

Q106

REPORT 1, KUALA LUMPUR 2006
1st QUARTER 2006/INTERIM REPORT
NEXTGEN TEL HOLDING PJS

NextGenTel med omsetning på 178,7 mNOK (+32,9 %) og økt total markedsandel. NextGenTel revenue of 178.7 mNOK (+ 32.9 %) and growing total market share.

NextGenTel økte i Q1-2006 sin totale markedsandel i et bredbåndsmarked i fortsatt betydelig utvikling:

- **NextGenTel hadde, inklusiv oppkjøp, en kundevekst i første kvartal på 12.200 linjer. Totalt etter utgangen av kvartalet har NextGenTel 160.200 aktive linjer.**
 - Pr 31. mars 2006 overtok NextGenTel Fosen Link AS (kjent som Flink Bredbånd) fra Fosenkraft AS og Rissa Kraftlag BA, inklusive 22 sentraler og 2.500 bredbåndskunder i Sør-Trøndelag. Dette, i tillegg til en organisk vekst på 9.700 kunder i kvartalet, ga 160.200 aktive linjer ved utgangen av kvartalet. Dette representerer en **vekst på 47,9 %** fra første kvartal 2005.
- **Markedsandelen i det totale DSL-markedet økte til 18,2 %.**
 - NextGenTel økte sin markedsandel gjennom første kvartal fra 18,1 % til 18,2 % pr. utgangen av Q1-2006 (basert på tall fra Telenor og NextGenTel).
 - NextGenTel vokste i Q1-2006 med 19,4 % av den totale veksten i markedet i kvartalet (inkludert oppkjøp).
- **Total ARPU var NOK 390 i perioden, en reduksjon fra NOK 409 i fjerde kvartal 2005.**
- **Omsetningen i første kvartal 2006 økte til 178,7 mNOK.**
 - Dette var en økning på 32,9 % i forhold til første kvartal 2005.
 - Bruttomarginen i første kvartal 2006 var 48,7 %. Dette var en reduksjon fra 50,4 % i fjerde kvartal 2005 og 53,7 % i første kvartal 2005.
- **Driftskostnadene (OPEX) i første kvartal var på 49,7 mNOK.**
 - Samlede driftskostnader utgjorde **27,8 %** av omsetningen i første kvartal 2005, mot 31,0 % i første kvartal 2005 og 28,1 % i fjerde kvartal 2005.
 - OPEX utvikler seg generelt sett positivt for selskapet, og var i første kvartal påvirket av et høyt aktivitetsnivå innenfor både markedsføring, kundeservice og produksjon.
- **EBITDA i første kvartal ble 37,4 mNOK (+22,6 %) sammenlignet med 30,5 mNOK i første kvartal 2005.**
- **EBIT i første kvartal ble 8,0 mNOK, sammenliknet med -1,6 mNOK i første kvartal 2005.**
- **Resultat før skatt for første kvartal viser 3,6 mNOK mot -5,9 mNOK i første kvartal 2005 (EBT).**
- **Gjennom første kvartal økte kundebasen på bredbåndstelefoner med 4.800 netto nye kunder, og ved utgangen av kvartalet hadde NextGenTel 21.300 aktive bredbåndstelefonabonnenter i drift.**
 - Bredbåndstelefonikunder utgjør dermed over 13 % av den totale kundebasen. Dette var en vekst fra omkring 11 % ved utgangen av 2005.

NextGenTel increased its total market share during Q1-2006 in a continued growing market:

- **In Q1-2006, NextGenTel grew its net active customer lines by 12,200 lines, including acquisitions. In total, NextGenTel has 160,200 active lines.**
 - On March 31st NextGenTel acquired Fosen Link AS (known as Flink Bredbånd) from Fosenkraft AS and Rissa Kraftlag BA, including 22 LEOs and 2,500 broadband customers in the county of Sør-Trøndelag. Including an organic growth of 9,700 customers, first quarter ended with a total of 160,200 active lines, representing an overall **growth of 47.9 %** from Q1-2005.
- **The market share in the total DSL market increased to 18.2 %.**
 - NextGenTel grew its market share during first quarter from 18.1 % to 18.2 % at the end of Q1-2006 (based on reported numbers from Telenor and NextGenTel).
 - NextGenTel grew by 19.4 % of the total growth in the market in Q1-2006 (included acquisition).
- **Total ARPU was NOK 390 in Q1-2006, a reduction from NOK 409 in the fourth quarter of 2005.**
- **Revenues in Q1-2006 increased to 178.7 mNOK.**
 - This was an increase of 32.9 % from the first quarter of 2005.
 - The gross margin in Q1-2006 was 48.7 %, a reduction from 50.4 % in Q4-2005 and 53.7 % in Q1-2005.
- **Operating costs (OPEX) in first quarter 2006 were 49.7 mNOK.**
 - OPEX was **27.8 %** of the revenue in Q1-2006 compared to 31.0 % in Q1-2005 and 28.1 % in Q4-2005.
 - OPEX is in general showing a positive trend for the Company, and includes, in first quarter, higher operating costs related to a high activity level related to marketing, customer service and production.
- **EBITDA in Q1-2006 shows 37.4 mNOK (+ 22.6 %) compared to 30.5 mNOK in Q1-2005.**
- **EBIT in Q1-2006 was 8.0 mNOK, compared to -1.6 mNOK in Q1-2005.**
- **Q1-2006 shows a pre-tax profit (EBT) of 3.6 mNOK compared to -5.9 mNOK in Q1-2005.**
- **During Q1-2006, the Company's customer base of broadband telephony customers increased by 4,800 net active subscribers to a total of 21,300 net active subscriptions in operation.**
 - Broadband telephony customers represent thereby approx. 13 % of the total customer base, a growth from approx. 11 % as was the result at the end of Q4-2005.

Generelt

NextGenTel har gjennom 1. kvartal 2006 fortsatt den offensive utbyggingen av nye sentraler, foretatt tilpasninger i sentralstrukturen i forbindelse med Telenors omlegginger av abonnentnettet, samt utvidelser og oppgraderinger til bl.a. ADSL2+ (inntil 25 Mb/s brutto) i hele NextGenTels nett. I løpet av kvartalet har nær 95 % av NextGenTels nåværende kunder på egen plattform (utgjør over 90 % av totalt antall nåværende kunder) tilgang til ADSL 2+ ved oppgradering av nåværende abonnement. ADSL 2+ finnes således på et flertall av NextGenTels sentralinstallasjoner, og NextGenTel når nå omkring 1,2 millioner abonnenter (kobberlinjer) i Norge med denne løsningen.

De omfattende omleggingene av telenettet, som Telenor påbegynte i sitt nett sommeren 2005, har fortsatt også i første kvartal 2006. Det er lagt ned en betydelig innsats fra både NextGenTel og Telenor for å bedre planlegging og informasjon rundt omleggingene. Disse tiltakene har hatt effekt, men det registreres fortsatt utfordringer for NextGenTels kunder, kundeservicefunksjon og leveranseapparat relatert til dette. NextGenTel har tatt denne situasjonen meget alvorlig, og fokusert på å iverksette en rekke avhjelpende tiltak slik at en nå igjen kan levere markedets beste produkter til alle kunder, og med en kundeservice kundene kan være fornøyd med. Iverksette tiltak, kombinert med kontinuerlige forbedringer, kapasitetsutvidelser og ny ledelse og vesentlige mer ressurser innen kundeservicefunksjonen, har gjennom første og spesielt inn i andre kvartal 2006 begynt å vise effekt i form av forbedrede responstider ved henvendelser. NextGenTel ser også effekten av innføring av ytterligere støttesystemer, automatisering og det faktum at de nye ADSL 2+ baserte tjenestene nå er stabile og velfungerende.

Det har i siste halvdel av første kvartal vært et meget høyt installasjonsvolum, og også et høyt antall oppgraderinger til ADSL 2+ bestilt av eksisterende kunder. Dette ble initiert ved oppstart av en kampanje hvor ADSL MegaFree (ADSL 2+) tilbys til en meget attraktiv månedspris. Det forventes at ADSL 2+ vil bidra til å dempe ARPU-nedgangen og marginnedgangen fremover.

Et høyt volum av lavendeprodukter (inkludert videresalg) har gitt en produktmiks med ytterligere redusert ARPU og bruttomargin. Det er også verdt å merke seg at ARPU-bidraget fra de oppkjøpte kundene fra Agder Energi er lavere enn tilsvarende for NextGenTels øvrige virksomhet.

NextGenTel har flyttet et stort volum av kunder fra en videresalgplattform til eget utstyr / egen plattform (til egen operatøraksess), men det har samtidig vært et vesentlig påtrykk av nysalg/nyinstallasjoner i områder hvor NextGenTel kun tilbyr videresalg. NextGenTel har et fortsatt mål om å redusere dette antallet ved å fortsette å utnytte den økte markedsdekningen på eget utstyr, og derved dempe presset på ARPU og marginer videre. Videre har en midlertidig måttet flytte abonnenter fra eget utstyr til en videresalgplattform relatert til Telenors omstruktureringer i nettet i påvente av at eget utstyr blir tilgjengelig i disse nye sentralene. Dette har i perioden gitt ytterligere press på både ARPU og margin.

Bredbåndstelefon (NextPhone) vokste med 4.800 netto nye kunder i første kvartal til 21.300 abonnenter i drift ved utgangen av kvartalet. En forventet fremtidig sterk vekst i antall installasjoner, vil påvirke omsetning og margin innenfor dette området positivt.

NextGenTel har i begynnelsen av april kjøpt de øvrige seksjonene (eid av en rekke forskjellige aktører) i selskapets administrasjonsbygg på Sandsli i Bergen, og er nå eiere av bygget. Kjøpet utgjør totalt 44,3 mNOK, og resterende kjøpesum ble betalt med 32,3 mNOK i april 2006. Kjøpet er foretatt for å sikre selskapets tilstedeværelse i et hensiktsmessig bygg, og vil gi en redusert husleie fremover. Kjøpet ansees å ha en betydelig oppside i forbindelse med et eventuelt fremtidig salg. Dette siste kjøpet har ingen balanse og/eller resultateffekt for NextGenTel i Q1-2006.

