 439)



– **POLITIKERNE BURDE STILLES PERSONLIG ANSVARLIG** sier pensjonist Petter Thomassen (86) i Rana kommune. Lokalbefolkningen frykter at kommunens investeringer kan ramme planlagte utbyggingsprosjekter.

Rana har investert 213 millioner kroner i det amerikanske markedet, og nå frykter nordlendingene for velferdstilbudet. – Det er gambling hvis det er riktig det som fremkommer i avisene, sier Petter Thomassen.

– Er dere utsendte fra Frp, i så fall skyter jeg, sier Alf Henriksen (85), og retter ut en krykke mot Dagens Næringsliv.

– Du må rette ut piggen, råder sidekamerat Thomassen.

– Nei, jeg skyter rett fra hofte, jeg, svarer Henriksen og begge klukkler.

22. november | DAGENS NÆRINGSLIV

“Jeg skyter fra hofte



TRADEWINDS

IMO under press

Shippingbransjen har lenge hevdet at skip er den mest miljøvennlige form for transport. Nå granskes denne påstanden av miljøaktører og politikere. International Maritime Organisation (IMO) arbeider på vegne av bransjen og forsøker å etablere et globalt regelverk som skal forhindre tøffere unilaterale tiltak.

TradeWinds' temautgave 30. november

FISKAREN

Forskerflause økte sildekvote

Forskningsdirektør Ole Arve Misund beklager sterkt at en hel kystgruppekvote – 260.000 tonn NVG-sild – forsvant i en regnefeil i Det internasjonale havforskningsråde ICES i København.

Norsk forhandlingsleder Johan H. Williams sier feilen vil bli rettet opp i forkant av NEAFC-møtet i London. 262.000 tonn er nesten identisk med den norske kvotegruppens kvote i år, som med tre kroner per kilo ville være verdt 800 millioner kroner. Rett nok skal denne kvoten deles på fem parter. Men kvantumet er mer enn fem ganger større enn det radikale kravet Nordland Fylke Fiskarlag hadde til omfordeling fra hav til kyst under Norges Fiskarlags landsmøte nylig.

Fiskaren 9. november

34 fisker for 2,4 milliarder

De 34 styre- og representantskapsmedlemmer i Fiskebåtredernes Forbund har stor fiskelykke. Samlet henter de inn fangst av norske kvoter for 2,4 milliarder kroner. I gjennomsnitt 69 millioner for hver av dem som fronter eliteklassen i fangstleddet. Ikke uventet er det Kjell Inge Røkkes to representanter i Fiskebåtledelsen, Yngve Myhre og Bjørnar Kleiven, som topper lista.

Fiskaren 17. januar

INTRAFISH

Enorm etterspørsel etter norsk oppdrettslaks

Selv om prisene har variert sterkt for norsk laks i 2007, ble det solgt rekordmye laks fra Norge. På en uke i slutten av desember ble det satt eksportrekord med over 20.000 tonn fisk ut av Norge. Etter det IntraFish har regnet ut, blir den samlede eksporten av laks fra Norge på like under 700. 000 tonn i 2007 mot 570.000 tonn i 2006. Til tross for lavere priser enn ventet, har 2007 vært nok et godt år for norske lakseoppdrettere.

Intrafish desember

Norge erklærer seier over EU i WTO-saken

Verdens handelsorganisasjon WTO kom i høst med sin "dom" i laksestriden mellom Norge og EU. I januar 2007 innførte EU minstepriser på norsk laks etter å ha funnet bevis på at norske oppdrettere har dumpet laks i EU markedet. Dette fikk Norge til å bringe saken inn for WTO-domstolen. I høst kom WTO med sin dom, og Norge hevdet å ha vunnet saken. Det er fortsatt uklart om EU vil oppheve sine straffetiltak mot norsk laks.

Intrafish 16. november

Jubel på kofistova

21. april | DAGENS NÆRINGS LIV

DET VAR BARE NELSON MANDELA som manglet. Klokken var tretten minutter før tre. Hele landsmøtesalen reiste seg og klappet taktfast. En dame løftet to krykker i været som hilsen. Det var Gro. Jubelen og applausen tiltok da Gro dukket opp på storskjermen. Det ble ny jubel da bildene på skjermen viste at hun håndhilste på AUF-leider Martin Henriksen. Det så ut som en velsignelse.

Ap-landsmøtet var ruset. Ruset på GHB.

Like over klokken tre kom Gro inn en gang til, fulgt av Kofi Annan. Sammen med Jens Stoltenberg inntok de to podiet. Stoltenberg lyste stolthet.

Jens skrøt av Gro og Kofi.

Gro skrøt av Jens og Kofi.

Kofi skrøt av Gro, Jens og Norge.

Den eneste lille nedturen for Ap-delegatene var nok at Kofi roste Kjell Magne også.