General

NextGenTel has throughout Q1-2006 continued its aggressive build-out of new Local Exchange Offices (LEOs), implemented changes to the network structure related to the Telenor restructuring of the subscriber network, and expanded existing LEOs and up-graded a substantial amount of LEOs to support ADSL 2+ (up to 25 Mb/s gross capacity downstream) throughout the whole network. During the quarter, about 95 % of NextGenTel's current customers on NextGenTel's own platform (covers more than 90 % of all existing customers) have access to ADSL 2+ by an up-grading of their existing subscription. Thus, ADSL 2+ is now available on a majority of NextGenTel's own LEO installations, and NextGenTel's reach of its ADSL 2+ platform is now 1.2 million subscribers (copper lines) in Norway.

The extensive restructuring of the Telenor subscriber network, initiated in the summer of 2005, has also carried on into the first quarter of 2006. Substantial efforts have been put into action from both NextGenTel and Telenor to improve the planning and information regarding the restructuring. Even if these actions have had significant effect, there are still challenges for NextGenTel's customers and the production and customer service support operations related to this.

NextGenTel has strongly addressed this situation, and focussed on implementing a series of actions to enable NextGenTel to now again deliver the market's best products to all the customers, with a customer service that meet customer needs and expectations. Implemented actions, combined with continuous improvements, expansion of overall capacity, new management and substantially increased level of resources within the Customer Service operations have started to show positive effects during the first and especially into the second quarter of 2006 related to significantly improved response times related to customer inquiries. NextGenTel also see the effect of the introduction of additional support systems, automation and the fact that the new ADSL 2+ based services now are stable and well functioning.

In the last half of the first quarter, there has been a high volume of installations, and also high volumes of existing customers up-grading their subscriptions to ADSL 2+. This was initiated by starting up a campaign where ADSL MegaFree (ADSL 2+) was offered to a very attractive monthly price. Moving forward, the ADSL 2+ product is expected to contribute to limit the ARPU and margin reduction.

Increased volumes from the low-end products (including wholesale) have led to a somewhat changed product mix with reduced ARPU and gross margins. It is worth noting that the ARPU contribution from the acquired customers from Agder Energi is below other corresponding business within NextGenTel. NextGenTel has moved a large customer volume from a wholesale platform to own equipment / own platform (LLUB). At the same time, there has been a substantial demand on sales and installations in areas where NextGenTel offers products based on wholesale. It is NextGenTel's goal to reduce this volume by utilizing the increased market coverage based on own equipment, and by this further limit the pressure on ARPU and margins. However, NextGenTel has been forced to move subscribers from own equipment to a wholesale platform, pending on installation of own equipment in new LEOs, due to the restructuring of the Telenor network. This has contributed to an additional pressure on both ARPU and margins in the period.

Broadband telephony (NextPhone) grew by 4,800 net new subscribers in operation during Q1-2006 to a total of 21,300 active subscriptions at the end of the quarter. A further strong growth in number of subscribers is expected, having an anticipated positive impact on revenue and gross margin from this business area.

NextGenTel has in the beginning of April acquired the rest of the sections (owned by several different entities) in the Company's main HQ-building at Sandsli in Bergen, and is now the sole owner of the building. The purchase is now in total 44.3 mNOK, and the remaining amount of 32.3 mNOK was agreed and paid in April 2006. The acquisition has been undertaken to secure the Company's presence in an adequate building, and will give reduced rent moving

Markedsutvikling

DSL basert bredbånd.

Pr 31. mars 2006 overtok NextGenTel Fosen Link AS (kjent som Flink Bredbånd) fra Fosenkraft AS og Rissa Kraftlag BA, inklusive 22 sentraler og 2.500 bredbåndskunder i Sør-Trøndelag. Dette, i tillegg til en organisk vekst på 9.700 kunder i kvartalet, ga 160.200 aktive linjer ved utgangen av kvartalet. Dette representerer en vekst på 51.850 linjer og 47,9 % fra første kvartal 2005.

Antall aktive linjer i bedriftsmarkedet var 11.720 ved utgangen av første kvartal 2006.

Det totale DSL-markedet hadde en økning i første kvartal 2006 på 63.000 linjer mot 69.000 linjer i foregående kvartal, til totalt 882.000 linjer i følge tall fra Telenor. Økningen i totalmarkedet de siste 12 måneder har vært 248.000 linjer.

NextGenTel befestet sin klare nummer to posisjon målt i antall linjer i det norske DSL-markedet også i dette kvartalet, og økte sin totale markedsandel til 18,2 % pr. 31.3.2006. Selskapets markedsandel har vokst jevnt i fem sammenhengende kvartaler fra et nivå på 17 % på slutten av 2004. Veksten i NextGenTels kundebase i første kvartal tilsvarer 19,4 % av veksten i det totale DSL markedet i kvartalet (inkludert oppkjøp).

Bredbåndstelefonie – NextPhone

Markedets interesse for bredbåndstelefonie er økende, både blant eksisterende og nye bredbåndskunder. NextGenTel hadde ved utgangen av første kvartal 2006 21.300 aktive bredbåndstelefonieabonnenter (inklusive 3.000 abonnenter fra Agder Energi). Bredbåndstelefoniekundene utgjør dermed over 13 % av den totale kundebasen, en vekst fra omkring 11 % ved utgangen av fjerde kvartal 2005.

Andelen nye kunder som kjøper både bredbånd og bredbåndstelefonie er stabilt høyere enn akkumulert andel av telefonieabonnenter. Andelen av kunder som også har bredbåndstelefonie vil derfor øke i fremtiden.

Finansiell utvikling

Salgsinntekter

Omsetningen i første kvartal 2006 økte til 178,7 mNOK, som var en økning fra 134,5 mNOK i første kvartal 2005 (+ 32,9 %).

Abonnementsinntekter (bredbåndslinjer) var i første kvartal 152,4 mNOK som utgjorde 85,3 % av omsetningen. Dette er en nedgang fra 90,8 % av omsetningen i første kvartal 2005. Inntekter fra bredbåndstelefonie vokste fra 7,4 mNOK i fjerde kvartal 2005 til 11,7 mNOK i første kvartal 2006 (inkludert bredbåndstelefoniekunder fra Agder Energi).

Abonnementsinntekter (bredbåndslinjer) viste en vekst på 24,8 % fra første kvartal 2005 til første kvartal 2006. Over samme periode vokste omsetningen med 32,9 % og antall linjer med 47,9 % (organisk med 32,1 %).

ARPU (bredbånd), eksklusive etableringsinntekter og andre inntekter, var NOK 332 i første kvartal 2006 (snitt pr. måned), hvilket var NOK 15 lavere enn i fjerde kvartal 2005. Annen ARPU hadde en nedgang gjennom første kvartal på NOK 4 og var på NOK 58, der ARPU fra telefonie øker mens andre inntekter generelt, og installasjonsinntekter spesielt, var lavere enn i fjerde kvartal. Samlet ARPU viste dermed en nedgang på NOK 19 gjennom kvartalet til NOK 390.

Resultat

Bruttomarginen i første kvartal var på 48,7 %, hvilket var en reduksjon fra 50,4 % i fjerde kvartal 2005 og 53,7 % i første kvartal 2005. Nedgangen har sammenheng med større innslag av lavendeprodukter, reduserte etableringsinntekter samt økte inntekter fra bredbåndstelefonie hvor marginen fortsatt var lavere enn for øvrig omsetning i denne perioden.

Gjennom Q1-2006 har NextGenTel investert i videre utbygging av infrastruktur, inklusivt etablering av en rekke nye sentraler som i en etableringsperiode oppnår noe lavere bruttomargin. På sikt forventes dette å bidra til å begrense presset på selskapets

forward. The acquisition is considered to have a substantial upside in case of a sale in the future. The transaction regarding this last purchase has no balance sheet and/or effect on the results for NextGenTel in Q1-2006.

Market development

DSL Broadband

On March 31st NextGenTel acquired Fosen Link AS (known as Flink Bredbånd) from Fosenkraft AS and Rissa Kraftlag BA, including 22 LEOs and 2,500 broadband customers in the county of Sør-Trøndelag. Including an organic growth of 9,700 lines in the quarter, the total of active lines at the end of the quarter reached 160,200. This corresponds to a growth of 51,850 lines, a growth of 47.9 %, compared to Q1-2005.

Number of active lines in the corporate segment was 11,720 at the end of Q1-2006.

According to Telenor figures, the Norwegian DSL market experienced a growth in the first quarter of 2006 by 63,000 lines adding up to a new total of 882,000 lines. Hence, the growth in the total market has been 248,000 lines during the last 12 months.

NextGenTel secured its clear #2 position measured in active lines in the Norwegian DSL market and increased its market share to 18.2 % in Q1-2006. The Company's market share has grown steadily in five consecutive quarters from a level of 17 % at the end of 2004. The growth in the NextGenTel customer base in Q1 amounts to 19.4 % of the overall growth in the DSL market in Q1-2006 (included acquisition).

Broadband Telephony – NextPhone

The market demand for broadband telephony is increasing, both among existing and new broadband customers. At the end of Q1-2005, NextGenTel had 21,300 active broadband telephony subscribers (including the 3,000 subscribers from Agder Energi). Hence, the penetration of broadband telephony subscribers has reached approx. 13 % of the total customer base, a growth from a share of approx. 11 % at the end of Q4-05.

The share of new customers buying both broadband and broadband telephony has been constantly higher than the present share of telephony subscribers, increasing the probability of further growth in the total share of telephony subscribers.

Financial development

Revenues

Revenues in the first quarter 2006 increased to 178.7 mNOK, up from 134.5 mNOK in first quarter of 2005 (+ 32.9 %).

Subscription fees (broadband lines) in the first quarter were 152.4 mNOK which comprised 85.3 % of revenues. This is a decrease from 90.8 % of revenues in the first quarter of 2005. Revenues from broadband telephony increased from 7.4 mNOK in fourth quarter 2005 to 11.7 mNOK in first quarter 2006 (including broadband telephony customers from Agder Energi).

Subscription fees (broadband lines) witnessed a growth of 24.8 % from the first quarter 2005 compared to the first quarter 2006. During the same period the revenue was increased by 32.9 % and net installations by 47.9 % (organically by 32.1 %).

ARPU (broadband), excluding connection fees and other revenues, was NOK 332 in the first quarter of 2006 (monthly average), which was a reduction of NOK 15 from Q4-2005. Other ARPU decreased in first quarter to NOK 58, of which ARPU from broadband telephony increased, while other revenues and fees in general and connection fees in particular, decreased. Thus, the total ARPU decreased by NOK 19 through first quarter to NOK 390.

Profit and Loss Account

The gross margin in the first quarter 2006 was 48.7 %, a decrease from 50.4 % in Q4-2005 and 53.7 % in Q1-2005 and. The decline is mainly due to higher volume of low-end products, reduced connection fees and increased revenue from broadband telephony, which still had a lower gross margin in this period.

During Q1-2006, NextGenTel has also invested in further infrastructure, including new Local Exchange Offices (LEOs) which

bruttomarginer ved at man oppnår høyere installasjonsvolum på de nye sentralene, samt i økende grad får flyttet videresalgbaserte kunder over på selskapets egen plattform.

Driftskostnadene (OPEX) i fjerde kvartal var på 49,7 mNOK, hvilket var en økning på 3,8 mNOK sammenlignet med fjerde kvartal 2005. De økte driftskostnadene må sees i sammenheng med oppkjøp av ADSL-kunder fra Agder Energi samt at totale salgs- og markedsføringskostnader i første kvartal viste noe økning sammenlignet med fjerde kvartal 2005.

Samlede driftskostnader utgjorde 27,8 % av omsetningen i første kvartal 2006, mot 31,0 % i første kvartal 2005 og 28,1 % i fjerde kvartal 2005.

EBITDA viste en fortsatt økning i første kvartal, og ble på 37,4 mNOK sammenlignet med 30,5 mNOK i første kvartal 2005 og 36,4 mNOK i fjerde kvartal 2005.

EBIT (driftsresultat) i første kvartal 2006 ble på 8,0 mNOK som var en økning fra -1,6 mNOK i første kvartal 2005.

Avskrivning og amortisering i første kvartal var på 29,4 mNOK sammenlignet med 32,1 mNOK i første kvartal 2005 og 25,1 mNOK i fjerde kvartal 2005.

Netto finanskostnader utgjorde 4,4 mNOK i første kvartal 2006 mot 4,3 mNOK i samme kvartal 2005 og 4,1 mNOK i fjerde kvartal 2005. Av netto finanskostnader utgjør renteelementet på løpende leasing-kontrakter 1,9 mNOK og renter på obligasjonslån 1,4 mNOK. Resterende netto finanskostnader er relatert til renter på banklån, renter til leverandører og renter på innskudd.

Første kvartal 2006 viste et resultat før skatt på 3,6 mNOK sammenlignet med -5,9 mNOK i første kvartal 2005 og 7,2 mNOK i fjerde kvartal 2005.

Resultat før skatt viser en reduksjon fra fjerde kvartal 2005 som blant annet en følge av økt avskrivningsgrunnlag relatert til oppkjøp av Bredbåndsprogrammet AS, samt økte finanskostnader relatert til opptak av obligasjonslån.

Kontantstrøm og balanse

Egenkapitalandelen var ved utgangen av fjerde kvartal på 33,8 %. Dette er en reduksjon fra 42,6 % etter fjerde kvartal 2005, og var en følge av økt totalbalanse i perioden.

Balansen økte med 285 mNOK i første kvartal som følge av oppkjøp, opptak av obligasjonslån (200 mNOK) med tilhørende økt kontantbeholdning, generell vekst samt den gjennomførte emisjonen mot egne ansatte (27,1 mNOK).

Egenkapitalen økte fra 317,7 mNOK ved utgangen av fjerde kvartal 2005 til 348,6 mNOK ved utgangen av første kvartal 2006.

NextGenTel foretok operative driftsinvesteringer i første kvartal 2006 for 37,4 mNOK. Om lag 60 % av disse investeringene er relatert til utbygging av nye sentraler, og det resterende gjelder løpende utstyrsinvesteringer, diverse oppgraderinger og kapasitetsutvidelser av eksisterende systemer og investeringer relatert til bredbåndstelefon. Investeringsnivået gjennom 2005 og Q1-2006 har vært relativt høyt, og det forventes at dette i tiden fremover vil vise en nedadgående trend som vil følge investeringstakten i nye sentraler, nett og antall abonnenter.

I første kvartal ble det aktivert interne utviklingskostnader på 4,5 mNOK (mot 4,8 mNOK i fjerde kvartal 2005). Dette er inkludert i tallet for investeringer i fjerde kvartal. Selskapet foretar en vesentlig andel av systemutvikling internt, og det er i perioden foretatt vesentlig nyutvikling relatert til de fleste områder og funksjoner av virksomheten. Avskrivninger av aktiverte interne utviklingsprosjekter var 4,3 mNOK i første kvartal 2006. Aktivert egenutvikling er inkludert i CAPEX.

I forbindelse med oppkjøpet av Agder Energis bredbåndskundeportefølje, er Bredbåndsprogrammet AS inkludert i NextGenTels balanse fra og med 1. januar 2006.

Posten immaterielle eiendeler i balansen på 160,6 mNOK består av

achieve somewhat lower gross margin in the initial period of operation. It's expected that within a not too distant future, this will also contribute to limit the pressure on the gross margins as a higher installation volume is expected on these new LEOs and a continued volume of wholesale based customer lines are moved onto NextGenTel's own platform.

Operating costs (OPEX) in first quarter 2006 were 49.7 mNOK, an increase of 3.8 mNOK compared to Q4-2005 and includes, in first quarter, higher operating costs related to the acquisition of ADSL customers from Agder Energi as well as higher total sales and marketing costs in Q1-2006 compared to Q4-2005.

OPEX was 27.8 % of the revenue in Q1-2006 compared to 31.0 % in Q1-2005 and 28.1 % in Q4-2005.

EBITDA in Q1-2006 shows a continued increase, and was 37.4 mNOK compared to 30.5 mNOK in Q1-2005 and 36.4 mNOK in Q4-2005.

EBIT in Q1-2006 was 8.0 mNOK, an increase from -1.6 mNOK in Q1-2005.

Depreciation and amortizations in Q1-2006 were 29.4 mNOK compared to 32.1 mNOK in Q1-2005 and 25.1 mNOK in Q4-2005.

Net finance costs were 4.4 mNOK in first quarter 2006 (4.3 mNOK in Q1-2005 and 4.1 mNOK in fourth quarter 2005). The main element in net finance cost is related to interest on financial lease contracts with 1.9 mNOK, and interest on bond loan with 1.4 mNOK. The remaining net finance cost covers interest on bank loans, interest to suppliers and interest on deposit.

First quarter 2005 shows a pre-tax profit of 3.6 mNOK compared to -5.9 mNOK in Q1-2005 and 7.2 mNOK in Q4-2005.

EBT is reduced from Q4-2005 due to amongst other an increased depreciation base from the acquisition of Bredbåndsprogrammet AS, and increased finance cost related to issue of bond loan.

Cash flow and Balance sheet

The equity ratio at the end of first quarter was 33.8 %. This is a reduction from 42.6 % at the end of fourth quarter 2005, as a consequence of an increased total balance during the period.

The balance sheet increased by 285 mNOK as a consequence of an acquisition, a bond loan (200 mNOK) issue, general growth and the small equity issue towards own employees (27.1 mNOK).

The equity increased from 317.7 mNOK from Q4-2005 to 348,6 mNOK by end of Q1-2006.

NextGenTel invested in operating assets during Q1-2006 a total of 37.4 mNOK. Approximately 60 % of these investments are related to the build-out of new Local Exchange Offices (LEOs), and the remaining investments are related to on-going equipment investments, up-grading and increased capacity of existing network components and systems and investments related to the implementation of broadband telephony. The CAPEX level in 2005 and Q1-2006 has been relatively high. Future CAPEX is assumed to show a downward trend following network build-out, new LEOs and number of additional customers.

In the first quarter of 2006 the Company incurred internal development costs of around 4.5 mNOK (compared to 4.8 mNOK in Q4-2005), and this figure is included in the above figure for the total Q1-2006 investments. The Company undertakes a majority of development of systems internally and there's been a considerable development of new systems related to most of the areas, processes and functions of the Company. Depreciation related to activated internal development projects was 4.3 mNOK in the first quarter of 2006. Activated development cost is included in the CAPEX.

In conjunction with the acquisition of Agder Energi's broadband customer base, the balance sheet of Bredbåndsprogrammet AS is included in the balance sheet of NextGenTel as from January 1st 2006.

The 160.6 mNOK balance sheet item "Intangible Assets" consist of

investering i WiMax lisenser, merverdier relatert til kundeporteføljer, goodwill samt aktiverte utviklingskostnader. For ytterligere detaljinformasjon vedrørende selskapets oppkjøp, vises det til note 3 i årsrapporten for 2005.

Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter var positiv med 33,1 mNOK i første kvartal 2006. Hensyntatt driftsinvesteringer på 37,4 mNOK, oppkjøp av selskap på 117,4 mNOK, netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter på 271,6 mNOK, var netto kontantstrøm 150,0 mNOK i første kvartal 2006. Tilsvarende var netto kontantstrøm -9,5 mNOK i fjerde kvartal 2005.

En forenklet kontantstrøm/"cash-flow" beregnet ut fra at kontantstrøm er lik EBITDA fratrukket ordinære driftsinvesteringer og finanskostnader, viste en negativ kontantstrøm på -4,4 mNOK for første kvartal 2006. Til sammenligning viste tilsvarende tall for fjerde kvartal 2005 en forenklet kontantstrøm på -6,5 mNOK.