Kommentar Kjetil B. Alstadheim



NHST MONDE

Eksklusiv konferanse

Den prestisjefylte konferansen World Oil & Gas Assembly (WOGA) er nå en del av NHST Monde, et deleid datterselskap basert i New Delhi. Den tredje utgaven av WOGA ble arrangert i månedskiftet november og desember i Hyderabad i Sør-India.

Over 125 spesielt inviterte industriledere og policymakere fra alle verdenshjørner deltok på konferansen, som ble ledet av Mukesh Ambani, styreformann i selskapet Reliance Industries Ltd (RIL) og en av verdens rikeste menn.





FOTO: Sigbjørn Sandsmark

DAGENS NÆRINGSLIV

Fra venstre: **Mr. Mukesh Ambani**, Chairman & Managing Director of Reliance Industries Ltd., **Mr. Narendra Taneja**, Convenor of World Oil & Gas Assembly (WOGA) and Managing Director of NHST Monde Communications, **Mr. Gholamreza Manoucheri**, CEO of Petropars Ltd., Iran, **Mr. Vikram Mehta**, Chairman of Shell Group of Companies in India, **Mr. R S Sharma**, Chairman & Managing Director of Oil & Natural Gas Corporation, India; **Mr. M S Srinivasan**, Secretary, Ministry of Petroleum & Natural Gas, Government of India, **Mr. Abdallah S Jum'ah**, President & CEO of Saudi Aramco, **Mr. Ahmed Lotfy**, Sr. Vice President Eastern Hemisphere, Halliburton, **Mr. Mike Watts**, Global Exploration Director of Cairn India Ltd.

Landets beste salgsavdeling

Mediebedriftenes Landsforening kåret Dagens Næringslivs annonseavdeling til årets beste salgsavdeling i 2006. DN mottok prisen på Mediebedriftenes Markedsdager.

Kriteriene for prisen er resultatutvikling totalt, resultatutvikling pr ansatt i avdelingen, utvikling av kundeplattform, kvantitativ salgsinnsats og gjennomførte utviklingstiltak.

Det har i flere år vært jobbet med å utvikle kompetansen i avdelingen og det gjøres årlige kompetansetester som danner grunnlaget for individuelle utviklingsplaner. Dette arbeidet ble videreført i 2007.

Søker nye muligheter

etter sterk vekst

Upstream opplevde nok et år med god opplagsvekst, solid annonsevekst og doubling av både antall brukere og omsetning på Upstreamonline. Og potensialet for videre vekst er fortsatt stort.

Omsetningen i 2007 var på 75.8 millioner kroner, hvilket tilsvarte en vekst på 20 prosent fra 2006. Driftsresultatet ble på 7.1 millioner kroner og dermed en driftsmargin på 9.4 prosent.

MARKEDSPOSISJON

Det høye aktivitetsnivået i oljeindustrien skyldes ikke bare en høy oljepris men også at kravene til oppfinnsomhet har blitt stadig større i jakten på nye oljereserver. Dette har skapt et økende informasjonsbehov og er noe Upstream drar nytte av.

Upstream har en klart ledende markedsposisjon globalt, og er alene om å dekke industrinyheter fra et kritisk og uavhengig ståsted. Konkurrentene er hovedsaklig annonsefinansiert og rimelige eller gratis. Annonsevolumet deres er generelt høyt, men oppnår en langt lavere sidepris enn Upstream.

Fornyelsesraten blant Upstreams abonnenter har ligget stabilt på rundt 75 prosent de siste årene og veksten i salget øker. Leserprofilen er ledere med betydelig innflytelse på sine selskapers strategiske valg og er dermed en viktig gruppe å nå for annonsører.

OPPLAG MOT NYE HØYDER

Snittopplaget for 2007 var opp 7 prosent sammenlignet med året før og endte på 6917 abonnenter, en netto vekst på 468.

Midtøsten økte mest relativt sett med en vekst på 23 prosent etterfulgt av Afrika som vokste med 18 prosent. Det var gledelig å se at alle regioner kunne vise til vekst.

KRAFTIG VEKST I ANNONSEVOLUM

Den solide veksten i annonsesalg i 2006 fortsatte også gjennom fjoråret med en vekst på hele 27 prosent:

I Asia var veksten på hele 63 prosent, i Amerika på 50 prosent og i Midtøsten på 47 prosent. Europa hadde en svak tilbakegang, men har klart størst andel av omsetningen.

Markedet for stillingsannonser er meget godt. Upstreams jobbseksjon er nå etablert i markedet og genererer solid omsetning – særlig i Europa. Andelen stillingsannonser var på 18 prosent av den totale annonseomsetningen.

Spesielle tema- og spesialutgaver ble godt mottatt av leserne og sto for 14 prosent av annonseomsetningen.