Netto rentebærende gjeld var ved utgangen av første kvartal på 184,5 mNOK, hvilket er en økning fra 91,2 mNOK ved utgangen av fjerde kvartal 2005. Samlet rentebærende gjeld ved utgangen av første kvartal var 479,6 mNOK.

Likviditetssituasjonen gjennom første kvartal 2006 har vært god. NextGenTel hadde ved utgangen av første kvartal en kontantbeholdning på 294,9 mNOK. Selskapet har i tillegg en ubenyttet kortsiktig kredittramme på 20,0 mNOK.

Økning i kontantbeholdningen er i hovedsak relatert til at konsernet har utstedt et obligasjonslån pålydende mNOK 200 (innbetalt 15. februar 2006). Obligasjonslånet har 4 års løpetid med flytende rente (3 mnd NIBOR + 3,50 %).

Kundefordringer var pr. 31.03.06 på 51,0 mNOK. Gjennomsnittlig kredittid (DSO) var ved utgangen av kvartalet i størrelsesorden 25 dager, og var redusert noe fra et høyere nivå ved utgangen av 2005. Realiserte tap på krav har i første kvartal 2006 vært 0,6 mNOK, hvilket utgjør 0,4 % av omsetningen. Det er pr. 31.03.06 avsatt 2,1 mNOK til mulige fremtidige tap på krav.

Fremtidsutsikter for NextGenTel i det norske markedet

Økningen i totalmarkedet i 1. kvartal 2006 på 63.000 linjer er noe lavere enn økningen i tilsvarende kvartal i 2005, hvor markedet økte med 72.000 linjer. De siste 12 måneder har imidlertid markedet økt med 248.000 nye linjer, hvilket tilsier at markedet fortsatt er i sterk vekst.

Når totalmarkedet for ADSL-basert bredbånd nå nærmer seg 900.000 linjer, er det naturlig at en ser en økning i antallet eksisterende bredbåndskunder som bytter operatør. NextGenTel, som er en klar nummer 2 målt i antall linjer, og hovedutfordrer i markedet, vurderer dette som en mulighet til å styrke sin posisjon ytterligere.

Selskapets kampanje rundt ADSL 2+ har så langt vært en suksess, og motivert av dette og selskapets attraktive produkttilbud (eksisterende og kommende), vil en øke markedsinnsatsen ved å øke mediebruken i kommende kvartal (fra og med Q2-2006), og også øke salgsstaben for å sikre videre volumkontrakter i spesielt bedriftsmarkedet, og også hjemmekontor, telefoniløsninger, osv.

Markedsinnsatsen rundt IPTV vil nå bli trappet opp, og selskapet vil nå i tiden fremover, i samarbeid med iVisjon (hvor NextGenTel eier 18,75 %), tilby interessante mediepakkene hvor bl.a. både Viasat og Canal+ tilbys over samme infrastruktur.

NextGenTel vil i de kommende kvartal fokusere videre på å gjennomføre tidligere uttalte strategier med uforminsket styrke relatert til å fortsette og styrke selskapets klare nummer 2 posisjon og øvrige elementer relatert til WiMax, TriplePlay/QuadruplePlay, oppkjøp av øvrige bredbåndsselskap og strategisk posisjonering av selskapet.

investment in WiMax licences, additional value related to customer bases, goodwill and activated development cost. For further and detailed information regarding the acquisitions done by the Company, see note 3 in the 2005 Annual Report.

Net cash flow from operating activities was positive by 33.1 mNOK in Q1-2006. Including the investment in operating assets of 37.4 mNOK, acquisition of 117.4 mNOK and net cash flow from financing activities of 271.6 mNOK, the net cash-flow was 150.0 mNOK in the first quarter of 2006. Net cash flow was -9.5 mNOK in Q4-2005.

A simplified cash-flow calculation derived from EBITDA deducting operating CAPEX and finance costs shows a cash-flow in Q1-2006 of -4.4 mNOK, and comparable calculations for Q4-2005 show a simplified cash-flow of -6.5 mNOK.

Net interest bearing debt at the end of the fourth quarter 2005 was 184.5 mNOK, which was an increase from 91.2 mNOK at the end of Q4-2005. Total interest bearing debt at the end of Q1-2006 was 479.6 mNOK.

The cash situation through Q1-2006 has been good. At the end of the first quarter of 2006 NextGenTel had a cash position of 294.9 mNOK. NextGenTel has in addition an unused short-term credit line of 20.0 mNOK.

The increased cash position is related to the group's issue of a bond loan with a nominal value of NOK 200 million (issued February 15th 2006). The bond loan has a maturity of 4 years and a floating interest rate (3 months NIBOR + 3.50 %).

The trade receivables were 51.0 mNOK at the end of Q1-2006. Average DSO (days-of-sales-outstanding) was approximately 25 days at the end of the quarter and stood somewhat lower than in the previous quarter. Actual losses on receivables were 0.6 mNOK in Q1-2006, which equal 0.4 % of the revenue. At March 31st 2006 there is a provision of 2.1 mNOK against possible future losses.

Future outlook for NextGenTel in the Norwegian market

The total market growth in Q1-2006 of 63,000 lines is somewhat lower than the growth in Q1-2005, which had a growth of 72,000 lines. However, the market growth the last 12 months has been 248,000 lines, which describes a market with continued strong growth.

As the total ADSL based broadband market is approaching 900,000 lines, it is natural to witness an increasing number of existing broadband customers changing their ISP. NextGenTel, being the clear # 2 operator measured in number of lines, and being the main challenger in the market, considers this an opportunity to further increase its market position.

The Company's campaign regarding ADSL 2+ has been a success so far. Motivated by this and NextGenTel's attractive (present and future) product offerings, the Company intends to increase the marketing efforts by increased use of media expenditures in the coming quarters (from Q2-2006, onwards). In addition, the sales staff will be increased to secure further volume contracts, especially in the corporate segment, and in home offices, telephony solutions, etc.

The marketing effort related to IPTV will be increased, and the Company will, moving forward, in cooperation with iVisjon (which is owned by NextGenTel by 18.75 %) offer attractive channel packages where both Viasat and Canal+ will be offered on the same infrastructure.

NextGenTel will in the coming quarter carry on focusing on the implementation of already announced strategies with undiminished strength, continuing the strengthening of the Company's undisputed number 2 position and other elements as WiMax, TriplePlay/QuadruplePlay, acquisitions of other broadband players and strategic positioning of the Company.

Aksjonær- og kapitalforhold

NextGenTel Holding ASA hadde pr. 31.03.2006 28.610.729 aksjer hver pålydende NOK 1,00. Dette gir en aksjekapital på kr 28.610.729, fordelt på 778 aksjonærer. Av aksjene var 47,5 % eiet av utenlandske investorer.

NextGenTel Holding ASA gjennomførte i første kvartal en rettet emisjon mot ansatte. Egenkapitalen i NextGenTel Holding ASA ble økt med mNOK 27,1 som en følge av innløsningen av opsjoner tildelt ansatte. Det ble innløst 762.432 opsjoner til en gjennomsnittlig pris på kr 35,50 pr aksje.

NextGenTel Holding ASA vil avholde en kapitalmarketsdag i Bergen 31. mai 2006. Hensikten er å gi investorer og analytikere en bredere forståelse av virksomheten. For program, se www.nextgentel.no/ir.

Regnskap, regnskapsprinsipper, IFRS

Alle tall som er vist i denne kvartalsrapporten gjelder NextGenTel Holding ASA Konsern. Det oppkjøpte selskapet Firstmile AS er konsolidert med virkning fra 31. mars 2005, oppkjøpet av PC Support Bredbånd AS er konsolidert med virkning fra 1. juli 2005 og oppkjøpet av Bredbåndsprogrammet AS er konsolidert med virkning fra 1. januar 2006. Sammenlignbare tall for perioden før oppkjøpene er ikke omarbeidet.

Kvartalsrapporten er utarbeidet i henhold til standard vedrørende delårsrapporter (IAS 34), samt utarbeidet i henhold til IFRS regnskapsprinsipper. For nærmere informasjon om selskapets overgang fra NGAAP til IFRS, vises det til eget transisjonsdokument som ble publisert 25. april 2005 og årsrapporten for 2005.

Selskapets kvartalsrapporter er utarbeidet i tråd med de regnskapsprinsipper og målemetoder som selskapet benyttet i siste årsregnskap, med unntak av de endringer som følger av overgangen til IFRS.

Shareholder and equity matters

NextGenTel had per March 31st 2006 issued 28,610,729 shares at NOK 1.00 each. This gives a share capital of NOK 28,610,729 divided among 778 shareholders. Of these shares, 47.5 % were owned by foreign investors.

NextGenTel Holding ASA carried in Q1-2006 out a private placement towards employees. The equity of NextGenTel Holding ASA was increased by 27.1 mNOK as a consequence of the employees calling options. In total, the employees called 762,432 share options at an average price of NOK 35.50 per share.

On May 31st NextGenTel Holding ASA will arrange a Capital Markets Day in Bergen to give analysts and investors further knowledge of the Company. For program, ref. www.nextgentel.com/ir.

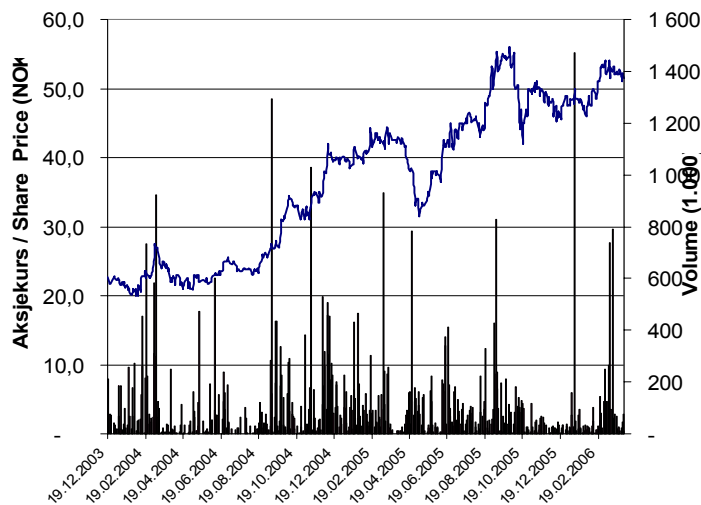
Accounting, Accounting principles, IFRS

All figures presented in this interim report are NextGenTel Holding ASA Group figures. The acquired company Firstmile AS is consolidated as from March 31st 2005, the acquisition of PC Support Bredbånd AS is consolidated as from July 1st 2005, and the acquisition of Bredbåndsprogrammet AS is consolidated as from January 1st 2006. Comparable figures before the transactions have not been changed.

The quarterly report is produced according to IAS 34 (Interim Financial Reporting) and according to IFRS accounting principles. For further information related to the Company's transition from NGAAP to IFRS, please refer to the separate transition document published on April 25th 2005, and the 2005 Annual Report.

The Company's quarterly reports are being produced according to those accounting principles and measurement methods described in the last annual report, except from changes related to the transition to IFRS.

Aksjekursen og daglig volum 19.12.2003 – 31.03.2006 /
Market price per share and daily volume Dec. 19th 2003 – March 31st 2006



De 20 største aksjonærene per 31. mars 2006 /
The 20 largest shareholders, March 31st 2006

Shareholder	Shareholding	Ownership
1 PERSHING LLC (Geocapital 5 entities)	6 363 164	22,2 %
2 NORTHZONE (3 entities)	5 287 237	18,5 %
3 VPF DNB NOR (11 entities)	1 875 925	6,6 %
4 NORDEA BANK DENMARK AS	1 482 245	5,2 %
5 ORKLA ASA	1 388 600	4,9 %
6 VITAL FORSIKRING ASA	1 206 202	4,2 %
7 MORGAN STANLEY & CO. INC.	881 300	3,1 %
8 VPF AVANSE NORGE (2 entities)	634 560	2,2 %
9 NORDEA VEKST	426 113	1,5 %
10 GRIFFIN UMBRELLA FUND PLC	420 400	1,5 %
11 KLP FORSIKRING AKSJER	379 900	1,3 %
12 VPF STOREBRAND (14 entities)	372 974	1,3 %
13 MELLON BANK AS AGENT FOR CLIE	311 534	1,1 %
14 HOLBERG NORDEN	271 900	1,0 %
15 LGT CAPITAL INVEST LTD	264 630	0,9 %
16 STATOILS PENSJONSKASSE	256 000	0,9 %
17 HOLBERG NORGE	255 554	0,9 %
18 OLAV STOKKE	210 000	0,7 %
19 FIDELITY FUNDS TELECOMMUNICATI	204 200	0,7 %
20 DANSKE FUND NORGE VEKST	200 000	0,7 %
Total 20 largest shareholders	22 692 438	79,3 %
Total other 758 shareholders	5 918 291	20,7 %
Total	28 610 729	100,0 %

Styret i NextGenTel Holding ASA / The Board of Directors of NextGenTel Holding ASA

Bergen, 9. mai 2006 / Bergen, Norway, May 9th 2006

Presentasjonen for Q1-2006 og annen relevant informasjon er tilgjengelig på www.nextgentel.no/investor
The Q1-2006 presentation and other relevant information is available at www.nextgentel.com/ir

NextGenTel

NextGenTel skal opprettholde sin posisjon som den nest største leverandør av bredbånd målt i form av antall linjer til bedrifter og private i Norge. Dette skjer gjennom bygging av et kraftig IP-basert nettverk og et helhetlig produkt- og tjenestekonsept bestående av DSL-basert bredbåndssaksess, bredbåndstelefon og andre tjenester, samt tilrettelegging av bredbåndskrevende innhold som film, web-TV og IPTV, levert gjennom BroadPark. Som bredbåndsspesialist fokuserer NextGenTel på innovative produkter og tjenester med høy ytelse og kvalitet i forhold til pris.

NextGenTel

NextGenTel's goal is to maintain its position as the second largest provider of broadband products and services, measured in number of active lines, for both corporations and residential subscribers in Norway. This is made possible through the build-out of a powerful IP based network and a holistic product and service concept of DSL based broadband access, broadband telephony and other services, and by facilitating broadband demanding content such as video, web-TV and IPTV brought to the customer through BroadPark.

As a broadband specialist, NextGenTel focuses on innovative products and services with a high quality and performance compared to price.

Resultatregnskap / Income Statement

Alle tall i NOK 1.000 / All figures in NOK 1.000	Q1 2006	Q1 2005	2005	2004
Salgsinntekter / Operating revenue	178 705	134 513	599 818	454 195
Driftskostnader / Operating costs				
Varekostnader / Cost of goods sold	91 638	62 302	290 174	196 182
Lønn og personalkostnader / Salaries and personnel expenses	23 050	19 893	82 388	64 405
Andre driftskostnader / Other operating expenses	26 652	21 857	90 032	72 133
Driftsresultat før avskrivninger / EBITDA (1)	37 365	30 461	137 224	121 475
Ordinære Avskrivninger / Ordinary Depreciation	28 380	32 076	116 329	109 866
Amortisering merverdier / Amortization of customer acquisition	1 022	0	1 371	0
Driftsresultat / Operating profit (EBIT) (2)	7 963	(1 615)	19 524	11 609
Finansinntekter / Financial income	1 177	879	3 399	2 265
Finanskostnader / Financial costs	(5 577)	(5 144)	(19 506)	(26 084)
Netto finans / Net financial items	(4 400)	(4 265)	(16 107)	(23 819)
Resultat før skatt / Profit before tax	3 563	(5 880)	3 417	(12 210)
Beregnete skatter / Estimated taxation	(998)	1 646	(2 490)	3 837
Netto resultat / Net profit	2 565	(4 234)	927	(8 373)

(1) EBITDA - Earnings before interest, taxes, depreciations and amortizations

(2) EBIT - Earnings before interest and taxes

Balanse / Balance Sheet

Alle tall i NOK 1.000 / All figures in NOK 1.000	31.03.06	31.12.05	30.09.05	30.06.05	31.03.05
EIENDELER / ASSETS					
Utsatt skattefordel / Deferred tax assets	100 166	101 259	104 534	106 368	105 272
Immaterielle eiendeler / Intangible assets	160 559	63 439	62 520	46 465	46 129
Forretningsseiendom / Property & Plant	12 000	12 000	0	0	0
Leasede driftsmidler / Leased assets	145 499	155 040	164 789	164 206	183 140
Varige driftsmidler / Tangible fixed assets	209 641	157 125	134 613	116 972	93 797
Kontanter i depositum / Restricted cash	221	221	220	220	220
Finansielle anleggsmidler / Financial fixed assets	20 939	8 529	7 572	6 924	7 445
Sum anleggsmidler / Total fixed assets	649 025	497 613	474 248	441 155	436 003
Kundefordringer / Trade receivables	51 024	65 852	43 248	31 380	26 526
Andre fordringer / Other receivables	35 649	37 336	39 406	38 587	39 745
Betalingsmidler / Cash and cash equivalents	294 919	144 934	154 412	176 010	181 377
Sum omløpsmidler / Total current assets	381 592	248 122	237 066	245 977	247 648
Sum eiendeler / Total assets	1 030 617	745 735	711 314	687 132	683 651
EGENKAPITAL OG GJELD / EQUITY AND LIABILITIES					
Innskutt egenkapital / Equity contributions	28 611	27 848	27 848	27 848	27 848
Annen egenkapital / Other equity	319 989	289 861	284 719	279 503	281 313
Sum egenkapital / Total equity	348 600	317 709	312 567	307 351	309 161
Utsatt skatteforpliktelse / Deferred tax liabilities	34 535	7 567	7 304	2 798	2 798
Avsetning for forpliktelser / Provisions	34 535	7 567	7 304	2 798	2 798
Obligasjonslån / Bond loan	197 494	0	0	0	0
Langsiktig gjeld / Long-term liabilities	205 208	147 542	128 375	118 208	94 375
Langsiktig leasing gjeld / Debt financial lease	76 899	88 764	101 486	102 818	121 630
Sum langsiktig gjeld / Total non-current liabilities	479 601	236 306	229 861	221 026	216 005
Leverandørgjeld / Accounts payable	70 891	69 282	55 853	57 888	57 392
Forskuddsfakturert inntekt / Accruals of income	74 099	77 318	77 187	75 689	74 436
Annen kortsiktig gjeld / Other short term liabilities	22 891	37 553	28 542	22 380	23 859
Sum kortsiktig gjeld / Total current liabilities	167 881	184 153	161 582	155 957	155 687
Sum egenkapital og gjeld / Total equity and liabilities	1 030 617	745 735	711 314	687 132	683 651

Egenkapitalutvikling / Changes in equity

Alle tall i NOK 1.000 / All figures in NOK 1.000	Q1 2006	Q4 2005	Q3 2005	Q2 2005	Q1 2005
Egenkapital ved inngangen til perioden / Equity capital at beginning of period	317 709	312 567	307 351	309 161	299 725
Årets resultat til egenkapital / Year to date results transferred to equity	2 565	3 624	4 355	(2 819)	(4 234)
Innbetaling av egenkapital / Issue of shares	27 072	0	0	0	12 620
Andre EK-tranaksjoner / Non cash Equity transactions	1 254	1 518	861	1 009	1 050
Egenkapital ved utgangen av perioden / Equity capital at end of period	348 600	317 709	312 567	307 351	309 161