STORT POTENSIAL PÅ NETT

Kvaliteten på nyhetsdekningen på Upstreamonline er forbedret, inntektene øker og nettstedet får flere brukere. Åpningen av LIVE-seksjonen for allmennheten høsten 2006, har gitt en solid økning i trafikk.

Det legges opp til en omfattende investering i online produktutvikling i 2008

Det elektroniske nyhetsbrevet lngunlimited.com er gjennom året vel etablert og hadde i løpet av året knappe 500 i opplag.

ORGANISASJON OG FREMTIDSUTSIKTER

Tre nye salgskontorer i New Delhi, Dubai og Beijing er opprettet i løpet av det siste året, samt en lokal agent i Brasil.

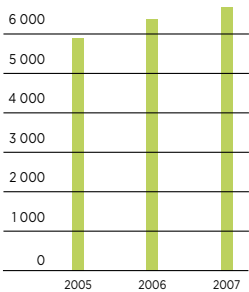
Upstream søker kontinuerlig etter nye forretningsmuligheter. Fokuset er på å styrke dekningen av viktige markeder i vekst, dvs Midt-Østen, Sør-Øst Asia Russland og Latin-Amerika samt videreutvikle posisjonen i mer etablerte markeder. Vi vil også øke dekningen av alternative energikilder.

Med fortsatt positiv opplagsutvikling og nærmere 50 prosent av annonseinntektene for 2008 booket allerede i midten av februar, er Upstream godt posisjonert for nok et år med solid vekst og kapring av nye markedsandeler.

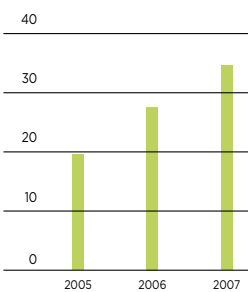
Resultatregnskap

Tall i NOK 1000	2007	2006
Annonseinntekter	37 486	29 078
Abonnement/ løssalgsinntekter	38 196	33 941
Andre driftsinntekter	121	81
Sum driftsinntekter	75 803	63 100
Sum driftskostnader	68 762	61 078
Driftsresultat	7 042	2 022
Finansposter	(1 425)	(721)
Resultat før skattekostnad	5 617	1 301
Skatter	(1 132)	(515)
Årsresultat	4 485	786

Opplag (eks)



Annonseomsetning (mnok)



På nett i alle markeder

Utviklingen av nettbaserte handelsløsninger gir gode resultater.
Bransjen preges av sterk konkurranse med pressede marginer, også i voksende markeder som Asia.

Både i Europa og Asia opplever vi et stadig økende konkurransepress. Aktørene legger store ressurser i teknologisk videreutvikling og nyetablering. Ønsket om nye markedsandeler gir et stort prispress og sammen med valutasituasjonen for den norske kronen i 2007, har dette resultert i reduserte marginer for selskapet.

Nautisk Forlag intensiverte i året som gikk satsingen i Øst-Asia, med base i Singapore der det nå er fem medarbeidere. Byen er i ferd med å bli vårt brohode for satsning i Asia og vi ser en stadig økende etablering av skandinaviske redere og managementselskaper.

EFFEKTIVE PROSESSER

Selskapet har arbeidet intenst med å effektivisere arbeidsprosessene og forbedre styring og kontroll, ikke minst på økonomi. I 2007 er det tatt i bruk et nytt og moderne logistikksystem som har gitt bedre kontroll på lager og vareflyt.

Strategisk fokuseres det på å posisjonere selskapet i forhold til den digitale utviklingen av produkter og tjenester. Det er arbeidet med prosjekter som i inneværende år skal gi nye muligheter innen elektronisk kommunikasjon med kundene.

I denne sammenheng har Nautisk Forlag investert i flere nye medarbeidere til nøkkelposisjoner innenfor:

- økonomi og logistikk
- salg og markedsføring
- kartografi og digital kommunikasjon

Selskapet har nå det fundamentet som skal til for å ta ytterligere markedsandeler.

INTEGRERT SUKSESS

Nautisk Forlag er medlem av ShipNet, en elektronisk basert innkjøpsorganisasjon med mange tilsluttede rederier i Norge, Europa og Østen. Databasene til de to organisasjonene er nå integrert, og dette har åpnet for en betydelig elektronisk merhandel på shippingsiden.

Det arbeides strategisk med å utvikle dette i full skala. En B2B-løsning, blant annet ShipServ, som er linket opp mot kundenes egne systemer, vil være et stort konkurransefortrinn også i 2008.

FORLENGET AVTALE

Selskapet har siden desember 2002 vært en av to leverandører til innkjøpsfellesskapet INCENTRA med cirka 600 skip i porteføljen. Avtalen er nå forlenget til desember 2010 med ett års opsjon.

Nautisk Forlag er leverandør til flere store norske og utenlandske rederier og innkjøpsfellesskapet INCENTRA, samtidig registrerer vi en stadig voksende

interesse for våre produkter. Dette opplever vi som en bekreftelse av at selskapet er konkurransedyktig, både med hensyn til pris og kvalitet på leveransene.

Etableringen av vår e-handelsløsning for fritidsflåten er svært vellykket. Fjoråret ga oss en omsetningsøkning i forhold til 2006 og vi er sikre på at denne trenden vil fortsette også i år.

En del av økningen vet vi er et resultat av en god nettside, med presise beskrivelser og produktsammenligninger. Det var i fjor en betydelig salgsøkning innen elektronikk og store kartplottere. Det finnes ikke noen tilsvarende rendyrkede internettsider i Norden som kun omhandler navigasjon.

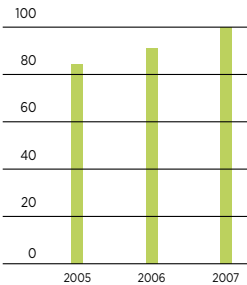
Satsingen på elektronisk navigasjon med salg av kartplottere som et naturlig supplement til papir, er vellykket og vil bli ytterligere intensivert i tiden fremover.

I jungelen av mer eller mindre seriøse aktører innen elektronisk navigasjon, har selskapet valgt å satse kun på få og seriøse leverandører, noe som er blitt godt mottatt i markedet. Nautisk Forlag forventes å kunne levere bredbåndsløsning for kartadministrasjon i løpet av 2008.

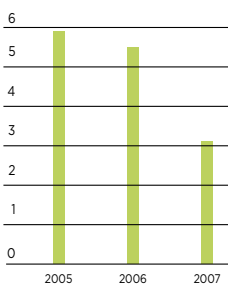
Resultatregnskap

Tall i NOK 1000	2007	2006
Sum driftsinntekter	99 813	91 192
Sum driftskostnader	96 709	85 665
Driftsresultat	3 104	5 527
Finansposter	101	(765)
Resultat før skattekostnad	3 205	4 762
Skatter	(921)	(1 353)
Årsresultat	2 284	3 409

Omsetning (mnok)



Driftsresultat (mnok)



Først og størst i verden

Organisk vekst, oppkjøp og fusjon har ført til at IntraFish Media er blitt verdens største medieselskap i sjømatnæringen.

På tampen av året gjennomførte IntraFish Media oppkjøpet av den britiske Heighway-gruppen, som utgir flere publikasjoner rettet mot sjømatnæringen. Samtidig startet prosessen med å fusjonere Fiskaren og Fiskeribladet i Norge.

Integrasjonen av IntraFish og Heighway gjenspeiler konsolideringen og globaliseringen som skjer i den internasjonale sjømatnæringen. Kombinasjonen kvalitetspublikasjoner og høyt kvalifiserte ansatte i IntraFish og Heighway, gjør det mulig å tilby relevant informasjon og nyheter langs hele verdikjeden, fra fangst og oppdrett, via foredling og distribusjon til oppdatert informasjon om forbrukertrender.

DEKKER VIKTIGE MARKEDER

Vi dekker nå alle de viktige sjømatmarkedene i Europa, Asia, Sør- og Nord-Amerika. Heighways erfaring innen trykte medier kombinert med IntraFish Medias styrke på internett gir også en unik og sterk mediemiks.

Heighway utgir Seafood International, Seafood Processor, Fish Farming International, Fishing News International og Fishing News. Oppkjøpet omfattet også bøkene Seafood International Directory, the Fishing Vessels of Britain & Ireland samt messen Fishing i Skottland.

GJENNOMBRUDD I JAPAN

Japan er et av verdens største sjømatmarkeder og en stor fiskeri- og oppdrettsnasjon, med sjømat-selskaper blant de største i verden. Derfor er det som skjer i Japan av stor interesse for våre lesere, samtidig som språket utgjør en barriere. Vi er derfor svært tilfreds over av å ha fått til en eksklusiv avtale om gjensidig utveksling av nyheter med velrenommerte Suisan Times.

Avtalen gir oss tilgang til daglige nyheter fra det japanske markedet, samtidig som Suisan Times distribuerer relevante nyheter fra IntraFish til sine lesere. Dette samarbeidet kommer til å bli viktig for vår videre satsning i regionen.

Samtidig fortsetter vår satsning mot resten av Asia som planlagt. IntraFish deltar på en rekke messer og konferanser i regionen og i 2007 fikk vi vår første ansatte i Singapore. Vi legger opp til sterkere representasjon i Singapore etter hvert.

Omsetningen i konsernet IntraFish Media økte med 7 prosent til 53,6 millioner kroner i fjor. Samtidig økte kostnadene med 6 prosent til 55,1 millioner. Driftsresultatet ble forbedret med 26 prosent til -1,4 millioner.