Kontantstrømoppstilling / Cash flow statement

Alle tall i NOK 1.000 / All figures in NOK 1.000	Q1 2006	Q1 2005	2005	2004
Ordinært resultat før skattekostnad / Ordinary profit before tax	3 563	(5 880)	3 417	(12 210)
Avskrivninger og amortisering / Depreciation and amortizations	29 402	32 076	117 700	109 866
Endringer i kundefordringer / Changes in receivables	14 828	3 866	(34 267)	12 319
Endring i leverandørgjeld / Changes in accounts payable	1 609	(2 680)	7 994	(6 041)
Andre endringer i kontantstrøm / Other changes to cash flow	(16 258)	(4 125)	14 493	16 849
Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter / Net cash flow from operating activities	33 144	23 257	109 337	120 783
Utbetalinger ved kjøp/tilvirkning av varige driftsmidler / Payments for acquisitions/manufacture of tangible assets	(37 391)	(33 975)	(148 582)	(98 101)
Andre investeringer / Other investments	(117 400)	(19 590)	(51 190)	0
Netto kontantstrøm fra investerings aktiviteter / Net cash flow from investing activities	(154 791)	(53 565)	(199 772)	(98 101)
Fri kontantstrøm / Free cash flow	(121 647)	(30 308)	(90 435)	22 682
Innbetalinger ved opptak av ny langsiktig gjeld (netto) / Payments associated with new long term debt (net)	265 494	25 318	112 293	98 989
Nedbetaling på lån / Installments on loans	(22 198)	(26 233)	(92 908)	(102 613)
Innbetaling av egenkapital (netto) / Net proceeds from new equity	27 072	12 620	12 620	98 095
Andre EK-transaksjoner / Non-cash equity transactions	1 264	1 049	4 433	1 046
Netto kontantstrømmer fra finansieringsaktiviteter / Net cash flow from financial activities	271 632	12 754	36 438	95 517
Netto kontantstrøm / Net cash flow	149 985	(17 554)	(53 997)	118 199
Kontanter og kontantekvivalenter ved periodens start / Cash position at beginning of period	144 934	198 350	198 350	80 151
Kontantekvivalenter oppkjøpt datterselskap / Cash position subsidiaries	0	581	581	0
Kontanter og kontantekvivalenter ved periodens slutt / Cash position at end of period	294 919	181 377	144 934	198 350

Finansielle nøkkeltall / Financial key figures

Alle tall i NOK 1.000 / All figures in NOK 1.000	Q1 2006	Q4 2005	Q3 2005	Q2 2005	Q1 2005	Q4 2004	Q3 2004	Q2 2004
Omsetning / Operating revenue	178 705	163 390	155 316	146 599	134 513	126 648	117 904	111 164
Brutto fortjeneste / Gross profit	87 067	82 276	78 908	76 249	72 211	71 253	67 112	63 421
Bruttomargin / Gross Margin % (1)	48,7 %	50,4 %	50,8 %	52,0 %	53,7 %	56,3 %	56,9 %	57,1 %
Personell- og driftskostnader i % av omsetning / OPEX in % of Revenue	27,8 %	28,1 %	27,9 %	28,3 %	31,0 %	32,0 %	27,0 %	28,5 %
Driftsresultat før avskrivninger / EBITDA	37 365	36 410	35 525	34 828	30 461	30 768	35 254	31 723
EBITDA i % av omsetning / EBITDA in % of revenue	20,9 %	22,3 %	22,9 %	23,8 %	22,6 %	24,3 %	29,9 %	28,5 %
Driftsresultat/ Operating result	7 963	11 292	9 729	118	(1 615)	1 539	7 544	4 973
Resultat før skatt / Profit before tax	3 563	7 163	6 049	(3 915)	(5 880)	(3 751)	1 829	(790)
Netto resultat / Net profit	2 565	3 624	4 355	(2 819)	(4 234)	(2 092)	1 217	(629)
Antall aksjer ved periodens slutt / Number of shares at end of period (mill)	28,61	27,85	27,85	27,85	27,85	27,32	24,85	24,70
Fullt utvannet antall aksjer ved periodens slutt / Fully diluted number of shares end of period (mill)	29,14	28,62	28,61	28,61	28,61	28,09	25,60	25,60
Resultat per aksje (gjennomsnitt) / Earnings per share (average)(2)	0,091	0,130	0,156	(0,101)	(0,153)	(0,080)	0,049	(0,025)
Resultat per aksje / Earnings per share (3)	0,090	0,130	0,156	(0,101)	(0,152)	(0,077)	0,049	(0,025)
Utvannet resultat per aksje / Fully diluted earnings per share (4)	0,088	0,127	0,152	(0,099)	(0,148)	(0,074)	0,048	(0,025)
Egenkapital andel / Equity ratio	33,8 %	42,6 %	43,9 %	44,7 %	45,2 %	45,1 %	38,6 %	37,3 %
Netto rentebærende gjeld / Net interest bearing debt (5)	184 461	91 151	75 229	44 796	34 408	17 450	116 757	134 236

(1) Omsetning minus varekost dividert med omsetning / Revenues less cost of goods sold divided by revenues

(2) Resultat dividert med gjennomsnittlig antall aksjer i perioden / Net result divided by the number of weighted average number of shares in the period (NOK)

(3) Resultat dividert med antall aksjer ved periodens slutt / Net result divided by the number of shares at end of period (NOK)

(4) Resultat dividert med fullt utvannet antall aksjer ved periodens slutt / Net result divided by fully diluted number of shares at end of period (NOK)

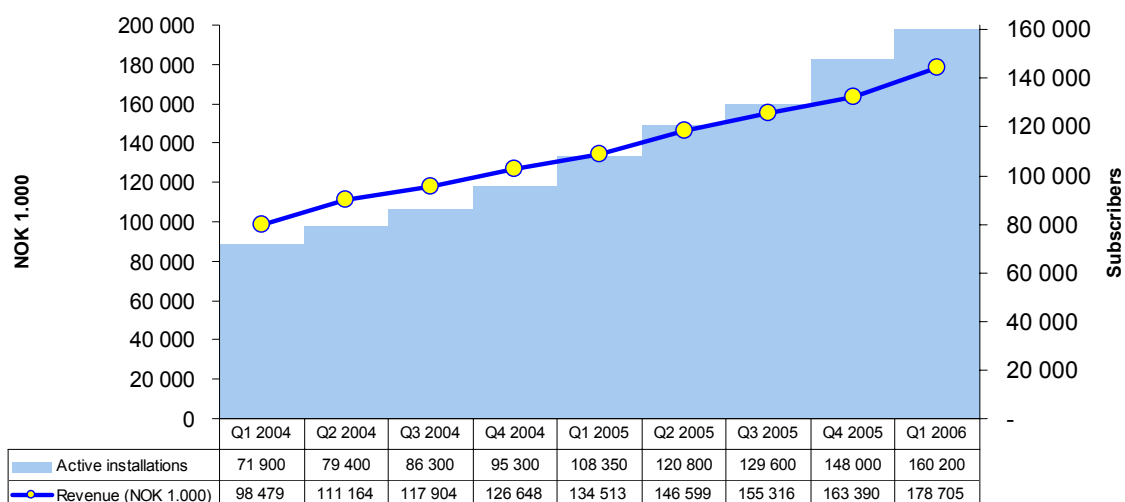
(5) Netto rentebærende gjeld = langsiktig gjeld fratrukket betalingsmidler / Net interest-bearing debt = long term debt less cash

Operasjonelle nøkkeltall / Operational key figures

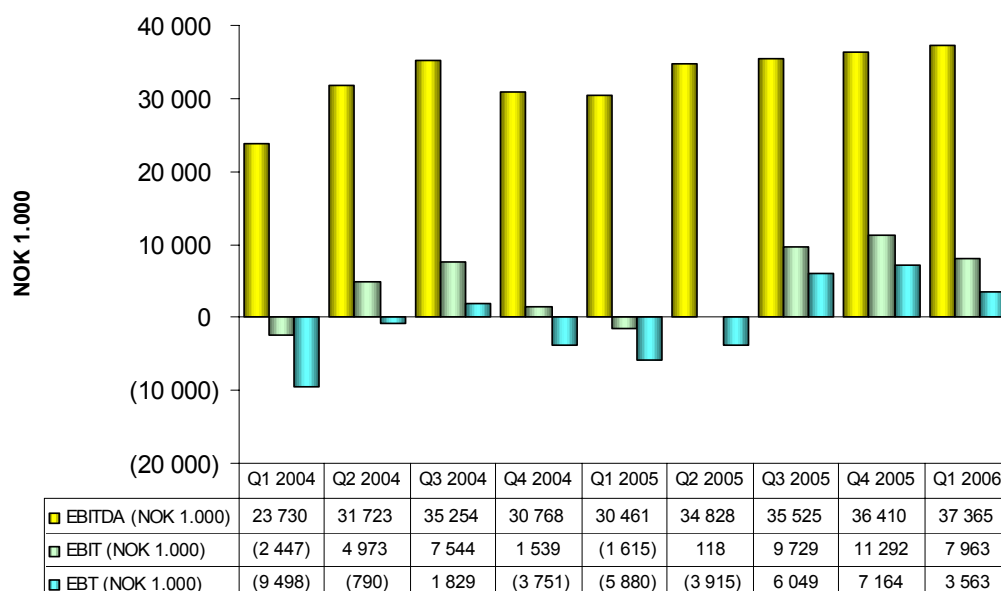
	Q1 2006	Q4 2005	Q3 2005	Q2 2005	Q1 2005	Q4 2004	Q3 2004	Q2 2004
Totalt antall aktive linjer / Total number of lines in operation	160 200	148 000	129 600	120 800	108 350	95 300	86 300	79 250
Gjennomsnittlig abonnementsinntekt per abonnent per måned / ARPU subscription revenue only (NOK) (1)	332	347	357	374	389	396	397	402
Gjennomsnittlig totalinntekt per abonnent per måned / ARPU total revenue (NOK)	390	409	414	431	429	452	459	472
Antall ansatte tilsvarende fulltids årsverk/ Number of employees corresponding to full man-years	195	202	192	191	180	171	155	155