IntraFish Media AS (eksklusiv avisen Fiskaren) hadde en omsetning på 21,5 millioner kroner i 2007. Dette er en vekst på 6 prosent. Driftsresultatet ble på -3,5 millioner.

IntraFish gruppen har nå over 100 ansatte, hvorav 40 i London. Resten befinner seg i Skottland, Seattle, Puerto Varas (Chile), Singapore og en rekke steder i Norge. På basis av ekspansjonen i 2007 forventes doblet omsetningsvekst i 2008.

” Heighways erfaring innen trykte medier kombinert med IntraFish Medias styrke på internett gir også en unik og sterk mediemiks.

Resultatregnskap

Tall i NOK 1000	2007	2006
Annonseinntekter	22 453	17 828
Abonnement/ løssalgsinntekter	21 655	20 754
Pressestøtte	5 049	4 600
Andre driftsinntekter	835	726
Sum driftsinntekter	49 991	43 908
Sum driftskostnader	51 919	47 492
Driftsresultat	(1 928)	(3 584)
Finansposter	(368)	(247)
Resultat før skattekostnad	(2 296)	(3 831)
Skatter	(354)	(51)
Årsresultat	(2 650)	(3 882)

Styrket etter fusjon

20. desember i fjor ble det undertegnet en avtale om sammenslåing av Fiskaren og Fiskeribladet og i mai 2008 er det klart for første utgave.

Dette markerte slutten på en 84-årig historie for Fiskaren, som ble etablert av NHST i 1923, og en 62-årig historie for Fiskeribladet. Den nye avisen blir klart ledende innen fiskeri og havbruk her til lands.

Samlet har de to avisene rundt 50 mill. kr. i omsetning i 2007. Fiskaren hadde 32,5 millioner kroner, og økte inntektene med 3 prosent, mens Fiskeribladet hadde 18,0 mill. kr, en økning på 25 prosent. Overskuddet for de to avisene var henholdsvis 2,5 mill. kr og 1,5 mill. kr, mer enn en dobling for begge.

NYE LESERGRUPPER

Årsaken til sammenslåingen ligger i erkjennelsen at det er en sterk tilbakegang i antall fiskere og fiskebåteiere i Norge. Avisene må derfor nå videre ut til andre og nye lesergrupper. Fiskaren opplevde nok en nedgang i lesertall og opplag i 2007. Avisen fortsatte imidlertid å styrke seg i forhold til konkurrentene. Fiskaren var den mest leste fiskeriavisen og har klart størst omsetning. Annonseinntektene økte også i 2007, mens øvrige inntekter stagnerte.

Nettstedet opplevde en fortsatt god økning i 2007, både i sidevisninger og unike brukere.

Redaksjonelt gir nettet oss en mulighet til en mer dynamisk nyhetsformidling med fortløpende rapportering av hendelsesnyheter, der vi tar nyheter fra avisen videre på avisløse mellom dager.

Opplaget til Fiskaren i 2007 endte på 8454, ned 397 fra året før. Omsetningen knyttet til abonnement, løssalg og Fiskaren Daglig ble på 12,4 millioner kroner, likt 2006-tallene.

ØKTE MARKEDSANDELER

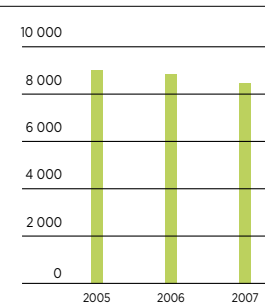
Ifølge tall fra AC Nilsen er Fiskaren det ledende annonsemedium i fiskerisektoren, med over 40 prosent større volum enn den største konkurrenten. Sammen med IntraFish tar selskapet fortsatt markedsandeler.

Ved inngangen til 2008 er ordresituasjonen for annonsesalget i Fiskaren 50 prosent større enn for 2007, noe som gir oss håp om et minst like bra år i 2008 som i 2007. Sammenslåingen med Fiskeribladet gjør at vi styrker vår posisjon som den ledende avisen innen fiskeri og havbruk, og det setter oss i stand til å satse ut over denne næringssektoren, for større vekst i abonnement og annonser.

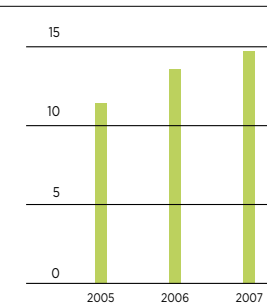
Resultatregnskap

Tall i NOK 1000	2007	2006
Annonseinntekter	14 733	13 527
Abonnement/løssalgsinntekter	12 444	12 426
Pressestøtte	5 075	5 049
Andre driftsinntekter	275	431
Sum driftsinntekter	32 527	31 433
Sum driftskostnader	30 613	30 330
Driftsresultat	1 914	1 103
Finansposter	841	144
Resultat før skattekostnad	2 755	1 247
Skatter	(675)	(350)
Årsresultat	2 080	897

Opplag (eks)



Annonseomsetning (mnok)





15. oktober | DAGENS NÆRINGS LIV

Lakseslakt gir babyboom



DEN VILLE VEKSTEN I VERDENSØKONOMIEN har skapt fødselsboom på øya Lovund, to og en halv times fergetur ut i det nordlandske havgapet. Fødselsraten følger lakseeksporten og er mangedoblet siste to år.