(1) Eksklusive etableringsinntekter og alle andre inntekter/ Average revenue per user per month excluding establishment fees and all other revenue in period

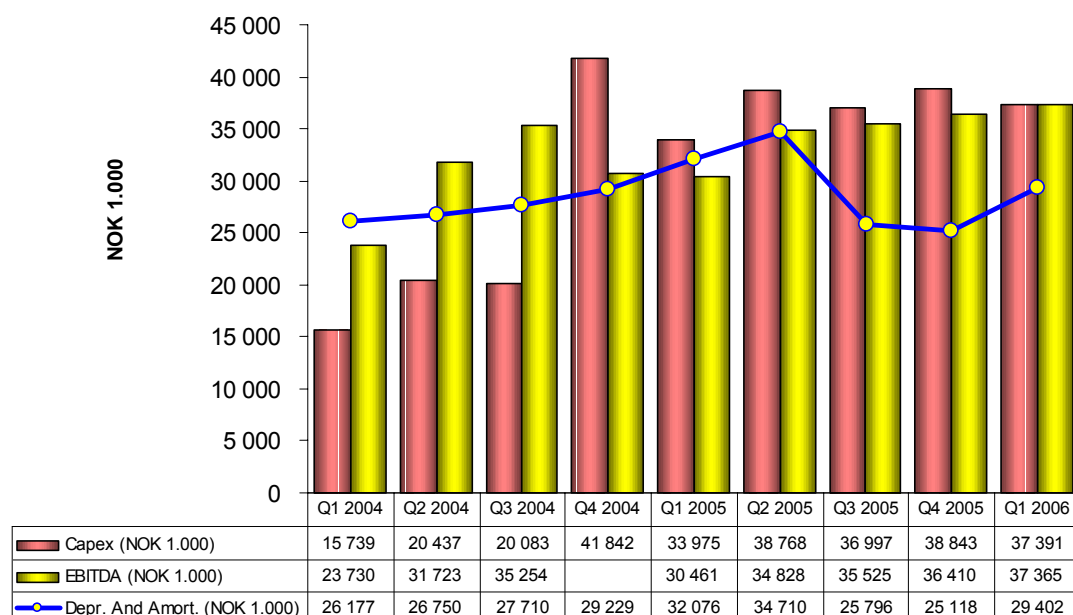
Kvartalsvis utvikling i omsetning og netto installasjoner/Quarterly development in Revenue and net installations



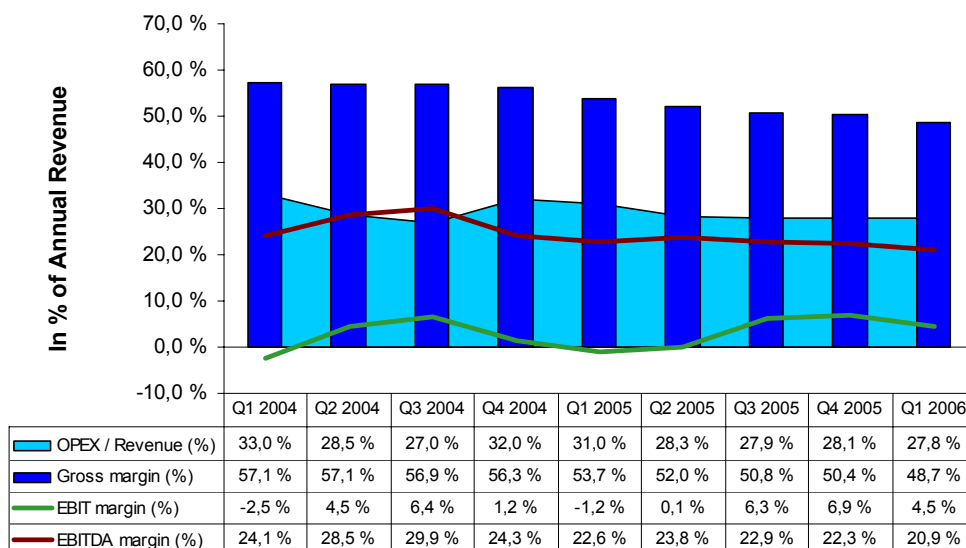
Kvartalsvis utvikling i EBITDA, EBIT og EBT/Quarterly development in EBITDA, EBIT and EBT



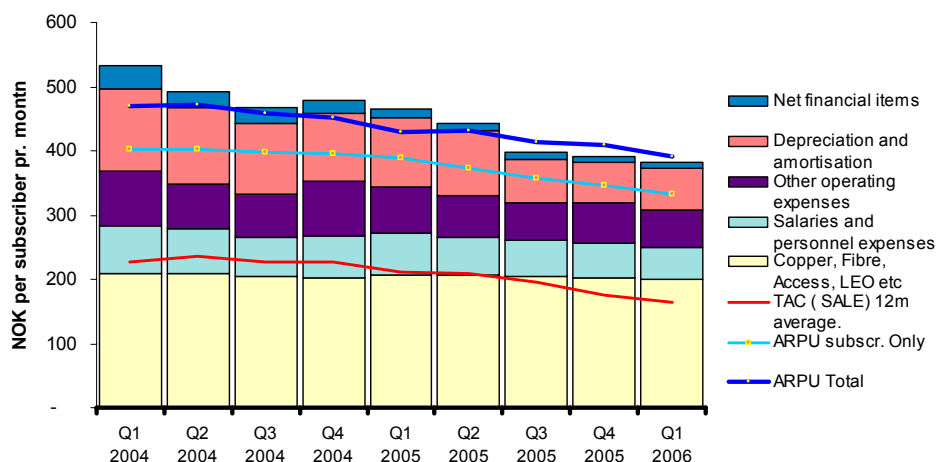
Kvartalsvis utvikling i EBITDA, Capex og avskrivning/Quarterly development in EBITDA, Capex and depreciation



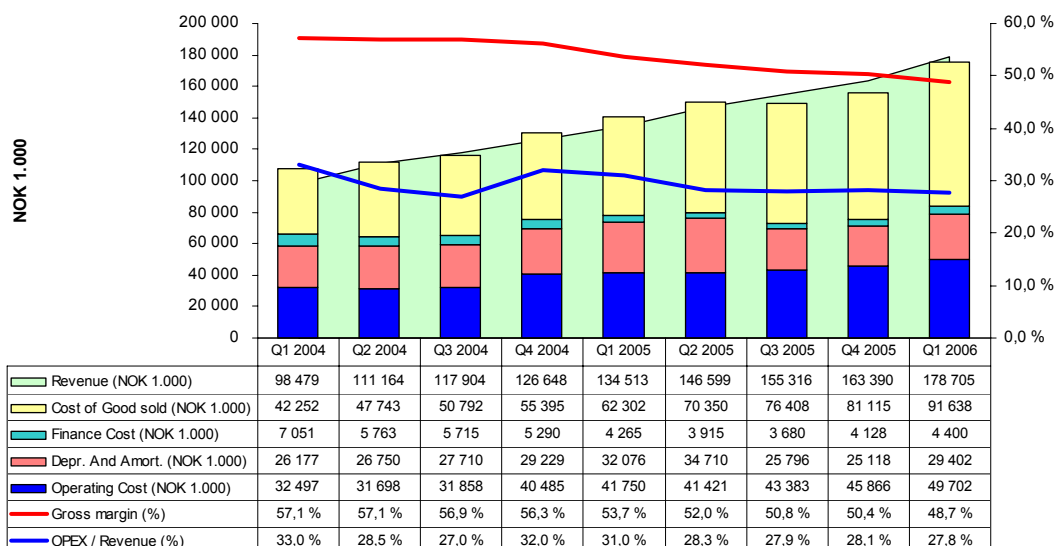
Kvartalsvise forholdstall relatert til resultat / Quarterly Margin development



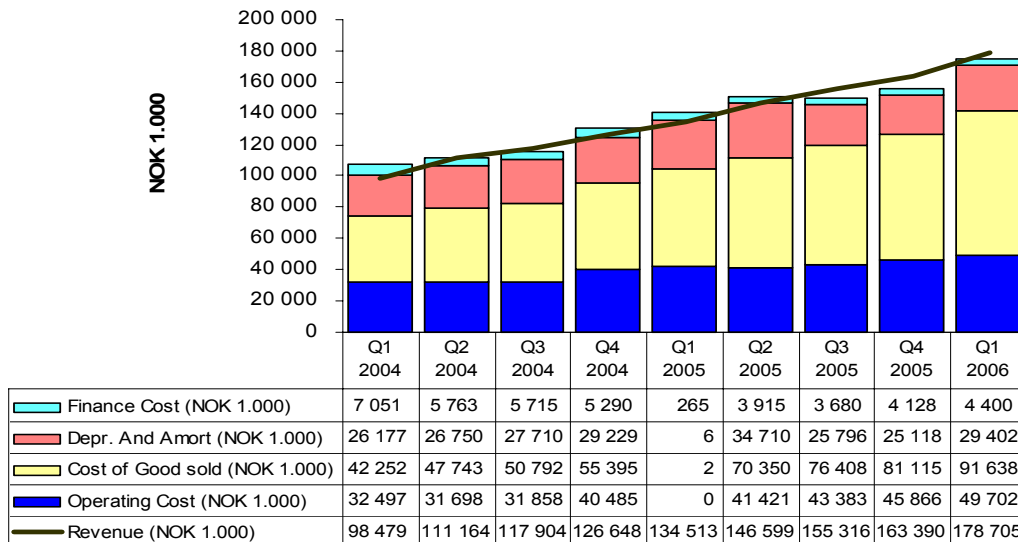
Månedlig ARPU og kostnader per aktiv installasjon/ Monthly ARPU and costs per active installation