Lovund har en årlig eksport på en milliard kroner på 400 innbyggere. Folketallet er opp 14 prosent siden nyttår, og i fjor og i år er det en tredobling og dobling av den vanlige fødselsraten med henholdsvis 16 og 11 barnefødsler. Alt takket være rekordveksten i verdensøkonomien med påfølgende vekst i lakseeksporten fra det lokale gasselleselskapet Nova Sea.

Mangelen på arbeidskraft er så prekær at alle turister blir for-søkt rekruttert til ledige jobber. Over 30 nye boliger er under bygging eller planlegging, en økning av den totale boligmassen på rundt 30 prosent. De nye husene på Lovund bygges så tett at øya har fått offisiell status som tettsted.

Dagens Næringsliv 15. oktober



GASELLE

Mot nye høyder

Ulstein Design har vokst mer enn 2200 prosent på fire år. Nå skal Norges gassellevinner 2007 vokse videre ved hjelp av skipsbygging i utlandet.

Den karakteristiske baugen som vender bakover og kan minne om en litt butt nese, har fått redere, politikere og skipsnæring til å hente frem superlativene.

Ulstein X-bow er baugen som har fått mer enn skipskyndige personer til å diskutere skipsdesign. Og den er en av flere design som har gjort at Ulstein Design har økt omsetningen fra åtte millioner kroner i 2003 til nesten 184 millioner i 2006.

Da Ulstein-familien kjøpte tilbake verftsdelene etter at denne hadde vært eid av britiske Vickers siden 1999, fulgte det med en klausul: Ulstein kunne ikke selge skipsdesign til andre enn egne verft i fem år.

– Ulstein Verft hadde tradisjon for å bygge avanserte skip. Derfor mente vi det var viktig å satse på skipsdesign, men vi måtte begynne fra scratch, forteller Tore Ulstein.

DN.no 30. november

EUROPOWER

Satser på grønn profitt

Alternativ energi, energieffektivisering, og utslipps-handel stormer fram på Wall Street.

Citigroup og Bank of America vil skaffe 70 milliarder dollar. Lehman Brothers etablerer et eget råd for klimaendringer. Her hjemme står Pareto Securities og Norsk Kraft klare for investorer som vil inn i fornybar energi.

Citigroup, som er verdens største finanshus, forplikter seg til å investere ti ganger mer enn tidligere, totalt ti milliarder dollar, bare i reduksjon av egne klimagasser. Selskapet har også satt i gang veiledning av låntakere om hvordan de kan gjøre sine prosjekter mer bærekraftige fra et miljøsynspunkt, for å redusere risikoen for fremtidige reguleringsmessige inngrep.

Europower mai 2007

Adresser

NHST

Grev Wedels plass 9
PO Box 1182, Sentrum
N-0107 Oslo, Norway
Tel +47 22 00 10 00
www.nhst.no

DAGENS NÆRINGSLIV

Grev Wedels plass 9
PO Box 1182, Sentrum
N-0107 Oslo, Norway
annonse@dn.no
kundeservice@dn.no
redaksjonen@dn.no

Tel +47 22 00 10 00
Fax adm. +47 22 00 10 10
Fax editorial +47 22 00 11 10
Fax subscription +47 22 00 10 60
Fax advertising +47 22 00 10 70
www.avis.dn.no

Branch offices

Bergen

Bontelabo 2
N-5003 Bergen, Norway
Tel editorial +47 55 33 62 10
Fax editorial +47 55 31 65 92

Brussel

Clos Rivoli 10
1410 Waterloo, Belgium
Tel editorial: +32 473 674 566

Kristiansand

Tordenskioldsgate 9
N-4612 Kristiansand, Norway
Tel editorial +47 38 07 13 00
Fax editorial +47 38 07 08 30

New York

208 West 23rd street, apt. 1200
New York, NY 10011, USA
Tel editorial +1-212-317-4838

Stavanger

Ryfylkegt. 13, PO Box 1538
N-4014 Stavanger, Norway
Tel editorial +47 51 51 10 10
Fax editorial +47 51 85 81 10

Stockholm

c/o Dagens Industri
Torsgatan 21
113 90 Stockholm, Sweden
Tel editorial +46 8 57 36 5224
Fax editorial +46 8 73 63 006

Tromsø

Fredrik Langesgt 13
PO Box 773
N-9258 Tromsø, Norway
Tel editorial +47 77 66 56 65

Trondheim

Fjordgata 82
N-7010 Trondheim, Norway
Tel editorial +47 73 80 89 20
Fax editorial +47 73 80 89 02

DN NYE MEDIER DN TV NHST SEARCH

Grev Wedels plass 9
PO Box 1182, Sentrum
N-0107 Oslo, Norway

Tel. +47 24 10 14 00
Fax editorial +47 22 00 12 33
Fax sales +47 24 10 14 10
dn.no@dn.no
www.dn.no

SMARTCOM

Gullhaug Torg 1, Nydalen
Postbox 16, Nydalen
0410 Oslo, Norway

Tel +47 23 00 81 50
Fax +47 22 23 42 35
post@smartcom.no
www.smartcom.no

TDN NYHETSBYRÅ

Grev Wedels plass 9
PO Box 1182, Sentrum
N-0107 Oslo, Norway

Tel +47 22 00 10 00
Tel editorial +47 22 00 11 55
Fax editorial +47 22 00 11 56
Tel sales +47 22 00 12 06
Fax sales +47 22 00 10 83
finans@tdn.no
marked@tdn.no
www.tdn.no

EUROPOWER

Grev Wedels plass 9
PO Box 1182, Sentrum
N-0107 Oslo, Norway
marked@europower.no
www.europower.com

Intstream OY
Tekniikantie 12
02150 Espoo
Finland
Tel +358 9 25173518
Fax +358 9 25173519
info@intstream.com

Tel +47 22 00 10 00
Tel editorial +47 22 00 12 72
Fax editorial +47 22 00 12 75
Tel sales +47 22 00 11 50
Fax sales +47 22 00 10 83

Branch office

Amsterdam

Joh. Verhulststr 220 hs
1075 HG Amsterdam
The Netherlands
Tel editorial +31 20 673 4774
Fax editorial +31 20 674 1679

TRADEWINDS

Grev Wedels plass 5
PO Box 1182 Sentrum
N-0107 Oslo, Norway

Tel ed./sales +47 22 00 12 00
Fax editorial +47 22 00 12 10
Fax sales +47 22 00 12 60
sales@tradewinds.no
letters@tradewinds.no
www.tradewinds.no

Branch offices

Athens

Michalakopoulou 29
GR 115 28 Athens, Greece
Tel editorial +302 10 724 5541
Fax editorial +302 10 724 9508

Bergen

Bontelabo 2
5003 Bergen, Norway
Tel sales +47 55 30 22 37
Fax sales +47 55 30 22 39

Dubai

NHST Middle East FZ-LLC
Executive Office 18
2nd floor, Building 2
CNN Building
Media Business Centre
PO Box 191649
Dubai Media City, Dubai, UAE
Tel +9714 364 2059
Fax +9714 369 7363

Genova

Via Lungo Entella 91
16043 Chiavari, Italy
Tel editorial +39 0185 36 2331
Fax editorial +39 0270 05 61846

London

International Press Centre, 4th floor,
76 Shoe Lane, London EC4A 3JB, UK
Tel editorial +44 207 842 2720
Fax editorial +44 207 842 2725
Tel sales +44 207 842 2700
Fax sales +44 207 842 2705

New Delhi

2nd Floor
100, Okhla Phase - III
New Delhi - 110 020, India
Tel +91-11-405 000 00
Fax +91-11-405 000 01

Shanghai

Shanghai Bund no 12, room 225
Zhongshan Dong Yi Road
Shanghai 200002, China
Tel editorial/sales +86 21 6329 6301
Fax editorial/sales +86 21 6329 6307

Singapore

20 Upper Circular Road
The Riverwalk 04-04
Singapore 058416
Tel editorial +65 6557 2771
Fax editorial +65 6557 0444
Tel sales +65 6557 0555
Fax sales +65 6557 0444

Stamford

Marine Building East
70 Seaview Ave
Stamford, CT 06902, USA
Tel editorial +1 203 324 2994
Fax editorial +1 203 324 3368
Tel sales +1 203 324 2994
Fax sales +1 203 324 3368

NHST EVENTS

4th Floor, International Press Centre
76 Shoe Lane
London EC4A 3JB, UK
Tel +44 207 842 2727
Fax +44 207 842 2705
www.nhstevents.com

UPSTREAM

Grev Wedels plass 5
PO Box 1182 Sentrum
N-0107 Oslo, Norway

Tel editorial/sales +47 22 00 13 00
Fax editorial +47 22 00 13 05
Fax sales +47 22 00 13 10
sales@upstreamonline.com
editorial@upstream.com
www.upstreamonline.com

Branch offices

Beirut

Level 7, Block 14,
Secteur 13, Rue 59
Av St Therese, Al-Hadath
Beirut, Libanon
Tel editorial +96 1546 5103