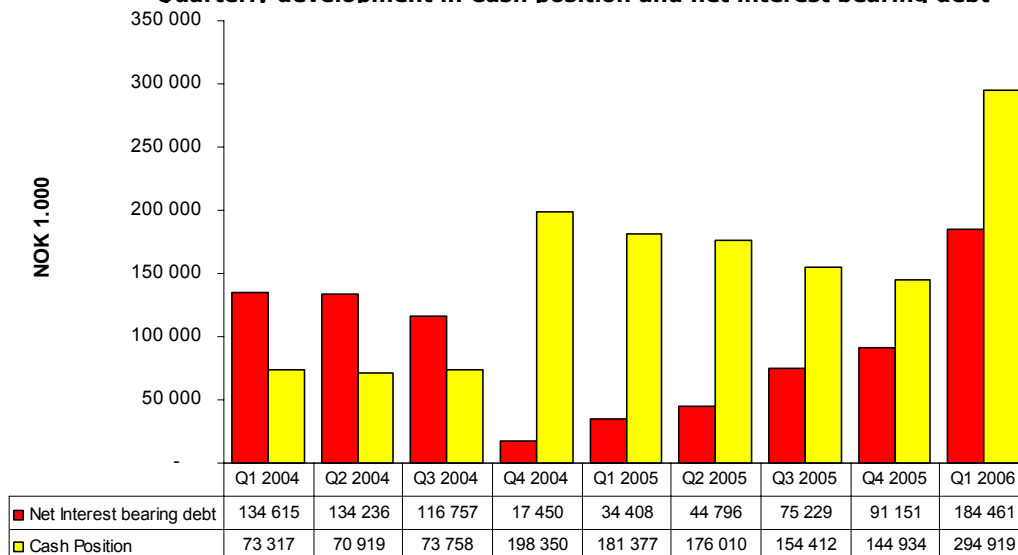
Kvartalsvis utvikling i (sum) kostnader og inntekter, brutto margin og driftskostnader delt på omsetning/ Quarterly development in (total) Costs and Revenue, gross margin and OPEX divided on revenue



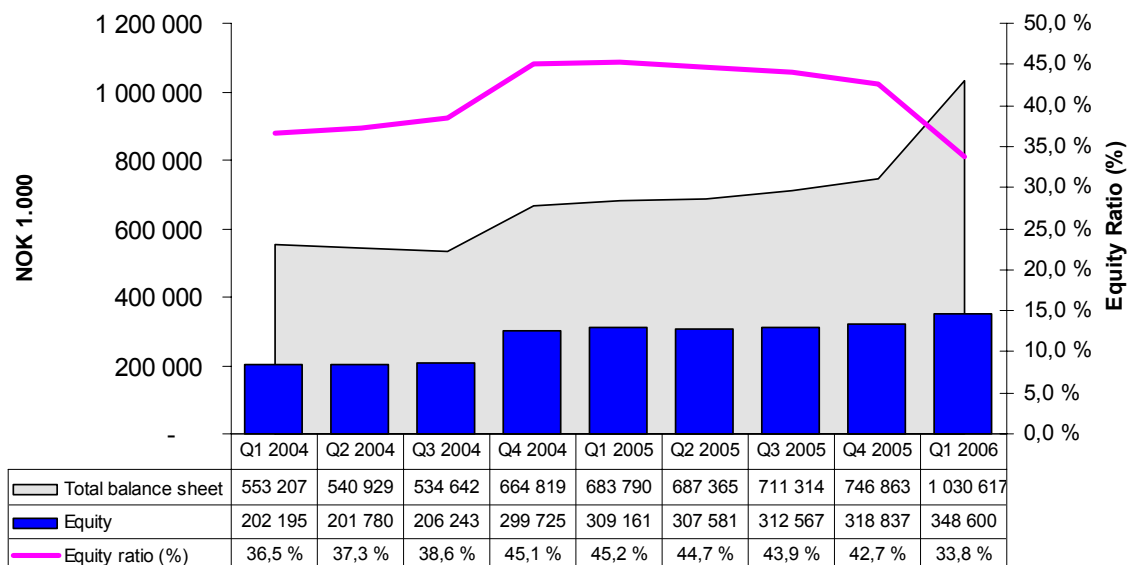
**Kvartalsvis utvikling i (sum) kostnader og inntekter med fokus på når positiv EBITDA og EBIT ble nådd/
Quarterly development in (total) Costs and Revenue focus on achieving positive EBITDA and EBIT**



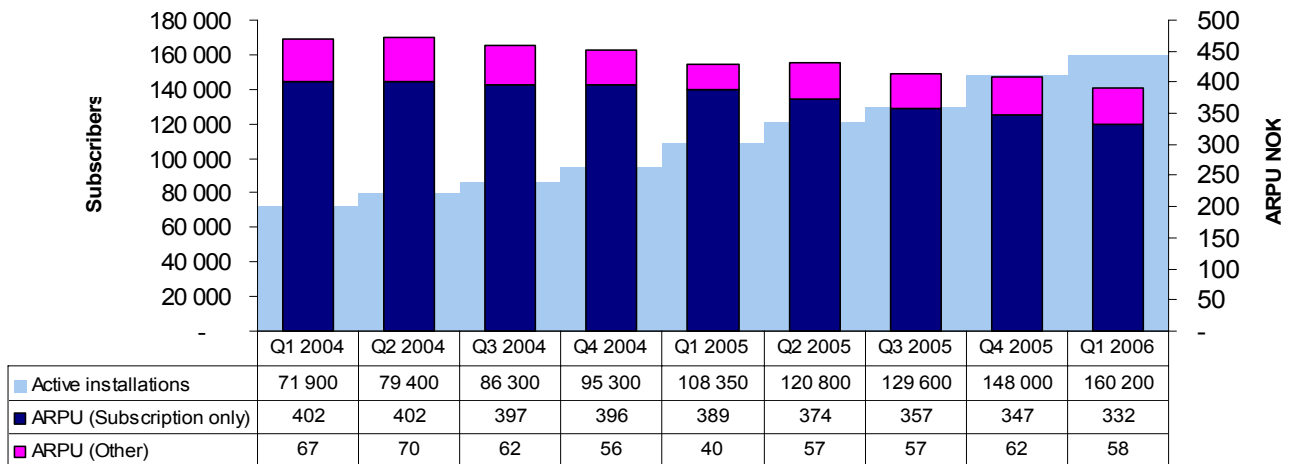
**Kvartalsvis utvikling i kontantbeholdning og netto rentebærende gjeld/
Quarterly development in Cash position and net interest bearing debt**



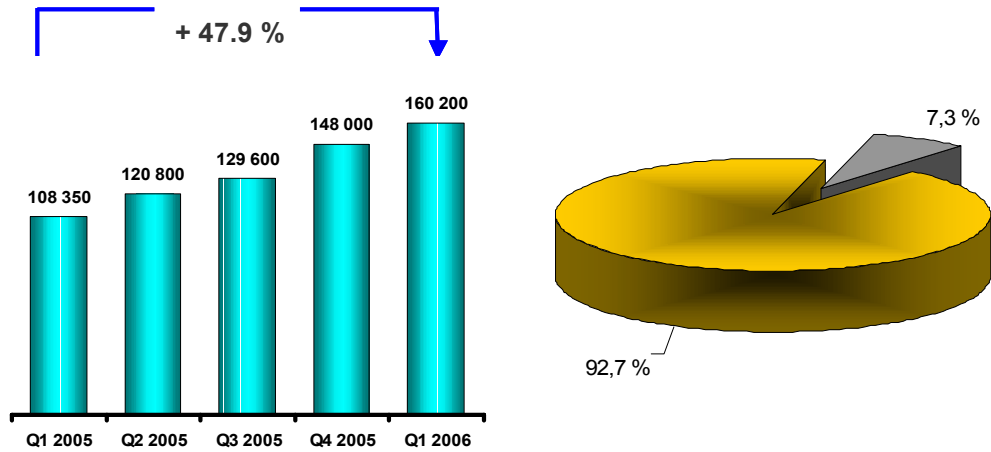
**Kvartalsvis utvikling i balansestørrelse, egenkapital og egenkapital prosent/
Quarterly development in Balance Sheet size, Equity and Equity ratio percentage**



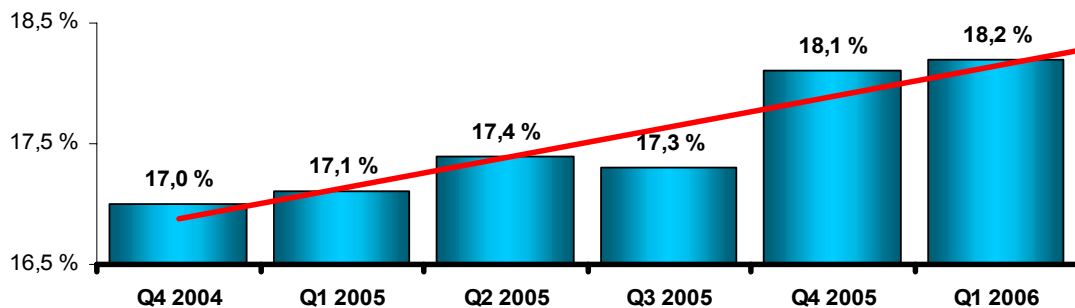
**Kvartalsvis utvikling i antall kunder og ARPU/
Quarterly development in total subscribers and ARPU**



**Utvikling kundelinjer – Kunder fordelt på bedrift/privat /
Customer growth - Customers by corporate/residential**



Utvikling markedsandel / Development market share



Hovedkontor / Head office Bergen:

NextGenTel Holding ASA
Postboks 3, Sandsli
5861 Bergen
Norway

Telefon / Telephone: +47 55 52 79 00
Telefax: +47 55 52 79 10
Privatkunder: 07 97 9
Bedriftskunder: 07 97 8
Epost / Email: investor@nextgentel.com

www.nextgentel.no

Besøksadresse / Visitor address:

Sandsli marka 31
5861 Bergen
Norway

Oslo

Lysaker Torg 2, 2 etg.
1327 Lysaker

Trondheim

Verftsgt. 4
7014 Trondheim

Stavanger

Nedre Banegt. 19
4014 Stavanger

Kristiansand

Elvegt. 2a
4610 Kristiansand