Calgary

#424, 1711 - 4th St.
SW Calgary
Alberta T2S 1V8, Canada
Tel editorial +1 403 245 3054



Dubai
NHST Middle East FZ-LLC
Executive Office 18
2nd floor, Building 2
CNN Building
Media Business Centre
PO Box 213 757
Dubai Media City, Dubai, UAE
Tel +9714 3642058
Fax +9714 3697364

Ghana
Silicon House
PO BOX 0641
Ouu Accra, Ghana
Tel editorial +233 212 38 326

Houston
5151 San Felipe, Suite 1380
Houston, TX 77056, USA
Tel editorial +1 713 626 3117
Fax editorial +1 713 626 8134
Tel sales +1 713 626 3113
Fax sales +1 713 626 8125

London
International Press Centre, 4th floor,
76 Shoe Lane, London EC4A 3JB, UK
Tel editorial +44 207 842 2730
Fax editorial +44 207 842 2735

Moscow
Tel editorial +7 926 203 2233

New Delhi
2nd Floor
100, Okhla Phase – III
New Delhi – 110 020, India
Tel +91-11-405 000 00
Fax +91-11-405 000 01

Rio de Janeiro
Rua do Russel 300-601
Gloria, Rio de Janerio
RJ-22210-010, Brazil
Tel +55 21 22859217
Fax +55 21 22655062

Singapore
20 Upper Circular Road
The Riverwalk 04-04
Singapore 058416
Tel editorial +65 6557 0652/0653
Fax editorial +65 6557 0900
Tel sales +65 6557 0600
Fax sales +65 6557 0900

Stavanger
Domkirkeplassen 2
PO Box 419
N-4002 Stavanger, Norway
Tel sales +47 51 85 91 50
Fax sales +47 51 85 91 60

Wellington
PO Box 7269, Wellington
New Zealand
Tel editorial +64 4976 9672

INTRAFISH MEDIA

Bontelabo 2
N-5003 Bergen, Norway

Tel editorial +47 55 30 22 30
Fax editorial +47 55 21 33 01
Tel sales +47 55 21 33 00
Fax sales +47 55 21 33 40
sales@intrafish.com
info@intrafish.com
redaksjonenintrafish@if.no
www.intrafish.no
www.intrafish.com
www.seafood-international.com
www.seafoodprocessor.com
www.fishfarminginternational.com
www.fishingnewsinternational.com
www.fishingnews.co.uk
www.fishingexpo.co.uk

Branch offices

Bodø
Storgata 27/29
PO Box 1164
N-8006 Bodø, Norway
Tel +47 75 54 49 00
Fax +47 75 54 49 10

London
Halnes House, 21 John Street
London WC1N 2BP, UK
Tel +44 (0)20 7017 4525
Fax +44 (0)20 7017 4536

Puerto Varas
Walker Marines 430, Off. 32
Puerto Varas, Region X, Chile
Tel editorial +56 6523 3217
Tel sales +56 6523 3134
Fax +56 6523 3209

Seattle
701 Dexter Ave N ste 410
Seattle, WA 98109 USA
Tel +1 206 282 3474
Fax +1 206 282 3470

Singapore
20 Upper Circular Road
The Riverwalk 04-04
Singapore 058416
Tel +65 6557 0047
Fax +65 6557 0444

FISKAREN

Bontelabo 2
N-5003 Bergen, Norway

Tel +47 55 21 33 00
Fax +47 55 21 33 01
redaksjonen@fiskaren.no
annonse@fiskaren.no
www.fiskaren.no

Branch offices

Tromsø Tel +47 77 66 56 80
Ålesund Tel +47 70 15 65 45
Bodø Tel +47 75 54 49 21
Leknes Tel +47 76 08 24 90
Bø Tel +47 76 13 55 15
Hvaler Tel +47 69 37 75 54

NAUTISK FORLAG

Dronningensgate 8B
N-0152 Oslo, Norway
PO Box 68 Sentrum
N-0101 Oslo, Norway

Tel +47 22 00 85 00
Fax +47 22 00 85 01
sales@nautisk.no
www.nautisk.com

Branch office

Singapore
20 Upper Circular Road
#B1-22 The Riverwalk
Singapore 058416
Tel +65 6557 0170
Fax +65 6557 0270
singapore@nautisk.no

www.nhst.no



NHST Media Group

Oslo
Grev Wedels Plass 9
PO Box 1182 Sentrum
N-0107 Norway
tel +47 22 00 10 00

London
4th Floor, International
Press Centre, 76 Shoe Lane
London EC4A 3JB, UK
Tel +44 207 842 2727

Singapore
20 Upper Circular Road
The Riverwalk 04-04
Singapore 058416
Tel +65 6557 2771

Houston
5151 San Felipe
Suite 1380
Houston, TX 77056, USA
Tel +1 713 626 3117

www.nhst.no

